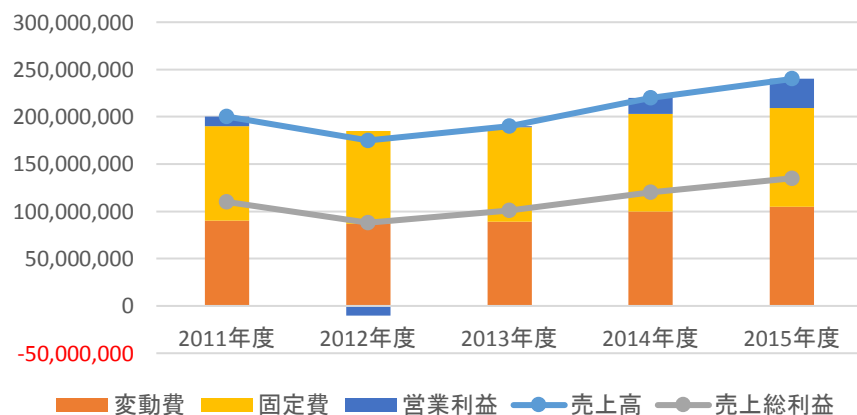
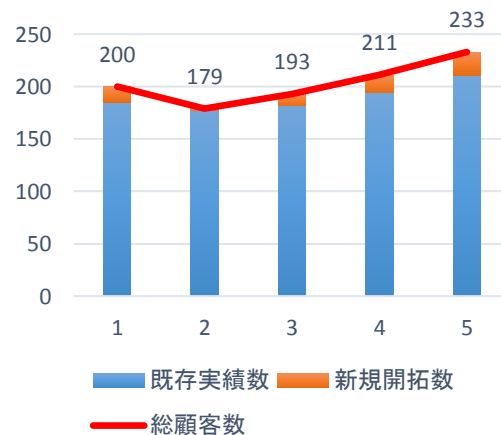


BSC経営計画年度別集計			会社名 0						
BSC視点	記号	最重要指標	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	単位	備考
財務	A	売上高	200,000,000	175,000,000	190,000,000	220,000,000	240,000,000	円	
	B	変動費	90,000,000	87,000,000	89,000,000	100,000,000	105,000,000	円	B=A-C
	C	売上総利益	110,000,000	88,000,000	101,000,000	120,000,000	135,000,000	円	
	D	固定費	100,000,000	98,000,000	100,000,000	103,000,000	104,000,000	円	D=C-E
	E	営業利益	10,000,000	-10,000,000	1,000,000	17,000,000	31,000,000	円	
顧客	F	既存実績数	185	177	182	194	211	社	
	G	新規開拓数	15	2	11	17	22	社	
	H	総顧客数	200	179	193	211	233	社	H=F+G
	J	受注件数	500	435	472	552	610	件	
	K	成約率	23.8%	19.8%	21.0%	23.5%	24.9%	%	K=J/P
業務プロセス	M	生産量	510	450	458	540	595	品	
	N	不良・クレーム量	10	15	14	12	15	品	
	P	顧客接触回数	2,100	2,200	2,250	2,350	2,450	回	
	Q	一品当り生産時間	47	56	56	51	44	時間	Q=T/M
	R	不良品損失額	4,000,000	6,034,483	5,635,593	4,782,609	5,901,639	円	R=A/J*N
人材と変革	S	総従業員数	12	12	12	13	13	名	
	T	就業時間	24,000	25,000	25,500	27,500	26,000	時間	
	U	研修時間	1,200	900	1,100	1,250	1,200	時間	
	V	1人当り就業時間	2,000	2,083	2,125	2,115	2,000	時間	V=T/S
	W	時間当り付加価値額	4,583	3,520	3,961	4,364	5,192	円	W=C/T

財務の推移



顧客の推移



時間当り付加価値額

