

数値がわかれば対策が立てやすい

利益が下がる原因

$$\text{利益} = \text{売上} - \text{費用}$$

←売上増加以上に費用が増えた？

$$\text{費用} = \text{原材料費} + \text{人件費}$$

←原材料費の値上がり or 人件費の増加？

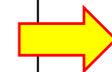
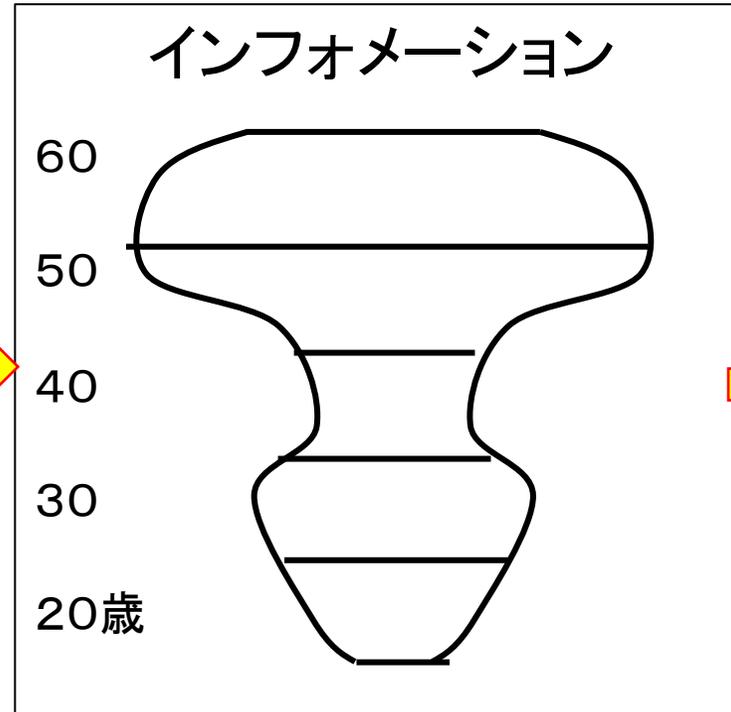
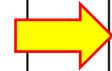
$$\text{人件費} = \text{勤務時間} \times \text{時給}$$

←残業増加 or 時給の値上がり？

問題や現象を数値化してアクションへ

データ

営業売上 = 売り上げ[／日／人]
× 営業日数 × 営業人数



ナレッジ

新卒・中途採用が
必要

若年～中堅の営業人数が少ない
→ 営業売上減の理由

数値化によりビジネス環境変化に気づきPDCAサイクルを回す

PDCAサイクルは高速で回す

