

## 第57回 「工賃向上」のために、数値の分析が何故必要か？

月々の収支を把握し、予算や計画、あるいは前年同月と比較することについて、『「工賃向上計画」策定・実現ノウハウ集 第二部 実現へのノウハウ（平成27年度改訂版）』や本メルマガでもたびたびご紹介してきましたが、年が明ければぼちぼち2022年度の予算・計画策定に入っていくというタイミングでまた説明させていただきます。

普通に考えれば、工賃は、「工賃支払前収支」の範囲で支払うことになり、それ以上は支払えないと思います。従いまして、おおざっぱに書けば

平均工賃＝「工賃支払前収支」÷支払対象人数

になると思われまます。

そして「工賃支払前収支」は、一般には、売上高（その他、工賃になる収入があればそれもプラス）から、原材料費、工賃以外の経費（外注費、電気ガス水道料金、工賃以外の人件費などなど）を引いたものです。この額が工賃と等しければいわゆる「収支トントン」です。従いまして、「工賃向上」しようと思えば、「工賃支払前収支」を上げてゆく必要があります。

そのためにやるのが、月々の「工賃支払前収支」を計画・予算の中で明示し、毎月、実績を把握し、計画と実績を比較することなのです。これをやらないと、営業活動の方向を間違ったり、漫然と経費を流してしまったりすることになり、日々の努力が工賃向上に結び付きません(・\_・;)。

例えば、11月の工賃支払前収支が計画を下回ったことがわかった場合、その理由を分析します。①「全体の売上が低かった」、②「全体の経費が多すぎた」、③「利益率の高い商品の売上比率が低かった」などが挙げられます。

もし①であれば、クリスマス商戦に向けて宣伝広告を工夫するとか、大口取引先に新商品をプッシュするとか、もし②であれば、今後削減できる経費がないか精査するとか、原材料のロス率を下げる方法を考えるとか、もし③であれば、12月以降は利益率の高い商品を店の目立つ場所に置き、POPを立てるとか、色々と策を検討することができます。もちろん、「計画の方に無理があった」としか言えない場合は、計画の方を修正してあげばいいことです。

月々の分析では偶発的要因が大きすぎる場合は、3か月の移動平均（今月は9月～11月の平均で、来月は10月～12月の平均で・・・）で、計画や前年同月（前年に特殊事情があるときは前々年同月）と比較するといいたと思います。

このように内容を分析し、今後活かすことで、「結果主義」や「やりっぱなし」を脱して、順次レベルを上げてゆくことができます♪。

こんな営利企業のようなやり方にはなじめないかもしれませんが、「工賃向上」や「一般就労への移行」を目指す目的であれば、利用者さんの利益にかなうことなのです(≧▽≦)。