

2 販売分析表で利益や売れ筋商品などの分析をしてみる

販売分析シートには、下のような経営分析に欠かせない指標の表示欄があり、年間売上・収支管理表のデータをもとに、数値が自動的に表示されるしくみ

販売分析表

<検討>平均客単価はどれほどか？
経営の効率性を考えるうえで平均客単価の把握は重要。手間ひまがかかるわりには客単価が低いという場合は、販売方法の見直しも必要になる

<検討>利益額は適切か？
売上高から原価(ここでは仕入高を適用)を差し引いた粗利益高や、売上高からすべての経費(ここでは変動費と固定費)を差し引いた営業利益を検討

<検討>損益分岐点はこのままでいいのか？
いくら以上売り上げれば利益が出るのか、その境目となるのが損益分岐点。売り上げが損益分岐点を下回る場合は、商売として破綻している状態

年販売分析(D14)

年販売分析

◎平均客単価

5148円

=売上高÷のべ購入客数

◎粗利益

397万5200円

=売上高-商品仕入高*1

*1…正式な会計基準では、粗利益は(売上高-原価)だが、ここでは原価=商品仕入高として、年間収支管理表の年間仕入高合計を参照している。材料費など他の原価となる他の経費がある場合はそれも加味する必要がある

*2…値引高はここでは無視している。

◎営業利益

151万6860円

=売上高-(変動費+固定費)*3

*3…正式な会計基準では、営業利益は(売上高-(原価+販売費及び一般管理費))だが、ここでは(変動費+固定費)=(原価+販売費及び一般管理費)として割り出している

◎損益分岐点

791万9483円

=固定費額÷(1-変動費率)

変動費率

69.3%

=変動費÷売上高×100(単位:%)

◎商品ジャンル別・相乗積(売上げへの貢献度)

	売上構成比	粗利益率*4	相乗積*5	相乗積の構成比*6
Aカテゴリ	21%	13%	2.8%	11.1%
Bカテゴリ	23%	13%	3.0%	11.8%
Cカテゴリ	51%	39%	19.7%	77.1%

*4…粗利益率(%)=粗利益÷売上高×100

*5…相乗積(%)=売上構成比×粗利益率×100

*6…相乗積の構成比(%)=相乗積÷相乗積の合計×100

販売分析や経費の支出内容を検討する際に必要なデータが自動的に表示される

100

<検討>商品のジャンルごとの売上げ貢献度は？
「相乗積の構成」などは、商品の重点的な販売戦略や見直しを検討する際には重要な指標になる

3 経費内容を分析

変動費・固定費の内容を分析し、問題点や努力目標がわかったら、次年度の収支計画に活かそう。エクセルファイルの2013年度の月次売上管理表や、年間売上・収支管理表・販売分析表をつかう

次ページ参照

商品の売れ行きや経費の支出内容の分析で力を発揮するのは、表計算ソフト「エクセル」です。上は、そのエクセルでつくった「年間売上・収支管理表」ファイルには、損益分岐点などの分析指標が自動的に算出される「販売分析」シートも含まれています。

最初に、年間売上・収支管理表で売上高と経費各項目に該当する金額を月ごとに入力すると、年間の集計結果が自動的に表示されます。その集計結果は、販売分析シート(左画面)に反映され、①平均客単価②粗利益高③営業利益④損益分岐点⑤相乗積などが自動的に表示されるようになります。

商売をはじめてまだ数カ月で、1年分のデータがそろわない場合でも、半年間程度のデータがあれば、平均客単価や損益分岐点、相乗積といった「率」や「傾向」を見極める指標は、ある程度参考にできるはず。

もし1年間を通したデータを年間売上・収支表に入力できれば、販売分析シートに自動表示される粗利益高や営業利益も、前年のデータとの比較や、次の年の目標値を設定する際の参考データとして使うことができます。

売上高や仕入高を入力する際の計上ルールには注意してください。

ネットショップの場合、後払いが一般的ですが、毎日の売上高の計上金額は入金金額ではなく、あくまでお客さんからの注文があったその日の金額の総額。入金ペースで計上すると、曜日別の売上げ分析などはできないことになってしまいます。

仕入れについても同様で、業者に注文した後払いになる場合でも、業者からの納品の日付など取引が成立した日を起点とすべきです。固定費については、便宜的に月々の支払い実績でかまいません。

分析データを自動表示できる

商品の売れ行きや経費の支出内容の分析で力を発揮するのは、表計算ソフト「エクセル」です。上は、そのエクセルでつくった「年間売上・収支管理表」ファイルには、損益分岐点などの分析指標が自動的に算出される「販売分析」シートも含まれています。

最初に、年間売上・収支管理表で売上高と経費各項目に該当する金額を月ごとに入力すると、年間の集計結果が自動的に表示されます。その集計結果は、販売分析シート(左画面)に反映され、①平均客単価②粗利益高③営業利益④損益分岐点⑤相乗積などが自動的に表示されるようになります。

商売をはじめてまだ数カ月で、1年分のデータがそろわない場合でも、半年間程度のデータがあれば、平均客単価や損益分岐点、相乗積といった「率」や「傾向」を見極める指標は、ある程度参考にできるはず。

エクセルで

売上・経費分析をしてみる

1 まず、年間の売上・経費データを把握しよう

商品ジャンルや経費(変動費・固定費)項目は、必要に応じて新たな欄を追加する(欄の増やし方などは、ダウンロードファイルの冒頭で解説)

年間売上・収支管理表

②のべ購入客数を記入
月々の購入客数を記入しておけば、販売分析表(左)で客単価が出るようになっている

①毎月の売上を記入して年間売上高を算出
商品売上高は、販売分析をするうえで、カテゴリー・商品別に記入するのが理想。下の管理表ではカテゴリー別の売上高を記入すれば、月々の合計額、年間合計額が自動的に算出されるよう設定されている

★カテゴリー別に売上高を記入すれば売上構成比が自動的に表示される

年間売上・収支管理表																							
年間売上・収支管理表																							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
月次売上高	1,085,000	997,500	1,085,000	1,036,900	1,085,000	1,088,500	1,085,000	1,164,600	1,009,200	1,085,000	1,009,200	1,124,300	年間売上高	12,855,200									
月次売上高合計	1,085,000	997,500	1,085,000	1,036,900	1,085,000	1,088,500	1,085,000	1,164,600	1,009,200	1,085,000	1,009,200	1,124,300	年間売上高	12,855,200									
月次のべ購入客数	212人	197人	212人	204人	212人	204人	212人	204人	212人	204人	212人	204人	年間のべ購入客数	2,497人									
Aカテゴリ	237,500	214,500	238,000	235,000	247,000	234,000	236,000	248,500	185,000	189,000	190,000	249,500	Aカテゴリ	2,703,000									
売上構成比	22%	22%	22%	23%	23%	21%	22%	21%	18%	17%	19%	22%	売上構成比	21%									
Bカテゴリ	241,000	225,000	241,000	226,000	231,000	205,000	231,000	324,000	210,000	215,000	215,000	283,700	Bカテゴリ	2,947,700									
売上構成比	22%	23%	22%	22%	21%	28%	21%	28%	21%	20%	21%	25%	売上構成比	23%									
Cカテゴリ	572,000	512,000	575,000	523,000	583,000	532,000	510,200	592,100	495,000	512,000	510,000	592,100	Cカテゴリ	6,508,400									
売上構成比	53%	51%	53%	50%	54%	49%	47%	51%	49%	47%	51%	53%	売上構成比	51%									
月次経費合計	957,070	936,570	919,070	923,570	937,070	928,570	951,070	950,070	953,070	951,070	968,070	963,070	年間経費合計	11,338,340									
月次経費合計	957,070	936,570	919,070	923,570	937,070	928,570	951,070	950,070	953,070	951,070	968,070	963,070	年間経費合計	11,338,340									
変動費	715,000	715,000	715,000	715,000	730,000	730,000	755,000	755,000	760,000	760,000	765,000	765,000	年間変動費合計	8,904,500									
商品仕入高合計	715,000	715,000	715,000	715,000	730,000	730,000	755,000	755,000	760,000	760,000	765,000	765,000	年間商品仕入高合計	8,880,000									
Aカテゴリ	200,000	200,000	175,000	175,000	195,000	195,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	Aカテゴリ	2,340,000									
Bカテゴリ	205,000	205,000	210,000	210,000	210,000	210,000	215,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	Bカテゴリ	2,560,000									
Cカテゴリ	310,000	310,000	330,000	330,000	325,000	325,000	340,000	340,000	340,000	340,000	345,000	345,000	Cカテゴリ	3,980,000									
固定費	242,070	221,570	204,070	208,570	207,070	203,570	196,070	195,070	193,070	191,070	208,070	203,070	年間固定費合計	2,433,840									
人件費	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	人件費	1,020,000									
心かけ料	3,570	3,570	3,570	3,570	3,570	3,570	3,570	3,570	3,570	3,570	3,570	3,570	心かけ料	42,840									
レンタルサーバ代	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	レンタルサーバ代	96,000									
ネット広告費	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	ネット広告費	60,000									
広告宣伝費	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	広告宣伝費	120,000									
印刷代	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	印刷代	18,000									
ラッピング費	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	ラッピング費	720,000									
送料	13,000	12,000	9,000	9,000	12,000	8,000	7,500	7,500	8,000	7,500	7,000	7,000	送料	106,500									
その他	55,000	5,000	20,000	25,000	15,000	13,500	12,000	11,000	8,000	21,000	15,000	15,000	その他	250,500									

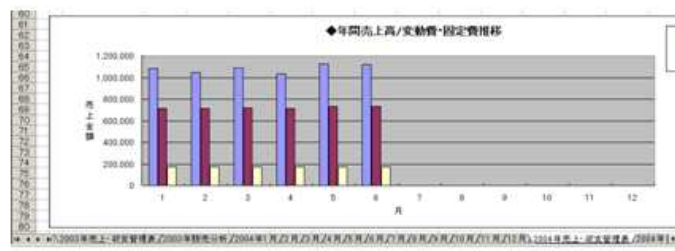
③経費を変動費・固定費に分けて記入
月々の変動費・固定費を記入。売上高をカテゴリー別に入力しているのではれば、仕入高もカテゴリー別に記入しておくのが理想

6 目標通りに遂行できているか、随時見直しとチェックを忘れない

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
1	2004年																
2	■年間売上・販売管理費																
3			1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	年間合計		
4	月次目標売上	1,000,000	1,200,000	1,000,000	1,800,000	1,000,000	1,100,000	1,300,000	1,100,000	1,150,000	1,200,000	1,100,000	1,200,000	1,250,000	年次目標売上	13,200,000	
5	月次実績売上	1,000,000	1,245,000	1,090,000	1,850,000	1,050,000	1,120,000	1,310,000	1,150,000	1,180,000	1,220,000	1,120,000	1,220,000	1,280,000	実績売上	13,495,000	
6	売上増減	270	45,000	90,000	50,000	40,000	20,000	10,000	50,000	30,000	20,000	20,000	20,000	30,000	増減額	295,000	
7	A7721-1-1-1	248,500	297,700	200,000	340,000	243,700	260,000	295,400	235,400	240,000	250,000	230,000	240,000	245,000	A7721-1-1-1	2,954,800	
8	売上増減	248,500	297,700	200,000	340,000	243,700	260,000	295,400	235,400	240,000	250,000	230,000	240,000	245,000	増減額	295,000	
9	A7721-1-1-2	210,000	240,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	A7721-1-1-2	2,100,000	
10	売上増減	210,000	240,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	増減額	210,000	
11	A7721-1-1-3	144,800	170,000	210,000	240,000	210,000	210,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	A7721-1-1-3	2,400,000	
12	売上増減	144,800	170,000	210,000	240,000	210,000	210,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	増減額	240,000	
13	A7721-1-1-4	210,000	240,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	A7721-1-1-4	2,100,000	
14	売上増減	210,000	240,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000	増減額	210,000	
15	A7721-1-1-5	990,000	850,000	880,000	850,000	880,000	850,000	880,000	850,000	880,000	850,000	880,000	850,000	880,000	A7721-1-1-5	8,800,000	
16	売上増減	990,000	850,000	880,000	850,000	880,000	850,000	880,000	850,000	880,000	850,000	880,000	850,000	880,000	増減額	8,800,000	
17	A7721-1-1-6	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	A7721-1-1-6	500,000	
18	売上増減	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	増減額	500,000	
19	年間目標売上	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	年間目標売上	120,000,000	
20	年間実績売上	12,000,000	12,450,000	10,900,000	18,500,000	10,500,000	11,200,000	13,100,000	11,500,000	11,800,000	12,200,000	11,200,000	12,200,000	12,800,000	年間実績売上	134,950,000	
21	売上増減	270	45,000	90,000	50,000	40,000	20,000	10,000	50,000	30,000	20,000	20,000	20,000	30,000	増減額	295,000	
22	A7721-																
23	販売管理費																
24	固定費	1,800	5,000	2,800	1,500	3,200	2,500								固定費	19,800	
25	変動費																
26	月次目標変動費	100,000	180,000	100,000	180,000	100,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	月次目標変動費	2,160,000	
27	月次実績変動費	124,500	212,500	114,500	212,500	124,500	212,500	212,500	212,500	212,500	212,500	212,500	212,500	212,500	月次実績変動費	2,160,000	
28	変動費増減	24,500	32,500	14,500	32,500	24,500	32,500	32,500	32,500	32,500	32,500	32,500	32,500	32,500	変動費増減	45,000	
29	コストセンター別売上	3,510	8,700	3,470	8,700	3,470	8,700	3,470	8,700	3,470	8,700	3,470	8,700	3,470	コストセンター別売上	31,420	
30	変動費増減	5,000	8,000	5,000	8,000	5,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	変動費増減	36,000	
31	コストセンター別変動費																

月次売上管理表の数字は年間売上・収支管理表に反映されるが、実績値が目標額に達しているか、つねに確認を。実績値が芳しくなければ計画見直しも

●グラフに表示すると推移が分かりやすい



実績データがエクセルできちんと管理されていれば、下画面のように、データをグラフ化することも簡単。グラフ化は、エクセルで、該当するデータ欄を選択して、ファイルメニューの「挿入」→「グラフ」で表示される画面の指示に従っていけば作成することができる。今回、本誌のWebサイトからダウンロードできる年間売上・収支管理表のシートでは、各項目の数字が入力されれば、売上高、変動費、固定費の3項目をもとにしたグラフが自動的に作成されるようになっている

7 1年間経ってみて、販売分析の指標が改善しているかチェック

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1		■2013年販売分析								
2		◎平均客単価		5049円	= 売上高÷のべ購入客数					
3		◎粗利益		217万2500円	= 売上高－商品仕入高*1					
4		*1…正式な会計基準では、粗利益は(売上高－原価)だが、ここでは原価＝商品仕入高として、年間収支管理表の年間仕入高合計を参照している。材料費など他の原価となる他の経費がある場合はそれも加味する必要がある								
5		*2…棚卸高はここでは無視している。								
6		◎営業利益		112万6580円	= 売上高－(変動費＋固定費)*3					
7		*3…正式な会計基準では、営業利益は(売上高－(原価＋販売費及び一般管理費)だが、ここでは(変動費＋固定費)＝(原価＋販売費及び一般管理費)として割り出している								
8		◎損益分岐点		310万9373円	= 固定費額÷(1－変動費率)					
9		変動費率		66.7%	= 変動費÷売上高×100(単位:%)					
10		◎商品ジャンル別・相乗積(売上上げへの貢献度)								
11			売上構成比	粗利益率*4	相乗積*5	相乗積の構成比*6				
12		Aカテゴリ	22%	21%	4.8%	*4…粗利益率(%)＝粗利益÷売上高×100				
13		Bカテゴリ	25%	24%	5.9%	*5…相乗積(%)＝売上構成比×粗利益率×100				
14		Cカテゴリ	52%	43%	22.7%	*6…相乗積の構成比(%)＝相乗積÷相乗積の合計×100				

新年度の販売分析結果を前年度と比べてチェック。前年度の販売分析データが数か月分のデータに基づいていた場合は、新たな事業年度についても、同じ期間で比較する必要がある

④ 経費内容の改善点を踏まえて、売上高、変動費・固定費の目標額を決めよう

これまで事業成績の分析から見てきた改善点を踏まえ、次年度の売上高や経費(変動費・固定費)の目標額を設定する。下は

①売上高の月々の目標額を設定

目標額は、目安となる金額を入力する。年額をおおまかに設定するのではなく、季節要因なども考慮して月ごとに設定していくのが理想

★経費の総額や年間の合計額は自動的に算出される

[illegible]

②変動費や固定費の目標額を設定

固定費は削減項目の検討したうえでの目標額。変動費の多くを占める仕入高については、仕入れ方法、業者選定など検討課題を踏まえたうえでの目標額

5 随時見直しができるように、月々の売上・収支管理もきちんとやろう

商品ジャンルごとの売れ行きを分析するために、カテゴリ別・個別商品別に売上を計上する。

①毎日の売り上げを記録しておく

商品カテゴリーや個別商品の記入欄は、必要に応じて、例示項目を書き換えたり、行を挿入して増やしていく(挿入方法については、ダウンロードファイルの冒頭の「このファイルの使い方」で解説)

★毎日の売上や購入客数を入力していけば、月間の合計額が自動的に算出される

2	■1月売上管理表		1月売上高 ¥1,085,000				目標売上高 ¥1,000,000															
3																						
4																						
5	日付		1日	2日	3日	4日	5日	6日	7日	8日	9日	10日	11日	12日	13日	14日	15日	16日	17日			
6			木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日		
7	日次売上高合計		29,300	33,300	75,800	80,400	21,900	32,700	21,900	32,700	34,100	75,800	80,400	11,500	12,300	11,700	75,800	月次売上高 1,085,000				
8	購入客数		9人	5人	6人	7人	6人	4人	5人	7人	6人	8人	9人	6人	6人	7人	8人	のべ購入客数 212人				
9	Aカテゴリー合計		7,300	10,900	13,100	15,000	7,300	10,900	7,300	10,900	10,200	13,100	15,000	3,800	4,100	3,700	13,100	Aカテゴリー合計 248,500				
10	A1商品		2,500	3,200	4,500	5,200	2,500	3,200	2,500	3,200	3,100	4,500	5,200	1,500	1,600	1,000	4,500	A1商品 83,600				
11	A2商品		3,000	4,500	5,200	5,600	3,000	4,500	3,000	4,500	4,100	5,200	5,600	1,200	1,200	1,500	5,200	A2商品 94,800				
12	A3商品		1,800	3,200	3,400	4,200	1,800	3,200	1,800	3,200	3,000	3,400	4,200	1,100	1,300	1,200	3,400	A3商品 70,100				
13	Bカテゴリー合計		8,700	8,500	12,700	13,600	7,300	10,900	7,300	10,900	11,400	12,700	13,600	3,900	4,300	4,000	12,700	Bカテゴリー合計 244,400				
14	B1商品		2,600	3,600	4,000	4,300	2,500	3,200	2,500	3,200	3,500	4,000	4,300	1,000	1,600	1,200	4,000	B1商品 78,100				
15	B2商品		2,300	2,300	4,200	4,500	3,000	4,500	3,000	4,500	4,600	4,200	4,500	1,600	1,200	1,300	4,200	B2商品 83,000				
16	B3商品		3,800	2,600	4,500	4,800	1,800	3,200	1,800	3,200	3,300	4,500	4,800	1,300	1,500	1,500	4,500	B3商品 83,300				
17																						
18	Cカテゴリー合計		13,300	13,900	50,000	51,800	7,300	10,900	7,300	10,900	12,500	50,000	51,800	3,800	3,900	4,000	50,000	Cカテゴリー合計 592,100				
19	C1商品		4,200	4,500	12,000	13,200	2,500	3,200	2,500	3,200	4,500	12,000	13,200	1,000	1,300	1,100	12,000	C1商品 154,800				
20	C2商品		4,500	4,800	15,000	14,600	3,000	4,500	3,000	4,500	4,100	15,000	14,600	1,600	1,400	1,600	15,000	C2商品 184,600				
21	C3商品		4,600	4,600	23,000	24,000	1,800	3,200	1,800	3,200	3,900	23,000	24,000	1,200	1,200	1,300	23,000	C3商品 252,700				
22																						