

SLBテンプレート

# 現場改革シリーズ ①

【全10作】

(各5分ビデオ)

## 【飲食チェーン編】

### 【人財育成 & 収益改善】

# 売上は伸びている。 しかし利益が残らない。

原因は、各店舗の数字が見えていないこと。

## SLBテンプレートで 店長が数字で経営に参加する。

- ✓ 店舗別の儲けが管理できる
- ✓ 店長が数字で改善点を見つける
- ✓ 現場リーダーが育ち、利益改善

多店舗経営編

# SLBテンプレート

## 【部門別収支報告書】

利益の正体が見える 部門別収支ツール



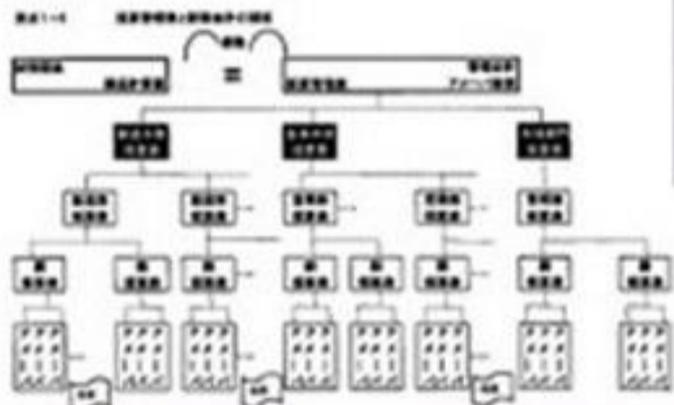
前年同期売上実績	
本年同月売上計画	
本年同月売上実績	
前年同期比率 (%)	
本年計画比率 (%)	
利益 (売上-変動費)	
粗利率 (粗利 / 売上) (%)	
営業利益 (粗利 - 固定費)	
営業利益率 (営業利益 / 売上) (%)	
売上	
変動費	
固定費	
人件費総額 (33-34+35)	
労働分配率 (人件費総額/粗利) (%)	
社員数 (パート・正社員)	
1人当たり営業利益 (6/34)	
会社員(固定+パート)総数(人) 全勤務時間	
人単生産性: 粗利/全勤務時間 (6/3607)	

現場リーダーが“数字で話す幹部”に変わる。

SLBテンプレートは 部門別収支で経営会議を変える仕組みです。

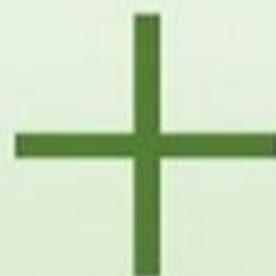
SILマネジメント株式会社

## アメーバ経営



出典：全員で稼ぐ組織：森田直行 著 日経BP社  
JALを再生させた「アメーバ経営」の教科書

## おカネのブロックパズル



自分でつくる

SLBテンプレート作成



自分でつくり変える

稲盛和夫

平成の経営の神様  
京セラ創業者  
KDDI創業者  
日本航空名誉会長

・  
・



和仁達也

日本キャッシュフロー  
コーチ協会 代表理事  
経営コンサルタント

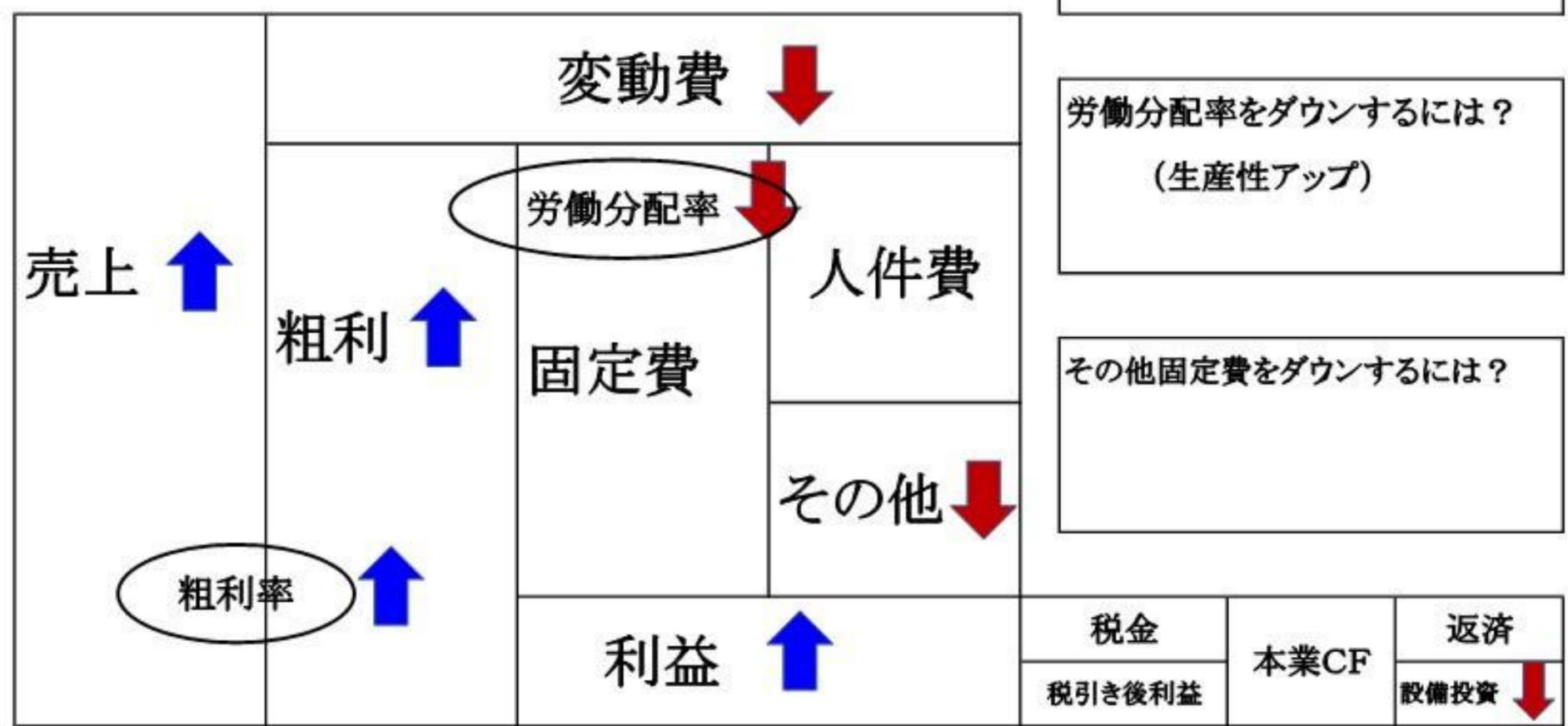
一般社団法人 日本キャッシュ  
フローコーチ協会 ([jcfca.com](http://jcfca.com))

客数をアップするには？

客単価をアップするには？

## 利益倍増を目指す！

### キャッシュフロー着眼点モデル



変動費をダウンするには？

労働分配率をダウンするには？  
(生産性アップ)

その他固定費をダウンするには？

購入頻度(リピート)をアップするには？

ムダな投資を避けるには？

西順一郎氏著「戦略会計STRACK II」のSTRACK表に和仁達也氏が加筆引用したお金のブロックパズル

会社全体：売上10億

事業所別：部門別

X事業所 売上3億  
X事業所 総合集計表

総合集計表

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	小計	10月	11月	12月	1月	2月	3月	小計	合計
前年同月売上実績	22,989	22,989	23,988	24,988	25,987	25,987	146,927	24,988	23,988	22,989	21,989	23,988	24,988	142,929	289,856
本年同月売上計画	22,989	23,988	24,988	25,987	26,987	26,987	151,924	25,987	24,988	23,988	22,989	24,988	24,988	147,926	292,829
本年同月売上実績	22,889	22,988	20,390	22,189	24,588	27,387	140,430	26,587	25,187	24,988	25,388	26,087	26,787	155,023	295,453
前年実績比較 (%)	99.6	100.0	85.0	88.8	94.6	105.4	95.6	106.4	105.0	108.7	115.5	108.8	107.2	108.5	101.9
本年計画比較 (%)	99.6	95.8	81.6	85.4	91.1	101.5	92.4	102.3	100.8	104.2	110.4	104.4	107.2	104.8	98.5
粗利 (売上一変動費)	14,467	14,279	14,480	14,324	16,867	21,292	95,708	18,890	17,602	16,242	15,705	16,628	17,216	102,282	197,991
粗利率 (粗利 / 売上) (%)	63.2	62.1	71.0	64.6	68.6	77.7	68.2	71.0	69.9	65.0	61.9	63.7	64.3	66.0	67.0
営業利益 (粗利 - 固定費)	874	965	1,387	371	3,573	8,138	15,308	5,856	3,989	3,129	2,531	3,014	3,822	22,342	37,650
営業利益率 (営業利益 / 売上) (%)	3.8	4.2	6.8	1.7	14.5	29.7	10.9	22.0	15.8	12.5	10.0	11.6	14.3	14.4	12.7
売上	22,889	22,988	20,390	22,189	24,588	27,387	140,430	26,587	25,187	24,988	25,388	26,087	26,787	155,023	295,453
変動費	8,421	8,710	5,909	7,865	7,721	6,095	44,721	7,697	7,588	8,745	9,683	9,459	9,571	52,740	97,462
固定費	13,993	13,313	13,094	13,963	13,293	13,154	80,400	13,034	13,613	13,114	13,174	13,613	13,393	79,940	160,241
人件費総額 (34+35+36)	7,097	7,097	7,097	7,097	7,097	7,097	42,579	7,097	7,097	7,217	7,217	7,217	7,217	42,939	85,618
労働分配率 (人件費総額/粗利) (%)	49.1	49.7	49.0	49.5	42.1	33.3	44.5	37.6	40.3	43.7	46.0	43.4	41.9	42.0	43.2
社員数 (パート:0.5人)	14	14	14	14	14	14	85	14	14	14	16	16	16	90	175
1人当たり営業利益 (8/54)	62	68.5	98.4	26.3	253.4	577.2	181	415.3	282.9	221.9	159.2	189.6	240.4	248.2	210
全社員(派遣・パート他含む)全勤務時間	2,799	2,899	2,999	2,999	3,198	3,798	18,691	3,598	3,398	2,999	2,999	3,198	3,198	19,590	38,281
人事生産性:粗利/全勤務時間(6/56)(円)	5,169	4,926	4,829	4,777	5,273	5,606	5,121	5,250	5,180	4,779	5,238	5,545	5,383	5,221	5,172

会社全体：売上10億

事業所別：部門別

X事業所 売上3億  
A部門 売上1.5億

A部門

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	小計	10月	11月	12月	1月	2月	3月	小計	合計
前年同月売上実績	11,500	11,500	12,000	12,500	13,000	13,000	73,500	12,500	12,000	11,500	11,000	12,000	12,500	71,500	145,000
本年同月売上計画	12,000	12,000	12,500	13,000	13,500	13,500	78,500	13,000	12,500	12,000	11,500	12,500	12,500	74,000	149,000
本年同月売上実績	11,150	11,500	10,200	11,100	12,200	13,700	70,250	13,300	12,600	12,500	12,700	13,400	13,100	71,500	143,800
前年実績比較 (%)	96.9	100.0	85.0	88.8	94.6	105.4	95.6	106.4	105.0	108.7	115.5	108.8	107.2	108.5	101.9
本年計画比較 (%)	92.9	95.8	81.6	85.4	91.1	101.5	92.4	102.3	100.8	104.2	110.4	104.4	107.2	104.8	98.5
粗利 (売上一変動費)	7,237	7,143	7,244	7,165	8,438	10,651	47,978	9,747	9,098	8,462	8,230	8,683	8,981	53,201	101,679
粗利率 (粗利 / 売上) (%)	63.2	62.1	71.0	64.6	68.6	77.7	68.2	73.3	72.2	67.7	64.8	66.5	67.0	68.4	68.4
営業利益 (粗利 - 固定費)	437	483	694	185	1,788	4,071	7,658	2,227	2,288	1,902	1,640	1,873	2,281	13,211	20,869
営業利益率 (営業利益 / 売上) (%)	3.8	4.2	6.8	1.7	14.5	29.7	10.9	24.3	18.2	15.2	12.9	14.4	17.0	17.0	14.1
売上	11,150	11,500	10,200	11,100	12,200	13,700	70,250	13,300	12,600	12,500	12,700	13,400	13,100	71,500	143,800
変動費	4,213	4,357	2,956	3,935	3,863	3,049	22,372	3,554	3,502	4,038	4,470	4,367	4,419	24,349	46,721
固定費	6,800	6,660	6,550	6,980	6,650	6,580	40,220	6,520	6,810	6,560	6,590	6,810	6,700	39,990	80,210
人件費総額 (34+35+36)	3,550	3,550	3,550	3,550	3,550	3,550	21,300	3,550	3,550	3,550	3,610	3,610	3,610	21,480	42,780
労働分配率 (人件費総額/粗利) (%)	49.1	49.7	49.0	49.5	42.1	33.3	44.5	36.4	39.9	42.9	43.9	41.6	40.2	40.4	42.3
社員数 (パート:0.5人)	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	42.0	7.0	7.0	7.0	8.0	8.0	8.0	45.0	87.0
1人当たり営業利益 (8/54)	63	69	99	27	255	582	182	461	327	272	205	234	285	293.6	240
全社員(派遣・パート他含む)全勤務時間	1,400	1,450	1,500	1,500	1,600	1,900	9,350	1,800	1,700	1,700	1,500	1,500	1,600	9,800	19,150
人事生産性:粗利/全勤務時間(6/56)(円)	5,170	4,926	4,829	4,777	5,273	5,606	5,121	5,415	5,352	4,978	5,487	5,789	5,613	5,429	5,278



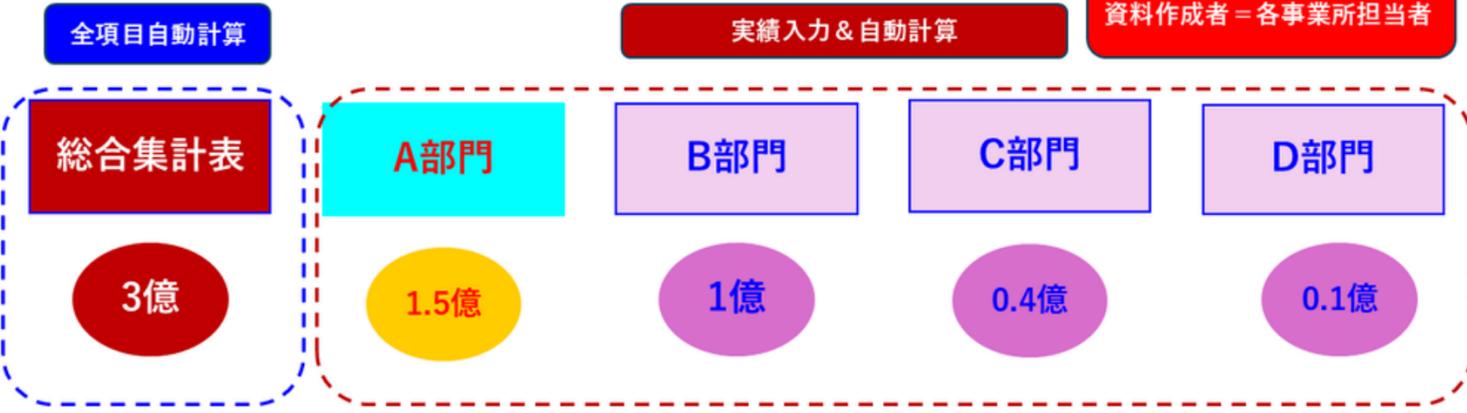
前年同月売上実績	
本年同月売上計画	
本年同月売上実績	
前年実績比較 (%)	
本年計画比較 (%)	
粗利 (売上一変動費)	
粗利率 (粗利 / 売上) (%)	
営業利益 (粗利 - 固定費)	
営業利益率 (営業利益 / 売上) (%)	
売上	
変動費	
固定費	
人件費総額 (33+34+35)	
労働分配率 (人件費総額/粗利) (%)	
社員数 (パート:0.5人)	
1人当たり営業利益 (8/54)	
全社員(派遣・パート他含む)全勤務時間	
人事生産性:粗利/全勤務時間(6/56)(円)	

モデル②

事業所売上：部門別  
3億  
A部門  
1.5億

部門別把握売上 10億 (株)  
会社全体

編集担当者 = 本社担当者  
資料作成者 = 各事業所担当者



# 売上は伸びている。 しかし利益が残らない。

原因は、各店舗の数字が見えていないこと。

## SLBテンプレートで 店長が数字で経営に参加する。

- ✓ 店舗別の儲けが管理できる
- ✓ 店長が数字で改善点を見つける
- ✓ 現場リーダーが育ち、利益改善

多店舗経営編

# SLBテンプレート

## 【部門別収支報告書】

利益の正体が見える 部門別収支ツール



前年同月売上実績	
本年同月売上計画	
本年同月売上実績	
前年同月実績比率 (%)	
本年計画比率 (%)	
粗利 (売上-変動費)	
粗利率 (粗利 / 売上) (%)	
営業利益 (粗利 - 固定費)	
営業利益率 (営業利益 / 売上) (%)	
売上	
変動費	
固定費	
人件費総額 (S+L+B)	
労働分配率 (人件費総額/粗利) (%)	
社員数 (パート・正社員)	
1人当たりの利益	0/0/0
会社員(固定+パート)総数	
人単生産性: 粗利/全社員総数 (0/0/0)	

S:Section 部門

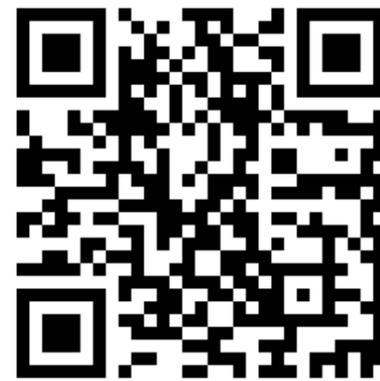
L:Leader リーダー

B:Benefit 利益・恩恵

## 【SILマネジメント株式会社】



## 【現場改革シリーズ（飲食チェーン）】



## 【SLB経営メソッド宣言Ⅰ】



## 【SILアカデミーSHOP】



## 【SLB経営メソッド宣言Ⅱ】



まずは5分の動画をご覧ください。