REDISH

2026 年 10 月 20 日

株式会社たかの（デモ） 御中

月次報告書

（2026/4 ～ 2026/9）

1. 経営実績（単月） P2
2. 経営実績（累計） P3
3. 損益分岐点売上高分析 P4
4. 変動費/固定費 月次推移 P5
5. FLコスト分析 P6
6. 財務分析 P7
7. 損益計算書 月次推移 P8

〒106-0031
東京都港区西麻布 1-12-5
SW 六本木通ビル 3F
リディッシュ株式会社
クロスポイント税理士事務所
クロスポイント税理士法人

デモ（お店の名前と数字はデモ用です）

9月経営実績（単月）

REDISH

株式会社たかの（デモ） 御中

事業年度 2026年4月 〜

この事業年度の決算はまだ確定していません。 **数字はあとから動くことがあります。**

今月は 656,880 円の黒字です。

売上高	売上原価	売上総利益(粗利率)
4,080,000円	1,350,480円	**2,729,520円** (67%)

人件費	その他経費	営業利益(利益率)
1,020,000円	1,052,640円	**656,880円** (16%)

当期の予測利益額は約6,973,145円、予測法人税額は約1,647,057円となります。

※予測利益額および予測法人税額は、当期実績および前期実績をもとに予測しております。
法人税のほかに、対象者は償却資産税・消費税も別途課税されますのでご理解ください。（クロスポイント税理士法人）

デモ（お店の名前と数字はデモ用です）

9月経営実績（累積）

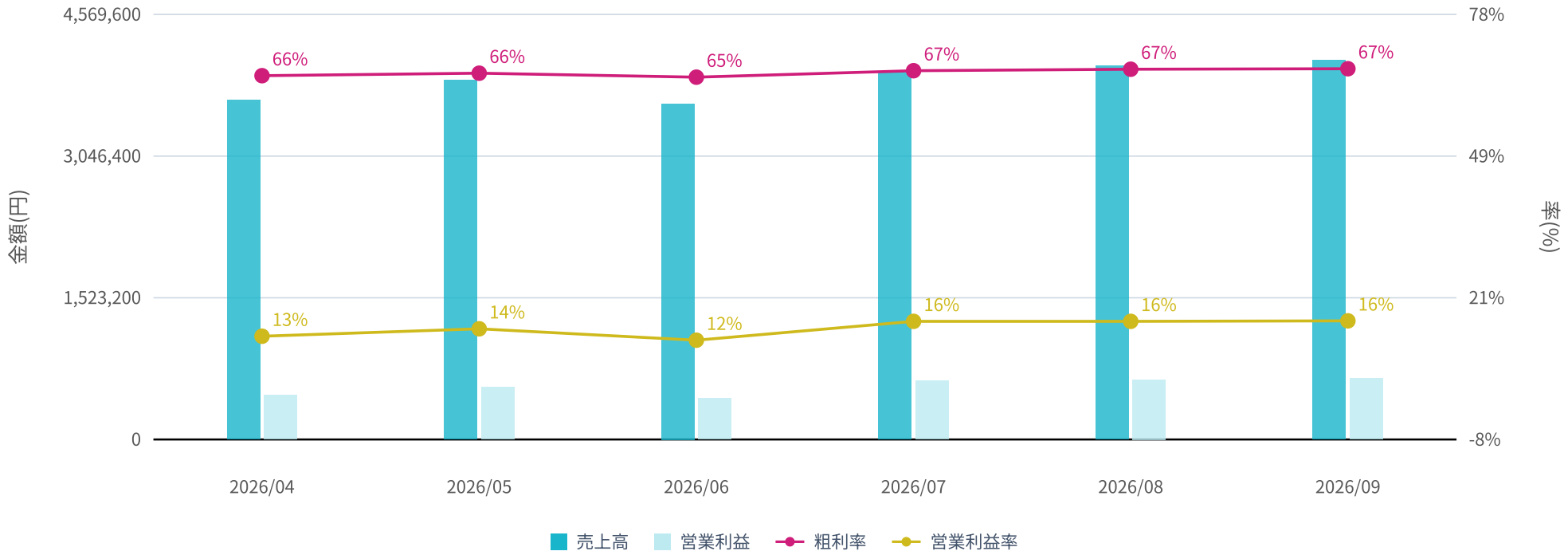
REDISH

当月までの累計で 3,406,700 円の黒字です。

売上高	売上原価	売上総利益(粗利率)
23,170,000円	7,836,300円	**15,333,700円** (66%)

人件費	その他経費	営業利益(利益率)
5,899,660円	6,027,340円	**3,406,700円** (15%)

当期売上推移



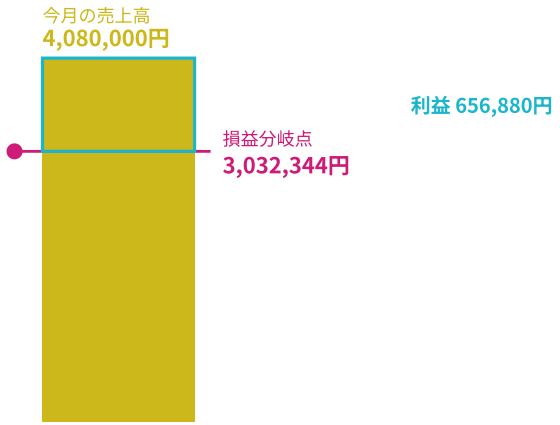
デモ（お店の名前と数字はデモ用です）

損益分岐点売上高分析

REDISH

当月の売上高は損益分岐点売上高を上回っており、656,880円の利益が出ています。

	損益分岐点	今月
売上高	**3,032,344円**	**4,080,000円**
変動費（変動費率）	1,131,064円 (37%)	1,521,840円 (37%)
限界利益（売上高－変動費）	1,901,280円	2,558,160円
固定費	ー	1,901,280円
営業利益	**0円**	**656,880円**



損益分岐点売上高とは … 営業利益がゼロになる売上高のこと。売上高－費用（変動費と固定費）で計算されます。

変動費とは … 売上に連動して金額が増減する「仕入高」のような費用です。

固定費とは … 売上の増減に関わらず一定の金額が発生する「地代家賃」のような費用です。

※当月実績に基づき、概算値として算出しております。

デモ（お店の名前と数字はデモ用です）

変動費/固定費 月次推移

REDISH

勘定科目	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月 (予測)	11月 (予測)	12月 (予測)	1月 (予測)	2月 (予測)	3月 (予測)	合計
当期商品仕入													
仕入高	1,259,250	1,312,400	1,256,280	1,323,250	1,334,640	1,350,480	1,463,839	1,259,612	1,522,576	1,186,714	1,214,626	1,331,181	**15,814,848**
販売管理費													
水道光熱費	153,300	162,120	151,620	165,900	168,840	171,360	185,084	156,987	195,342	141,823	147,175	165,907	**1,965,458**

デモ（お店の名前と数字はデモ用です）

当月のFLコストは売上に対して60%以内に収まっています。

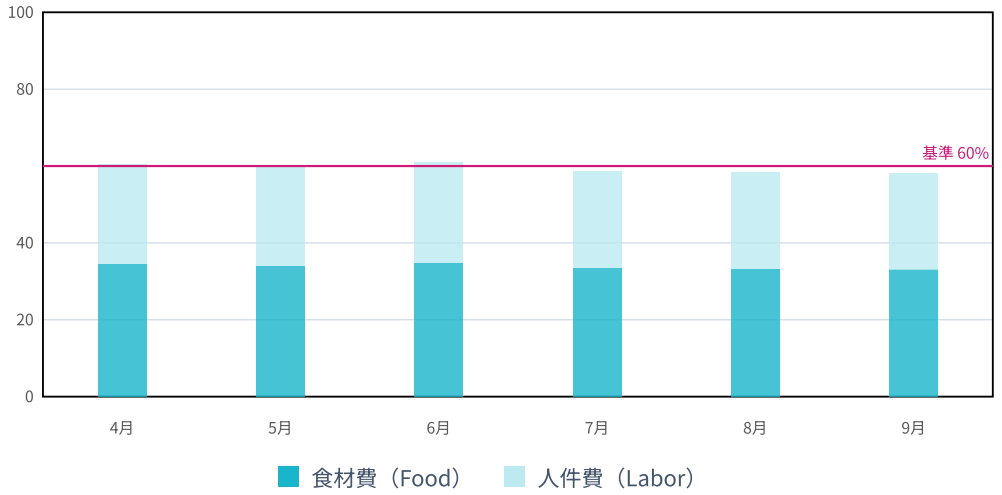
当月の FL 比率は **58** %です。 （基準：60%以内） ◎ 良好

当月の食材費（Food）比率は **33** %です。

当月の人件費（Labor）比率は **25** %です。

食材費（Food）	ふつう
当月	今期
33.1%	33.8%
当月の食材費	1,350,480円

人件費（Labor）	良好
当月	今期
25.0%	25.5%
当月の人件費	1,020,000円



食材費率が高い場合は、仕入先の見直し / 食材の見直し / 在庫数量の見直し / 食品ロスの見直し などが効果的です。

人件費率が高い場合は、アイドルタイムのシフト見直し / 売上高増加施策の検討 などが効果的です。

デモ（お店の名前と数字はデモ用です）

収益性・成長性・生産性の3つ全ての観点で良い水準です。

収益性
効率的に収益をあげているか



ふつう

売上高売上総利益率	66.9%
売上高営業利益率	16.1%

売上高に占める売上総利益（粗利）・営業利益の割合です。

売上総利益率は 70% 以上（Food 比率 30% 以内）が基準とされています。

成長性
事業がどの程度伸びているか



良好

売上高 伸び率	6.0%
売上総利益 伸び率	8.0%
営業利益 伸び率	35.0%

前年同期と比較して、どのくらい伸びているかという指標です。

① それぞれの伸び率がプラスになっているか

② 売上高の伸び率に対して売上総利益・営業利益の伸びは比例しているか

生産性
効率的に経営資源を活用しているか



ふつう

労働分配率（基準 40% 以下）	155.28%
有形固定資産回転率（基準 1.5 回以上）	9.07回

労働分配率は、付加価値に占める人件費の割合です。

有形固定資産回転率は、所有する有形固定資産を有効活用できているかの指標です。

※売上高の伸び（集客）や利益率（コスト削減）についてお悩みの場合、お声がけください！

デモ（お店の名前と数字はデモ用です）

損益計算書 月次推移

REDISH

勘定科目	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月 (予測)	11月 (予測)	12月 (予測)	1月 (予測)	2月 (予測)	3月 (予測)	合計
売上高	3,650,000	3,860,000	3,610,000	3,950,000	4,020,000	4,080,000	4,406,760	3,737,782	4,650,990	3,376,746	3,504,170	3,950,156	**46,796,604**
売上高 計	**3,650,000**	**3,860,000**	**3,610,000**	**3,950,000**	**4,020,000**	**4,080,000**	**4,406,760**	**3,737,782**	**4,650,990**	**3,376,746**	**3,504,170**	**3,950,156**	**46,796,604**
仕入高	1,259,250	1,312,400	1,256,280	1,323,250	1,334,640	1,350,480	1,463,839	1,259,612	1,522,576	1,186,714	1,214,626	1,331,181	**15,814,848**
仕入高 計	**1,259,250**	**1,312,400**	**1,256,280**	**1,323,250**	**1,334,640**	**1,350,480**	**1,463,839**	**1,259,612**	**1,522,576**	**1,186,714**	**1,214,626**	**1,331,181**	15,814,848
その他売上原価 計	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
売上原価 計	**1,259,250**	**1,312,400**	**1,256,280**	**1,323,250**	**1,334,640**	**1,350,480**	**1,463,839**	**1,259,612**	**1,522,576**	**1,186,714**	**1,214,626**	**1,331,181**	15,814,848
売上総利益	**2,390,750**	**2,547,600**	**2,353,720**	**2,626,750**	**2,685,360**	**2,729,520**	**2,942,921**	**2,478,170**	**3,128,414**	**2,190,032**	**2,289,544**	**2,618,975**	**30,981,756**
原価率	**34.50%**	**34.00%**	**34.80%**	**33.50%**	**33.20%**	**33.10%**	**33.22%**	**33.70%**	**32.74%**	**35.14%**	**34.66%**	**33.70%**	33.79%
役員報酬	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	**3,600,000**
給料手当	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	**3,000,000**
雑給	399,000	434,300	395,820	437,500	463,040	470,000	433,277	438,989	439,771	447,096	448,696	446,305	**5,253,794**
人件費 計	**949,000**	**984,300**	**945,820**	**987,500**	**1,013,040**	**1,020,000**	**983,277**	**988,989**	**989,771**	**997,096**	**998,696**	**996,305**	11,853,794
人件費率	**26.00%**	**25.50%**	**26.20%**	**25.00%**	**25.20%**	**25.00%**	**22.31%**	**26.46%**	**21.28%**	**29.53%**	**28.50%**	**25.22%**	25.33%
法定福利費	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	**900,000**
地代家賃	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	**3,600,000**
広告宣伝費	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	**480,000**
通信費	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	**264,000**
リース料	38,000	38,000	38,000	38,000	38,000	38,000	38,000	38,000	38,000	38,000	38,000	38,000	**456,000**
減価償却費	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	**1,080,000**
水道光熱費	153,300	162,120	151,620	165,900	168,840	171,360	185,084	156,987	195,342	141,823	147,175	165,907	**1,965,458**
支払手数料	127,750	135,100	126,350	138,250	140,700	142,800	154,237	130,822	162,785	118,186	122,646	138,255	**1,637,881**
消耗品費	121,200	141,380	124,510	138,100	154,580	173,480	219,731	137,388	177,867	116,961	126,394	139,887	**1,771,478**
その他経費 計	**967,250**	**1,003,600**	**967,480**	**1,007,250**	**1,029,120**	**1,052,640**	**1,124,052**	**990,197**	**1,100,994**	**941,970**	**961,215**	**1,009,049**	12,154,817
販売費及び一般管理費 計	**1,916,250**	**1,987,900**	**1,913,300**	**1,994,750**	**2,042,160**	**2,072,640**	**2,107,329**	**1,979,186**	**2,090,765**	**1,939,066**	**1,959,911**	**2,005,354**	24,008,611
営業利益	**474,500**	**559,700**	**440,420**	**632,000**	**643,200**	**656,880**	**835,592**	**498,984**	**1,037,649**	**250,966**	**329,633**	**613,621**	**6,973,145**
営業利益率	**13.00%**	**14.50%**	**12.20%**	**16.00%**	**16.00%**	**16.10%**	**18.96%**	**13.35%**	**22.31%**	**7.43%**	**9.41%**	**15.53%**	14.90%

デモ（お店の名前と数字はデモ用です）

経営実績

1. 概要

指定月における経営実績を表示しています。

2. チェックポイント

表：①営業利益がプラスになっているか

②営業利益が想定より低い場合は、売上総利益（粗利）がそもそも低いのか / 人件費が高いのか / その他経費が高いのか を確認します。

③売上総利益が低い場合は、売上原価を抑えることができるか / 売上高をさらに獲得することができるか を検討します。

グラフ：①全体として売上高・営業利益が増加傾向か

②営業利益が減少している場合、粗利率が上昇しているのに営業利益が減少していれば経費の増加、 粗利率が下降して営業利益が減少していれば仕入等原価の増加です。

デモ（お店の名前と数字はデモ用です）

損益分岐点売上高

1. 概要

売上高は「売上高 ＝ 変動費 + 固定費 + 営業利益」で構成されています。 変動費は「売上高に連動して金額が増減する費用」で、「変動費 ＝ 変動費率 × 売上高」で示されます。 固定費は「売上高の増減にかかわらず発生する費用」です。 営業利益 ＝ 0 円のとき、[売上高] ＝ [変動費]（変動費率 × 売上高） + [固定費] と表現されます。

2. チェックポイント

(1) 当月の売上高が「損益分岐点売上高」を上回っているか。上回っていれば利益が出て順調です。

(2) 当月の売上高における変動費率が 50% 以内であれば、固定費が多い可能性が高いです。固定費の見直しを行いましょう。

(3) 変動費率が 50% 超であれば、売上に対する変動費の割合が高い状態です。 このまま売上が増加しても変動費も比例して増加します。

(4) 変動費率を下げる対策：①売上を増加させる（単価を上げる / 客数を増やす） ②変動費を減少させる（食材の見直し / 仕入先の見直し / 食材ロスの見直しによる適正在庫化 / 食材歩留まり率の適正化）

変動費・固定費区分

1. 概要

当レポートでは、以下を変動費としています（他は固定費）。

- 期首商品棚卸高
- 仕入高
- 仕入値引高
- 仕入戻し高
- 仕入割戻し高
- ドリンク仕入高
- 水道光熱費

デモ（お店の名前と数字はデモ用です）

FLコスト分析

1. 概要

売上高に対する食材費（Food）と人件費（Labor）の比率を表します。一般的に、食材費は 30% 以内、人件費は 30% 以内、FL 合計で 60% 以内にすることが望ましいとされています。

2. チェックポイント

(1) 当期平均の食材費率、人件費率がそれぞれ 30% 以内になっているかを確認します。 30% 超となっている場合、レポートに記載されているような対策を検討します。

(2) FL コスト合計で 60% 以内に収まっているか、棒グラフで確認します。 特に 60% 超となっている月について、食材費および人件費で何かイレギュラーがあったかを確認し、対策を検討します。

経営分析

収益性

(1) 売上高売上総利益率は、売上高に占める売上総利益（粗利）の割合です。 売上原価は食材費であり 30% 以内に抑えることが目標とされていることから、 売上高売上総利益率は **70% 超**となることが基準です。70% 以下の場合、食材費の見直しを行います。

(2) 売上高営業利益率は、売上高に占める営業利益の割合です。販売管理費および一般管理費は 「人件費 + その他経費」です。一般的に **5〜10% 超**が目標とされています。 5% 以下の場合は、①売上高売上総利益率が基準以上か（基準以下なら売上原価の見直し） ②FL コスト分析で人件費率が 30% 以内か（超なら人件費の見直し） ③どちらも問題なければその他経費の見直し ④経費削減が難しければ売上高上昇施策の検討。

成長性

売上高・売上総利益（粗利）・営業利益が前年同期と比べて伸びているかを見る指標です。複合的に判断します。 〇＝伸び率がプラス、×＝伸び率がマイナス。

- 売上高〇・粗利〇・営業利益〇 … 全て成長。残りの収益性・生産性でさらに分析します
- 売上高〇・粗利〇・営業利益× … 人件費・その他経費で前年比の増加取引を確認します
- 売上高〇・粗利×・営業利益〇 … 売上以上に売上原価が増加。食材費が適正か確認します
- 売上高×・粗利〇・営業利益〇 … 利益ベースでは成長。売上の拡大が次の課題です
- 売上高〇・粗利×・営業利益× … 食材費・人件費・経費の増加を確認し対策します
- 売上高×・粗利〇・営業利益× … 人件費・その他経費の見直しと売上増加施策が必要です
- 売上高×・粗利×・営業利益× … 売上増加施策と、前年対比で増加した費用の確認が必要です

デモ（お店の名前と数字はデモ用です）

経営分析（生産性）

生産性

(1) 労働分配率は、生み出した付加価値のうちどのくらいが従業員の給与などで支払われているかを表す指標です。高いと従業員のモチベーション向上に繋がる一方、高すぎると事業を圧迫します。目安は **40% 程度**です。 基準より高い場合、営業利益を上げるための対策（売上高の増加、食材費・経費の見直し等）を検討します。

(2) 有形固定資産回転率は、売上をあげるのに現在保有している有形固定資産（厨房設備や機械等）を どれくらい有効活用できているかを表す指標です。売上高 500 万円・有形固定資産 500 万円なら回転率は「1 回」です。 基準は **1.5 回以上**とされています（参考：中小企業実態基本調査）。 基準以下の場合、固定資産をより有効活用して売上を増加させるか、不要な固定資産の売却も検討できます。

損益計算書 月次推移

期首から当月までの実績と、未経過月の予測値を表示し、期末時点における利益予測を表したものです。 予測は以下のロジックに基づいて算出しています。**下の表に無い科目は C パターン**（予測しない）です。

A：前期の期首〜当月の 0 円の月を除く 1か月平均額と、当期の同月の 1か月平均額の比率 a を算出し、前期の未経過月の数値に比率 a を乗じて算出します。

B：当月を含めた直近6か月の平均値（0 円の月は分母・分子ともに除外）。

C：定期的に発生するものではないため予測無し（未経過月は 0 円）。

A パターンの科目

売上高 / 仕入高 / ドリンク仕入高 / 事務用品費 / 交際費 / 会議費 / 修繕費 / 外注費 / 支払報酬料 / 支払手数料 / 新聞図書費 / 旅費交通費 / 水道光熱費 / 消耗品費 / 燃料費 / 通信費 / 運賃 / 管理諸費 / 採用教育費

B パターンの科目

給料手当 / 役員報酬 / 役員賞与 / 賞与 / 雑給 / 法定福利費 / 地代家賃 / リース料 / 減価償却費 / 福利厚生費 / 賃借料 / 広告宣伝費 / 研究開発費 / 保険料 / 長期前払費用償却

デモ（お店の名前と数字はデモ用です）

ご注意

(1) 経営実績（単月）・損益計算書 月次推移の予測値について

当レポートは前期・当期の会計数値に基づき算出しており、将来発生し得る取引を含めて算出されたものではございません。

予測利益・納付法人税額は、法人税のみを対象に計算しており他の税金を含みません。 過去の数値を基に算出されたものであるため、参考値としてご利用ください。 また予測法人税額については、**令和 06 年 4 月時点の東京都 23 区、一般的な実効税率**を 乗じて算出しており、実際の納付額とは異なりますのでご了承ください。

法人税の均等割り額は、一律 70,000 円として計算しております。

表示されている予測法人税額は、本事業年度にかかる 1 年分の法人税額を計算しており、 中間納付額を考慮した実際の納税額を表示しておりません。

(2) 全ページ共通

期中では現金主義の会計処理方式を採用していることから、入金・出金のタイミングをもとに予測・分析が行われています。