



- 数字をなぞって、自らモチベーションを高める -

私の

試算表活用術

(P / L ・ 損益計算書)

	前年同月	当年前月	差額
売上高計	×××	×××	××
売上原価計	×××	×××	××
売上総利益	×××	×××	××
交際費	×××	×××	××
交通費	×××	×××	××
販管費計	×××	×××	××
営業利益	××	××	××
営業外費用計	××	××	××
経常利益	××	××	××

まずは、マクロの数字（合計）から、確認する（蛍光ペンでなぞる）
 毎月、前月迄の試算表が出来上がれば、経営者（トップ）が経理担当者から試算表をもらい、自ら蛍光ペンで前月の合計の数字をなぞります。
 売上など（資金の入ってくる科目）は、キミドリ色です。原価・販管費・営業外費用など（資金の出していく科目）は、オレンジ色です。よって、「売上最大、経費最小」を認識します。
 その差額の営業利益・経常利益が、マイナスであればピンク色、プラスであればミズ色でなぞります。よって、前月の収支をマクロ的に把握します。
 次に、累計（期首から前月迄）の金額を同じようになぞる
 このことで「売上最大、経費最小」も累計で認識し、現在までの数字をマクロ的に認識します。
 当然ながら、数字は比較して、モチベーションを高める
 自社の現在位置は、単体では大海に居る船のごとし、把握できません。前年対比では、前年よりどれだけガンバッテいるか。計画対比（計画を作っていれば）では、目標に対しどんな位置に居て目標の数字は後どれだけか。同業者対比（同業のデータがあれば）では、原価率・販管費率は妥当かを把握していきます。
 前年の数字、計画の数字も同じように蛍光ペンでなぞります。
 この差額を感じて、自らのモチベーションを高めて下さい。自らが燃えなくては、会社全体は燃えはじめません。
 次は、ミクロ（勘定科目）の数字を確認する
 試算表上において、売上の内容がセグメントに分けてあれば、前年対比（計画対比）で異常数値を見つけ（赤のボールペンでマーク）原因を確認します。
 又、売上原価・販管費の勘定科目ごとに、前年対比・計画対比により異常数値があれば、その原因を見つけ確認します。
 数字が結果となる原因には、人間の意志があり行動があります。誰がどこで何のために行なったかわかるようになるまで数字を深読みして下さい。
 対策をとらなければならない行動に対しては、素早く対策をとります。試算表は過去会計です。済んだ話です。防御するには、稟議制度をレベルの高いものにして下さい。
 その次は、試算表を幹部に回覧する
 経営者（トップ）のしている数字を、幹部にも同じように認識してもらうため、回覧します。
 最後に、試算表を、月次決算資料に作り替え、業績報告会を行なう
 よって、よりレベルの高い業績報告会（未来会計）へと進化します。