



小栗キャップの News Letter

税理士法人STR 代表社員・税理士 小栗 悟

名古屋本部 〒450-0001 名古屋市中村区那古野 1-47-1 名古屋国際センタービル 17F

TEL : 052-526-8858 FAX : 052-526-8860

岐阜本部 〒500-8833 岐阜県岐阜市神田町 6-11-1 協和第二ビル 3・4階

TEL : 058-264-8858 FAX : 058-264-8708

Email: info@str-tax.jp <http://www.str-tax.jp>

2025年1月21日(火)

事業の成績表の分析で利益を多く残す工夫につなげましょう

決算書＝事業の成績表を分析してますか？

決算書は一年間の事業の成績表です。個人事業の場合は暦年決算なので、1～2月頃には前年の成績表ができていでしょう。決算書をどう見えていますか。単に前年より増えた減ただけで終わっていませんか。

もう少しだけ比較対象を拡げ、同規模の同業他社と比べ、自社の強みと弱みをしっかりと認識するところまで、決算成績表を活用してみませんか。

自業種での適正な原価率・人件費率等は？

飲食店経営の場合を例にします。「食材費」と「人件費」の「売上高」に占める割合を「FL比率：F=Food、L=Labor」といい、一般的にFL比率の適正值は60%以下といわれています。FL以外の経費（店舗家賃、水道光熱費、機器のリース料など）が30%を超えることが多いため、FL比率が70%を超えてくると、利益がほとんど残らなくなり、立ち行かなくなります。そのため、飲食店経営においては、FL比率を常に把握し、改善をしてゆくことが、経営を安定させることにつながります。

利益増は売上増か経費の削減

利益増には、売上を増やすか、経費を減らすか、その両方かということになります。

売上＝客数×客単価です。あなたのお店

で客数・単価を増やすには、どんな方法がありそうですか。座席数を増やせないか、回転率を上げられないか、客単価を増やすには何か策がないか等々、検討し実行すべきアイデアがいくつか出てくるでしょう。

経費の削減については、食材費の質を落とすと客離れにつながるの、ムダがないかの検証が必要です。同じ食材でも購入方法いかんで仕入額が高くなっていませんか。業務卸店で仕入れるのではなく、面倒だからといって近所のお店で一般消費者と同じ値段で購入などしていませんか。食材ロスの減少はできそうですか。また、常連客へのサービスとして盛りを大きくして原価増となっていないですか。こうしたものがあれば即見直しが必要です。

人材配置も過剰に心配して厚く集めすぎていませんか。効率的な動き方の業務マニュアルの作成などでムダな人件費の発生の抑制も目指しましょう。

数字を比較・分析して、いろいろな工夫をし、多くの利益が残るような成果につなげてください。



同規模・同業他社の数字のデータは、会計事務所に頼めば提供してくれると思います。相談してみましょう。