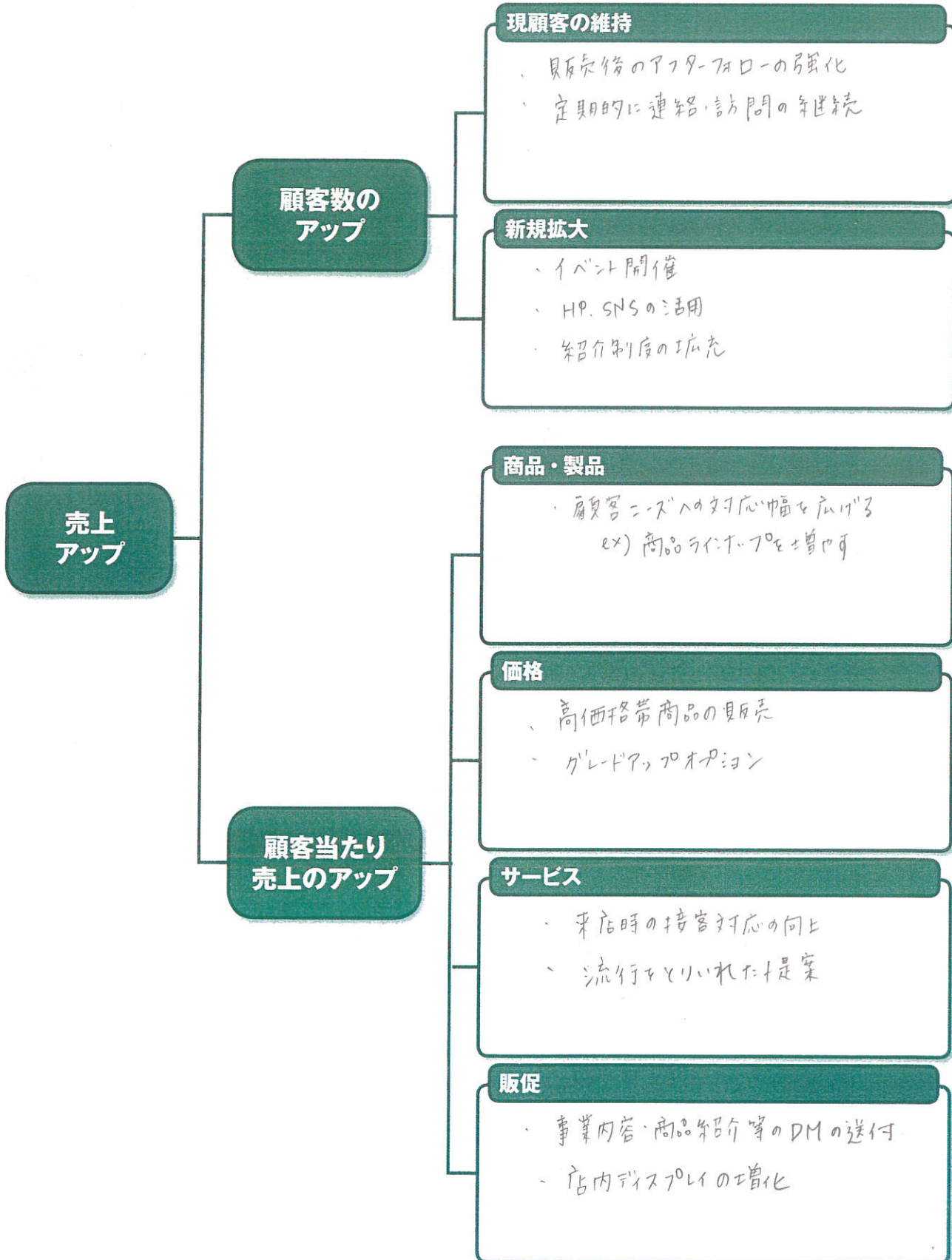


3. 業績分析シート① (前期比較・予算比較)

このシートでは、毎月の売上高、限界利益率、固定費の実績数値を前期実績もしくは予算と比較し、上回ったもしくは下回った理由を分析し、記入します。

	3 月	4 月	5 月	
売上高	400 千円 (増加・減少)	0 千円 (増加・減少)	2,000 千円 (増加・減少)	
	理由は？ 今期2月に販売開始した 新商品が売れ始めた。	理由は？ 新商品の7割と 従来の商品の2割で 対前期 増減なし	理由は？ 新商品が売れ始めた。	
限界利益率	5 % (増加・減少)	2 % (増加・減少)	10 % (増加・減少)	
	理由は？ 新商品用の仕入価格を 押し下げることができた。	理由は？ ←	理由は？ ←	
固定費	人件費	500 千円 (増加・減少)	1,000 千円 (増加・減少)	1,000 千円 (増加・減少)
	理由は？ 残業代	理由は？ 残業代と人員増	理由は？ ←	理由は？ ←
	他の固定費	280 千円 (増加・減少)	150 千円 (増加・減少)	0 千円 (増加・減少)
	理由は？ 新商品販売のための 諸経費増	理由は？ ←	理由は？ ←	
設備費	200 千円 (増加・減少)	200 千円 (増加・減少)	200 千円 (増加・減少)	
理由は？ 備品購入による 減価償却費増	理由は？ ←	理由は？ ←		
今後の見通しと 打ち手について	新商品の販売ルートの 開拓	従来の商品の 仕入価格を押し下げたり 仕入先に交渉する	従来の商品の販売価格を 見直し、新商品とともに 売上を伸ばしたい。とくに件に 経費の見直しに取り組みたい。	

変動損益計算書をベースにした利益アップの具体策（1）



5. 業績改善の着眼点

変動損益計算書をベースにした利益アップの具体策 (2)

