

クロスファンクショナルダイニング

「ステマ2」組み合わせる

「T-マ31」「母の日」

衣料 住居 食品

婦人 紳士

女性 男性

肉 魚

マックス・フレンド
「母の日」に合わせた
お返し

ドミイカ

オールドスタイル

商品回転率

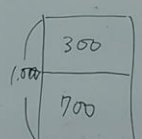
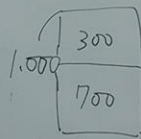
① 売価の場合: $\text{商品回転率} = \frac{\text{売上高}}{\text{平均在庫(売価)}}$

② 原価の場合: $\text{商品回転率} = \frac{\text{売上原価}}{\text{平均在庫(原価)}}$

③ 数量の場合: $\text{商品回転率} = \frac{\text{売上数量}}{\text{平均在庫数量}}$

売価値入率

原価値入率



売価値入率 30%

原価値入率 42%

$300 \div 1,000 = 30\%$

$300 \div 700 = 42\%$

販売管理

販売分析

--- 社内外の情報資料
を分析し販売計画(案)

販売管理(計数管理)

--- 販売分析を基に販売目標
を決定(財務面と整合性確保)

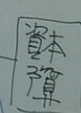
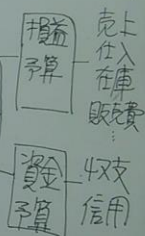
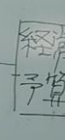
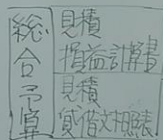
販売活動管理

--- 上記目標達成のための目標
管理方法を定める

カテゴリマネジメント

多数の商品をある基準(カテゴリ)で括り、一つの単位として販売活動を行う。

トップダウン
(上位から下へ)
ボトムアップ
(下位から積み上げる)



設備
研究
投資

(予算)

予算差異分析

販売価格差異 = (実際販売価格 - 予算販売価格) × 実際販売数量

販売数量差異 = 予算価格 × (実際販売数量 - 予算販売数量)

例)	予算	実際	① 390円 × 220個 = 85,800
販売価格	380円	390円	② 380円 × 200個 = 76,000
販売数量	200個	220個	9,800円

販売価格差異 = (390円 - 380円) × 220個 = 2,200円

販売数量差異 = 380円 × (220個 - 200個) = 7,600円

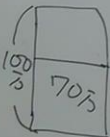
総差異 = 2,200 + 7,600 = 9,800円

(損益分岐点売上)

4支が±0になる売上

A社

例) 損益分岐点売上 70万円
前年度売上実績 100万円



$70 \div 100 = 0.7 = 70\%$

損益分岐点比率 70%

→ 売上比率

例) 変動率 70% の会社の場合 限界利益 = 売上 - 変動費

売上高	800	900	1,000
変動費 (×0.7)	560	630	700
限界利益 (×0.3)	240	270	300
固定費	270	270	270
利益	40	0	30

限界利益率 = $1 - \frac{\text{変動費}}{\text{売上}}$
 損益分岐点売上 = $\frac{\text{固定費}}{1 - \frac{\text{変動費}}{\text{売上高}}}$
 損益分岐点比率 = $\frac{\text{損益分岐点売上}}{\text{実績売上高}}$

(目標売上高の決め方)

目標売上高 = 固定費 + 目標利益

限界利益率 = $1 - \left(\frac{\text{変動費}}{\text{売上高}} \right)$

$\frac{(\text{固定費}) + (\text{目標利益})}{2700 + 300}$

$1 - \left(\frac{5.600}{8.000} \right)$

$= \frac{3.000}{0.3(30\%)}$

$= 10.000$

目標売上 = 1億円

(例)

変動費率 70% の会社

○ 限界利益 = 売上 - 変動費

○ 限界利益率 = $1 - \left(\frac{\text{変動費}}{\text{売上}} \right)$
(1-変動比率)

○ 損益分岐点売上

$= \frac{\text{固定費}}{1 - \left(\frac{\text{変動費}}{\text{売上高}} \right)}$

○ 損益分岐点比率

$= \frac{\text{損益分岐点売上}}{\text{実績売上高}}$

売上高	8000	9000	10000
変動費 (x0.7)	5600	6300	7000
限界利益 (x0.3)	2400	2700	3000
固定費	2700	2700	2700
利益	4300	0	3000

$\frac{2700}{1 - \left(\frac{5.600}{8000} \right)} = \frac{2700}{0.3} = 9000$

(目標売上高の決め方)

目標売上高 = 固定費 + 目標利益

限界利益率 = $1 - \left(\frac{\text{変動費}}{\text{売上高}} \right)$

$\frac{(\text{固定費}) + (\text{目標利益})}{2700 + 300}$

$1 - \left(\frac{5.600}{8.000} \right)$

$= \frac{3.000}{0.3(30\%)}$

$= 10.000$

目標売上 = 1億円

売上高	25.440
変動費	13.992
限界利益	11.448
固定費	8.946
利益	2.502

損益分岐点売上 = $\frac{8.946}{1 - \frac{13.992}{25.440}} = \frac{8.946}{0.45(45\%)} = 19880$

損益分岐点比率 = $\frac{19880}{25.440} = 78.1\% \Rightarrow 78\%$
損益分岐点比率 78% 四捨五入

売上高	10.000
変動費	6.000
限界利益	4.000
固定費	2.500 + 100(2600)
利益	1.500

$\frac{2.600 + 1.700}{1 - \frac{6.000}{10.000}} = \frac{4.300}{0.4(40\%)} = 10750$

目標売上

○ 限界利益 = 売上 - 変動費

○ 限界利益率 = $1 - \left(\frac{\text{変動費}}{\text{売上}} \right)$
(1-変動比率)

○ 損益分岐点売上

$= \frac{\text{固定費}}{1 - \left(\frac{\text{変動費}}{\text{売上高}} \right)}$

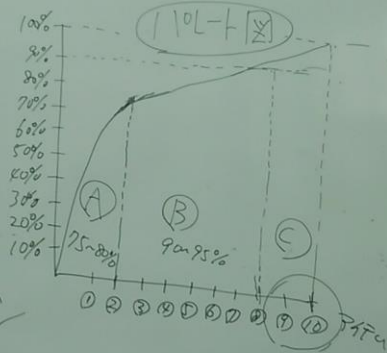
○ 損益分岐点比率

$= \frac{\text{損益分岐点売上}}{\text{実績売上高}}$

(クレジット型POS)

- ① カードの自動読取り
- ② 事故カードのチェック
- ③ 売上伝票の発行
- ④ クレジットホソリセッション

ABC分析(パレート分析)



売上 $\left\{ \begin{array}{l} \text{販売数量} \\ \times \\ \text{平均商品単価} \end{array} \right.$

売上 $\left\{ \begin{array}{l} \text{客数} \\ \times \\ \text{客1人当たり売上高} \end{array} \right.$

(貸借対照表)

資産	資本
流動資産	他人資本
固定資産	負債
	記資本

(損益計算書)

売上	100
売上粗	60
売上利益	40
管理費	30
営業利益	10
経常利益	10

- ㊦ 350坪 ÷ 7人 = 50坪
- ㊧ 18,000万円 ÷ 30 = 600万円
- ㊨ 1,000万円 ÷ 500万円 = 2回転
- ㊩ 3,000万円 ÷ 800坪 = 37.5万円
- ㊪ 10億円 ÷ 2億円 = 5回転

- ① 販売数量 × 平均商品単価 = 売上高
- ② 客数 × 客1人当たり売上高 = 売上高
- ③ 従業員1人当り売上高 × 従業員数 = 売上高
- ④ 売場当り売上高 × 売場面積 = 売上高
- ⑤ 従業員1人当り売場面積 × 売場面積当り売上高 = 売上高
- ⑥ 商品回転率 × 売場面積当り在庫高 = 売上高

問題 2

$$\textcircled{ア} \frac{\text{変動費}}{\text{売上}} = \frac{10,500}{15,000} = 0.7 (70\%)$$

$$\textcircled{イ} \frac{\text{限界利益}}{\text{売上}} = \frac{4,500}{15,000} = 0.3 (30\%) \rightarrow \text{限界利益率}$$

$$\textcircled{ウ} \frac{\text{固定費}}{1 - \frac{\text{変動費}}{\text{売上}}} = \frac{4,050}{1 - \frac{10,500}{15,000}} = \frac{4,050}{0.3 (30\%)} = 13,500 \text{万円}$$

$$\textcircled{エ} \frac{\text{固定費} + \text{固定費増加分} + 600 \text{万円}}{1 - \frac{\text{変動費}}{\text{売上}}} = \frac{4,050 + 150 + 600}{0.3 (30\%)} = \frac{4,800}{0.3 (30\%)} = 16,000 \text{万円}$$

$$\textcircled{オ} \frac{\text{固定費} + 650 \text{万円}}{1 - \frac{\text{変動費}}{\text{売上}}} = \frac{4,050 + 650}{1 - 0.75 (75\%)} = \frac{4,700}{0.25 (25\%)} = 18,800$$