

利益の最大化シミュレーション

＜顧問先の利益を最大化するプロセス＞
事業の概要



収益最大化実践編
飲食店（日本蕎麦屋 中村の事例）
シミュレーション計画書

1. 日本蕎麦屋中村の現状

- ・ 店主はサラリーマン出身で、蕎麦が好きで蕎麦屋を開業するのが夢で、日本蕎麦屋中村を開業しました。
 - ・ 開店当初から狭い店ながらも、ある程度繁盛していましたが、お昼が忙しくなり食器のかたづけなど間に合わない状態が続いていました。
 - ・ オーガニック鴨南そばが大人気で、特にお昼はサラリーマンが多く多忙を極めていました。
 - ・ 客層のほとんどがサラリーマンです。
 - ・ パートを増員しようと思いハローワークに申し込みしましたが、全く応募がなく有料職業紹介業者に 40 万円を払いやっと 1 人採用出来ました。
ところが勤務初日の翌日退職したいと申しであり、退職したい理由を尋ねたら、「お宅の店は忙しすぎるので身が持たない」と言われ、店主は啞然としました。
 - ・ オーガニックそば粉を全国各地の同業より仕入れ、店主自身で蕎麦打ち準備していますが、最近は、疲労困憊で気持ちもふさがちです。
 - ・ 現在、子供が現在中学生、高校生なので、今後教育費を稼がなくてはなりません。
 - ・ 事業利益も売り上げの 10%は出したいと思っています。
- 店主はこうした悩み課題を解決するために、どうしたらよいか悩んでいます。

次の資料を基にシミュレーションしてください。

2. 日本蕎麦屋中村の年間の損益計算書資料

科目	金額（千円）	備考
売上高	34,800	鴨南そば@ 1 0 0 0 円 × 1 4 千杯 かけそば@ 8 0 0 円 × 2 6 千杯 (営業時間) 昼の部 1 1 : 0 0 ~ 1 4 : 0 0 夜の部 1 7 : 0 0 ~ 2 1 : 0 0 (その他) 店舗は家賃月額 2 5 万円 座席は 2 6 席 役員 2 名アルバイト 3 名
原価（仕入高）	10,440	
〈粗利益〉	24,360	
人件費	12,000	
家賃	3,000	
その他経費	9,000	
販売管理費計	24,000	
〈営業利益〉	360	

損益計算書をベースに利益最大化シミュレーション可能なデータに入れ替える。入力手順とシミュレーションは別紙参照。

3. ヒアリングシートのご提供 資料

ヒアリングシート：別紙資料③

経営者面談の際
このシートに沿って対話をしてください。

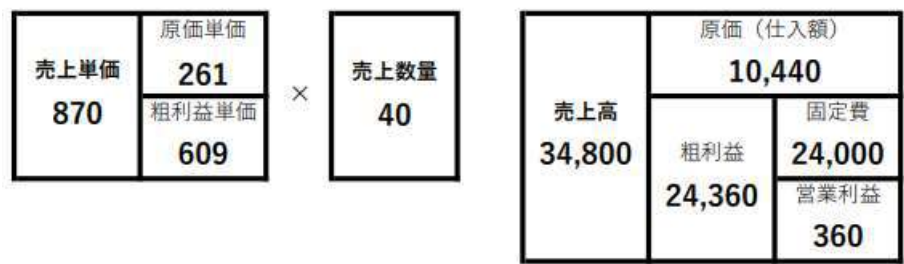
○まずはゲーム感覚で
○出たシミュレーション数値に高評価
○毎月モニタリング会議を開催
○先生は経営顧問として高評価
○顧問先、安定、継続、発展
○社労士顧問料とは別に社外取締役的存在
○その他のコンテンツはJBGを活用

日本蕎麦屋中村：ヒアリング情報
(メニューと売上数量)

鴨南そば@ 1 0 0 0 円× 1 4 千杯
かけそば@ 8 0 0 円 x 2 6 千杯
(営業時間)
昼の部 1 1:0 0 ~ 1 4 : 0 0
夜の部 1 7 : 0 0 ~ 2 1 : 0 0
(その他) ・店舗は家賃 25 万円
賃貸物件 (座席数 2 6 席)
・役員 2 名
・アルバイト 3 名
・オーガニック蕎麦を仕入れて
手打ち製麺

(資料①②③を分析して) ■問題点を抽出し、■改善策をアドバイス

【日本蕎麦中村の損益計算書分析】



科目	金額 (千円)	備考
売上高	34,800	単価 870 円× 40 千杯
原価 (仕入高)	10,440	麺、具材、調味料など
粗利益	24,360	
販売管理費計	24,000	
営業利益	360	

事前チェック 飲食店の種別方法

厨房を除いた坪数 x 1.5 = 居酒屋等の席数

厨房を除いた坪数 x 1.0 = 高級飲食店の席数

【4つの損益分岐点 単価・原価・数量・固定費】
利益が0円となる要素別の影響率

損益分岐点入力シート 収支トントンの数値

項目	現状	単価	原価単価	数量	固定費
単価(円)	870	861	870	870	870
原価単価(円)	261	261	270	261	261
粗利益単価(円)	609	600	600	609	609
数量(杯)	40,000	40,000	40,000	39,409	40,000
売上高(千円)	34,800	34,440	34,800	34,286	34,800
原価(仕入・製造) (千円)	10,440	10,440	10,800	10,286	10,440
粗利益(千円)	24,360	24,000	24,000	24,000	24,360
固定費(千円)	24,000	24,000	24,000	24,000	24,360
利益(千円)	360	0	0	0	0
安全余裕率※		-1.03%	3.45%	-1.48%	1.50%

※安全余裕率：現状の売上高と損益分岐点売上高との差の比率で、
赤字にならないだけの余裕

【目標利益を達成するには】

1. (売上単価 (売値)) を上げる
2. (原価 (仕入値)) を下げる
3. (数量) を増やす
4. (固定費) を下げる

4つの損益分岐点から改善を進める
シミュレーション

【シミュレーション (5%改善した場合)】

5%改善した数値

項目	現状	単価	原価単価	数量	固定費
単価(円)	870	914	870	870	870
原価単価(円)	261	261	248	261	261
粗利益単価(円)	609	653	622	609	609
数量(杯)	40,000	40,000	40,000	42,000	40,000
売上高(千円)	34,800	36,540	34,800	36,540	34,800
原価(仕入・製造) (千円)	10,440	10,440	9,918	10,962	10,440
粗利益(千円)	24,360	26,100	24,882	25,578	24,360
固定費(千円)	24,000	24,000	24,000	24,000	22,800
利益(千円)	360	2,100	882	1,578	1,560
利益増加率※		483%	145%	338%	333%
利益影響度順位※		1	4	2	3

※利益増加率：(改善後の利益－現状の利益) ÷ 現状の利益 で算出した。

※1 → 4の順に利益影響度が大きくなります

【シミュレーション（５％改善相乗効果）】

【利益影響度分析表】

４要素（単価、原価、数量、固定費）の改善相乗効果:利益が 4,793 千円増加

【数値計画】４要素（単価、原価、数量、固定費）の改善相乗効果

要素	当期	次期計画	増減額	増減率	G に及ぼす増加額
P 単価(円)	870	914	44	5.0% ↑	1,827
V 原価単価(円)	261	248	-13	5.0% ↓	548
M 粗利益単価(円)	609	666	57	9.3% ↑	
Q 数量(杯)	40,000	42,000	2,000	5.0% ↑	1,218
F 固定費(千円)	24,000	22,800	-1,200	5.0% ↓	1,200
G 利益(千円)	360	5,153	4,793	1331.4% ↑	4,793
PQ 売上高	34,800	38,367	3,567	10.3% ↑	

【来期計画】

１．数値計画

５％の要素改善相乗効果で営業利益は 4,793 千円増加

（詳細は前項参照）

年額

売上高	原価	粗利	固定費	営業利益	数量
38,367 千円	10,414 千円	27,953 千円	22,800 千円	5,153 千円	42,000 杯

２．具体策

具体策は経営者との会話から誘導する、

経営者は自分の商売は熟知している・キッカケが重要

（客単価）を UP するには（４４円↑）

- ・大盛無料を昼限定にする
- ・有料トッピングを導入する
- ・特盛（15 玉）を +100 円で提供
- ・蕎麦を値上げする代わりに半ライスを無料にする
- ・夜の部の新メニュー開発・サラリーマン居酒屋、客単価UP

（数量）を UP するには（２０００杯↑）

- ・忙しいお昼にスタッフを増員する
- ・券売機を導入しホールで作業していた人をキッチンに回す
- ・夜の部の営業時間を 18 時～22 時に変更する
- ・LINE@を利用した販促活動とリピーターの獲得
- ・学生発行のフリーペーパーを活用する
- ・若い女性客用のメニュー開発（美容・健康・ダイエット）

（原価）を DOWN するには（13%↓）

- ・ 具材の仕入れを見直す
- ・ オーバーポーションを防止するためにマニュアルを作成する
- ・ 具材を生産者から直接仕入れる

（固定費）を DOWN するには（1200千円↓）

- ・ 店の開店時間を昼限定にする
- ・ サラリーマンが少ない日曜日を定休日にする
- ・ 電気の自由化に伴い契約を見直す
- ・ アイドルタイムのアルバイトを一人減らすシフトを組む
- ・ 節水システムを導入する

【JBG 専門家 シミュレーション】

昼と夜の客単価・売上高・来店客数の確認



それによってシフト見直し

1. 労務・作業

作業時間の短縮策

- (1) 現状作業の洗い出し（作業内容、作業時間）
 - ①そば打ち作業に時間と労力（力を必要とする）がかかっているのでは。（店主）
 - ②アルバイト店員の作業内容（置き置き作業がほとんどでは？）
距離、動線現状把握
- (2) 作業時間内の最大ネックは何か？
 - ①動作経済の4原則・・・1.両手同時作業 2.基本動作数最小
3.動作距離最短 4.動作が楽
- (3) 蕎麦打ちの機械化、
もの補助金を活用、最近の機械は味・品質とも、そんな色ない、
量産対策

2. 効率

	単価	数量	売上
かも南蛮そば	1,000 円	14,000 杯	14,000 円
かけそば	800 円	26,000 杯	20,800 円
計		40,000 杯	34,800 円

かも南蛮が人気と言うが、かけそばの方が、売上 ”大”

- (1) 単価アップ
 - (2) メニュー増減(絞り込み)
 - (3) 稼働の向上：作業時間の短縮
 - (4) 経費削減(可能な費用項目・額)
- どう、増分(差額)の売上高を確保するのか？

売れ筋に絞込みが可能か？（効率性）

No.	売れ筋ランキング	数量	単価	売上高

【ニーズ解説】

顧問先経営者の関心は金儲けの手段。
過去の結果が出てしまった決算書の悪いところを話題にしても経営者は喜びません。
未来に向けて、単価を粗利益を固定費を販売数量を 3%・5%改善するだけで営業利益が何倍にもなるのです。
顧問先経営者と一緒にプランングをすることが事務所の付加価値です。

J B Gでは従業員数 30 名以下、年商 5 億円以下の小売り・飲食・卸・工業系製造業・食品製造販売業・サービスなど業種別の分析データを元に、利益の最大化シミュレーションゲームを顧問先経営者との関係強化策としての活用にお勧めいたします。

地域の税理士事務所は制度が違い対応しておりません。顧問先側からは新鮮な視点であり、経営者の意思決定である経営判断時において、重要なシミュレーションとなります。
付随したエクセル関数表で単価・原価・数量・固定費を 3%・5%・7%・10%と自由に改善数値を入力すれば営業利益の数値が変わります。

この計画書をもとに毎月モニタリング会議を開催して、進捗状況を確認します。
機能していない課題においては、5 W 2 H、なぜ・なぜ・なぜで進めます。
是非、社労士の 1 号・2 号業務から 3 号業務の柱としてご活用ください。
保険代理店業はコンサルティング業務の一環としてご活用ください。
顧問先経営者の高評価が得られます。
（公認会計士事務所では職員の評価に使用している事務所もあります）

利益の最大化 経営者にヒントを！

経営者の悩み・課題

- 今の会計では、全社合計値しか分からず、この先の手が打てない！
- 翌期の計画を立てたいが、分かりやすい方法はないか？
- 「製品ごとの原価をきちんと把握するように」と税理士から指導を受けたが、経営の実態を把握する方法として理にかなっているのか？
- 決算書を経営にどう活用すればいいの？
- 何が儲かっているのか、どうして赤字なのか、決算書ではわからない

具体策とは

赤字の企業では、「固定費」を回収できるだけの「粗利総額」を稼ぎ出すことができません。

それには「目標利益」から先に決めることが重要です。

黒字にも赤字にもならない収支トントンの状態の売上を、損益分岐点売上高といいます。

実は赤字の企業ほど「目標利益」を明確にしなければなりません。

借入金を減らすには利益を出す以外に方法がないからです。

売上目標は設定しても利益目標はなかなか設定できないものです。

「目標利益」を設定した状態で「粗利総額」をいかに確保するか！

ここが最も重要になるのです。

シミュレーション表は「要素法」

ヒアリングの基本は下記の項目

- 売上単価 : Price
- 原価 : Variable cost
- 数量 : Quantity
- 固定費 : Fixed cost
- 利益 : Gain