

経営一転語 104 売上年計による傾向分析

経営をしていくには、「数字で見るとどうなっているのか」ということを把握することが必要になってきますので、様々なデータを収集する必要があります。

そして、その収集したデータから何を読み取るかということが非常に重要になってきます。

それで、そのデータを読み取るために、それを表やグラフにするのですが、「それで終わり」、または、「そこから何も読み取れない」、ということになっているのが実情ではないでしょうか。

その中でも、売上の予測が企業にとっては、一番難しいのですが、売上の予測をする良い方法があります。

年計（移動累計とも言います。）という方法を使えば、ほぼ間違いなく得意先、商品別に売上の予測ができます。

その方法は、1ヵ月ずつずらして年間の売上を計算する方法です。売上年計と
例えば、「1年間の売上を、1ヵ月ずつ移動して累計する」という計算方法です。

例を挙げると、当年の1月から当年の12月までの売上累計（①）を当年の12月に出し、当年の2月から翌年の1月までの売上累計（②）を翌年の1月に出し、ということをして順次繰り返していき、売上累計（①や②の数字）を出していくと、季節変動を消した売上が把握できます。

つまり、①の売上累計と②の売上累計には、春夏秋冬の四季の数字が入っているので、毎月毎月「季節変動を消した年次決算」ができるのです。

この年計（売上累計）をグラフにしてみてください。我が社の得意先別・商品別の売上の傾向がずばり出てきて、売上予測ができます。

この表の作り方、グラフの読み取り方、手の打ち方については、コンサルの中で個別に支援してまいります。