

[前年同期比較]

業績評価マトリックス

平成31年 4月 1日 ~ 令和 1年10月31日

部長	課長	担当者
----	----	-----

6. 1. 9
(17:07)
P- 1

評価1：商品／市場戦略の成果

売上高の伸び			
	95%	100%	105%
限界利益率の改善	(+) 2.5 % ・商品の絞り込み効果 ・重点商品の転換に成功 ・不採算顧客との取引停止 ・不採算事業からの撤退	・高粗利商品の販売に成功 ・仕入れ価格の値下げに成功 ・材料等の無駄が減少 ・外注の内製化に成功	・新商品・サービスの開発 (イノベーション) に成功 ・売れ筋商品の変動費圧縮 (「金のなる木」づくり) に成功
	0 % ・現商品の魅力度が衰退 ・強力なライバル店が出現 ・営業部門の生産性が低下 ・お店の雰囲気が悪化	前年と同じ (新しい挑戦が必要です)	・独自商品・サービスが健闘 ・リピート顧客が増加 ・営業部門の生産性が向上 ・お店の雰囲気が改善
	(-) 2.5 % ・顧客ニーズ変化の対応に遅れ ・技術革新への対応に遅れ ・優良顧客が離脱 ・商品が急速に陳腐化	・低価格路線に追従 ・仕入や原価に無駄が発生 ・過度な顧客サービスの実施 ・クレーム対応に失敗	・値引き合戦が本格化 ・売上至上主義が加速 ・客寄せ商品の乱売 ・不良在庫の増大

評価2：業績管理の成果

限界利益額の伸び			
	95%	100%	105%
経常利益の伸び	105 % ・社内で危機感を共有化 ・経費の大幅カットを断行 ・製造工程の短縮に成功 ・不採算大型事業が終了	・業務プロセスの改善に成功 ・高コスト要因の排除に成功 ・IT活用で生産性が向上 ・地代家賃等の削減に成功	・「経営革新」に成功 ・「目標管理」を徹底 ・「成果主義」が機能 ・「労働分配率」を適正管理
	100 % ・経費予算の管理を徹底 ・大型賃借物件を返却 ・役員報酬等の減額 ・従業員賞与等の減額	前年と同じ (新しい挑戦が必要です)	・賞与等の大幅アップ ・臨時・多額な経費の支出 ・大型イベントの開催 ・次期経費の前倒し支出
	95 % ・朝令暮改の経営風土 ・冗費の発生を放置 ・人員が過剰 ・放漫経営の可能性	・業績改善の意欲が低下 ・経営幹部がゆでガエル ・過大な人件費等の発生 ・不測の事態の発生	・大型先行投資を開始 ・工場・店舗等の拡大 ・社員数の大幅増加 ・計数管理に無頓着

変動損益計算書

(単位千円)

行	項目	当期累計		前年同期		差 額	対 比
		平成31年 4月 ~ 令和 1年10月	100.0	平成30年 4月 ~ 平成30年10月	100.0		
1	純売上高	140,321	100.0	139,135	100.0	1,186	100.9
2	期首棚卸高	3,011	2.1	2,896	2.1	114	104.0
3	仕入高	68,431	48.8	69,382	49.9	-951	98.6
4	外注加工費	255	0.2	252	0.2	3	101.3
5	他の変動費	953	0.7	760	0.5	193	125.4
6	月末棚卸高()	3,065	2.2	2,998	2.2	67	102.2
7	共通原価配賦		0.0		0.0		
8	変動費合計	69,585	49.6	70,293	50.5	-707	99.0
9	限界利益	70,735	100.0	68,841	100.0	1,893	102.8
10	人件費	41,140	58.2	40,692	59.1	447	101.1
11	他の固定費	18,090	25.6	17,884	26.0	205	101.1
12	部門固定費計	59,230	83.7	58,577	85.1	653	101.1
13	部門達成利益	11,504	16.3	10,264	14.9	1,240	112.1
14	設備費	9,808	13.9	9,068	13.2	739	108.2
15	部門貢献利益	1,696	2.4	1,195	1.7	500	141.9
16	共通固定費配賦		0.0		0.0		
17	部門貢献利益(配賦後)	1,696	2.4	1,195	1.7	500	141.9
18	棚卸高増減()	41	0.1	26	0.0	14	154.5
19	固定費合計	68,997	97.5	67,619	98.2	1,378	102.0
20	経常利益	1,738	2.5	1,222	0.9	515	142.1

(注) 構成比を2行出力している項目の上段は対売上高構成比を、下段及び固定費の内訳は対限界利益構成比を示します。