

SLBテンプレート

現場改革シリーズ

⑤

【全10作】

(各5分ビデオ)

【整骨院・整体院編】

【人財育成&収益改善】

技術はあるのに 儲からない。

施術に集中だが、経営は赤字のまま。

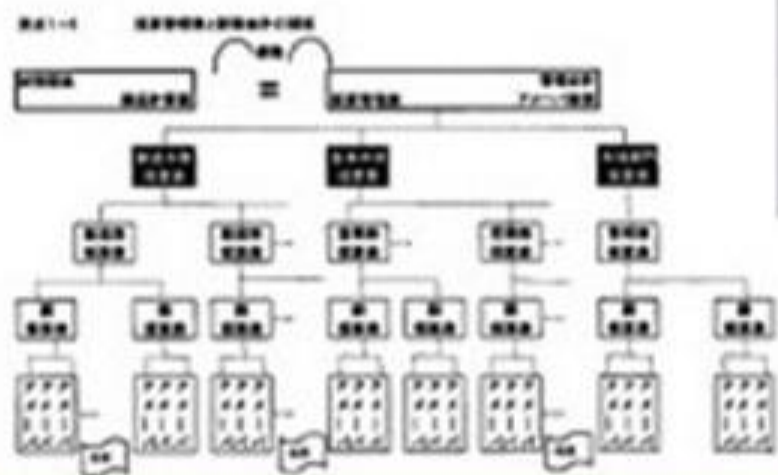
SLBテンプレートで 数字で経営を可視化する。

- ✓ 院別の売上・利益が一目で分かる
- ✓ スタッフ別の成果が正確に見える
- ✓ 属人経営から脱却し、多店舗展開

整骨院・整体院編



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



自分でつくる

SLBテンプレート作成



自分でつくり変える



おカネのブロックパズル



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

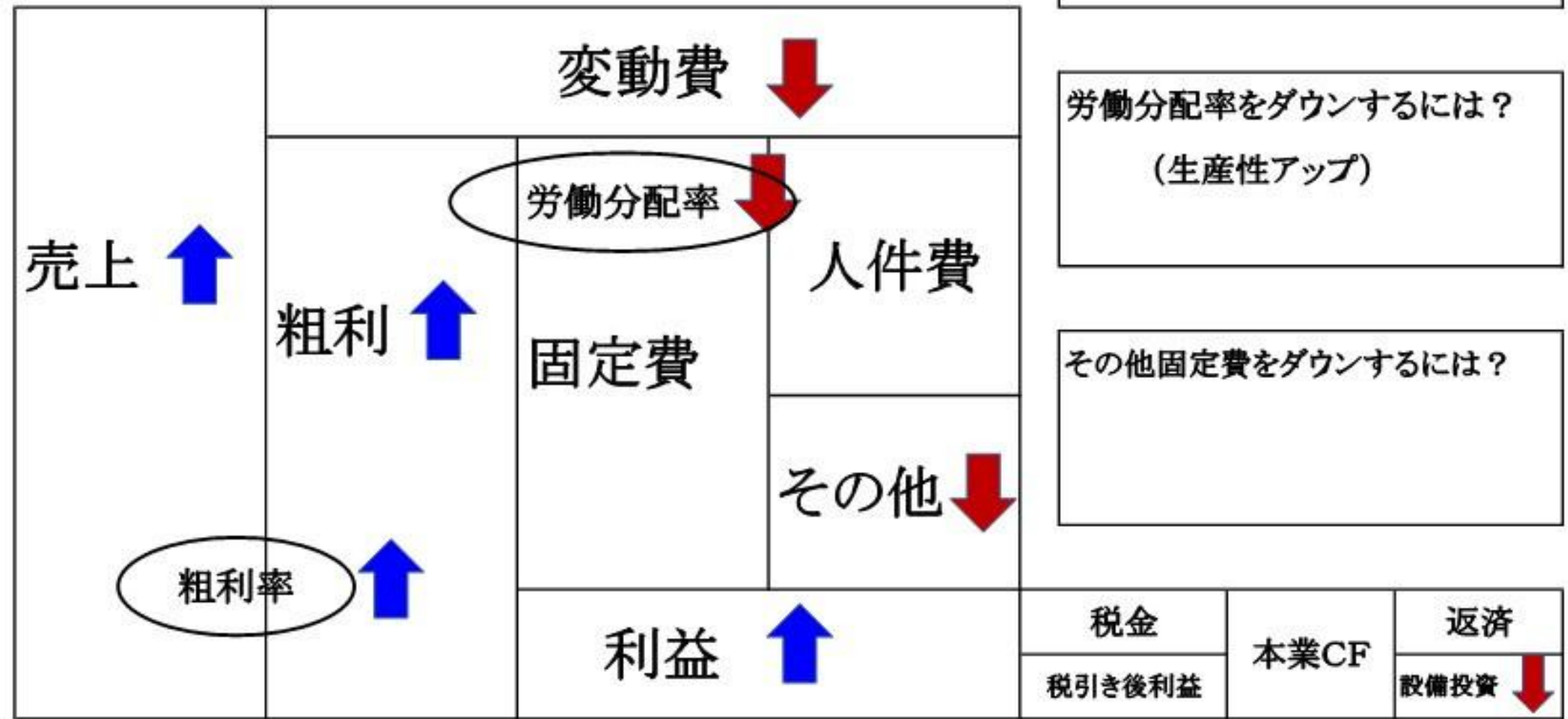
一般社団法人 日本キャッシュ
フローコーチ協会 (jcfca.com)

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

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	76,500	13,000	12,500	12,000	11,500	12,500	12,500	74,000	149,500
本年同月売上実績	11,450	11,500	10,200	11,100	12,300	13,700	70,550	13,500	12,600	12,500	12,700	13,800	13,490	72,550	143,000
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	91.8	102.3	100.8	104.2	110.4	104.4	107.2	104.8	98.2
粗利（売上一変動費）	7,237	7,143	7,244	7,165	8,438	10,651	47,878	9,747	9,098	8,462	8,230	8,683	8,981	53,201	101,079
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	68.6	68.4
営業利益（粗利－固定費）	437	483	694	185	1,788	4,071	7,658	3,227	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
運送部門 自社便	4,950	4,050	4,000	3,800	4,500	5,100	26,400	4,800	4,500	4,500	4,300	4,400	4,100	26,600	53,000
運送部門 他車便	3,550	3,850	2,500	3,300	2,800	2,300	18,300	2,800	3,000	3,300	3,500	3,500	3,700	19,800	38,100
倉庫部門 1日開通	2,050	2,500	3,000	2,800	3,700	4,500	18,550	4,000	3,500	3,600	3,900	4,100	4,500	23,600	42,150
倉庫部門 その他	300	550	300	400	700	900	3,150	700	500	300	100	50	0	1,650	4,800
不動産部門							0							0	0
保険部門							0							0	0
新規ビジネスA	600	550	400	800	600	900	3,850	1,000	1,100	800	900	1,000	1,100	5,900	9,750
新規ビジネスB							0							0	0
売上合計	11,450	11,500	10,200	11,100	12,300	13,700	70,550	13,300	12,600	12,500	12,700	13,650	13,490	72,550	147,800
仕入運賃 他車便	3,195	3,465	2,250	2,970	2,520	2,070	16,470	2,520	2,700	2,970	3,150	3,150	3,330	17,820	34,290
仕入運賃 その他入荷							0							0	0
社員残業代							0							0	0
派遣社員他入件費A	200	210	220	220	280	230	1,360	150	150	200	210	250	300	1,260	2,620
車両燃料代	495	405	400	380	450	510	2,640	480	450	450	430	440	410	2,660	5,300
経費交通費	100	0	0	100	0	50	250	50	0	50	200	100	100	400	650
接待交通費	100	50	0	150	300	100	700	200	50	300	200	100	100	950	1,650
備品購入費	0	100	0	0	200	0	300	50	50	0	300	100	50	550	850
その他仕入							0							0	0
変動費調整額(上記合計×3%)	123	127	86	115	113	89	652	104	102	118	130	127	129	709	1,361
変動費合計	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
従業員給与(正社員・契約社員)	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	18,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	18,000	36,000
派遣社員他入件費B	250	250	250	250	250	250	1,500	250	250	250	250	250	250	1,500	3,000
法定福利・福利厚生費(60000円×社員数)	300	300	300	300	300	300	1,800	300	300	300	300	300	300	1,800	3,780
水道光熱費	100	110	100	130	140	130	710	120	110	110	100	100	90	630	1,340
地代家賃	500	500	500	500	500	500	3,000	500	500	500	500	500	500	3,000	6,000
諸会費	50	0	0	0	60	0	110	0	50	0	30	0	0	80	190
通信費	100	100	100	100	100	100	600	100	100	100	100	100	100	600	1,200
減価償却費	700	700	700	700	700	700	4,200	700	700	700	700	700	700	4,200	8,400
雑費	300	200	100	500	100	100	1,300	50	300	100	50	300	200	1,600	2,300
役員人件費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	9,000	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	9,000	18,000
固定費合計	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	39.0	42.0	43.0	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

全項目自動計算

実績入力 & 自動計算

編集担当者 = 本社担当者
資料作成者 = 各事業所担当者

総合集計表

A部門

B部門

C部門

D部門

3億

1.5億

1億

0.4億

0.1億

技術はあるのに 儲からない。

施術に集中だが、経営は赤字のまま。

SLBテンプレートで 数字で経営を可視化する。

- ✓ 院別の売上・利益が一目で分かる
- ✓ スタッフ別の成果が正確に見える
- ✓ 属人経営から脱却し、多店舗展開

整骨院・整体院編



【SILマネジメント株式会社】



【現場改革シリーズ（整骨院他）】



【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。