

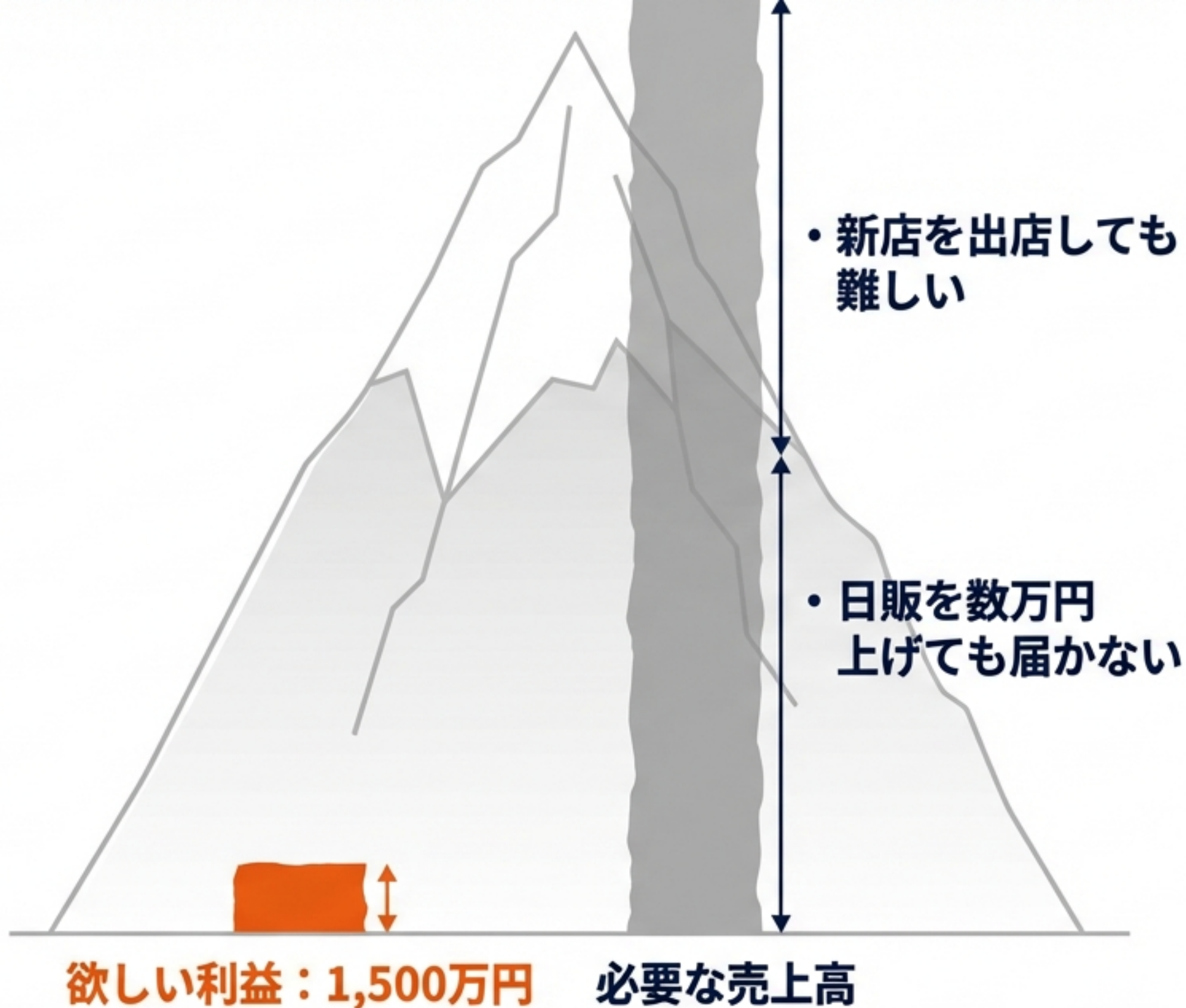
【実録】売り上げは追うな、床を見る。

コンビニの床から「年間1,500万円の利益」を掘り起こした計算書



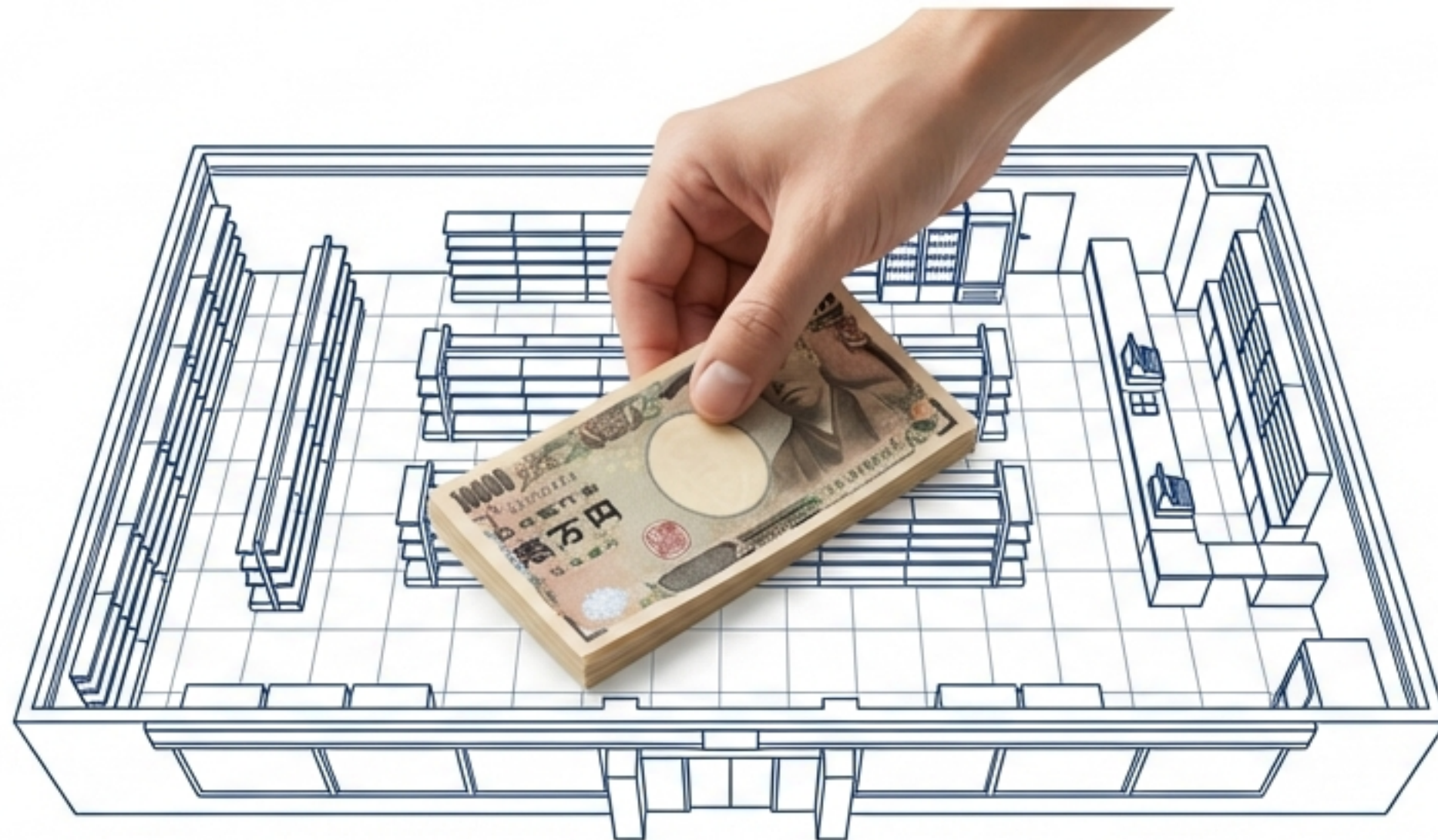
経営者のあなたに 問います。

手元に残る「純利益」を、
年間1,500万円増やす。
これを「売り上げアップ」
だけで達成するには、
一体いくら売らなければ
ならないでしょうか？



売り上げで稼ぐのは、現実的ではありません。

客数増でも、大ヒット商品でもない。



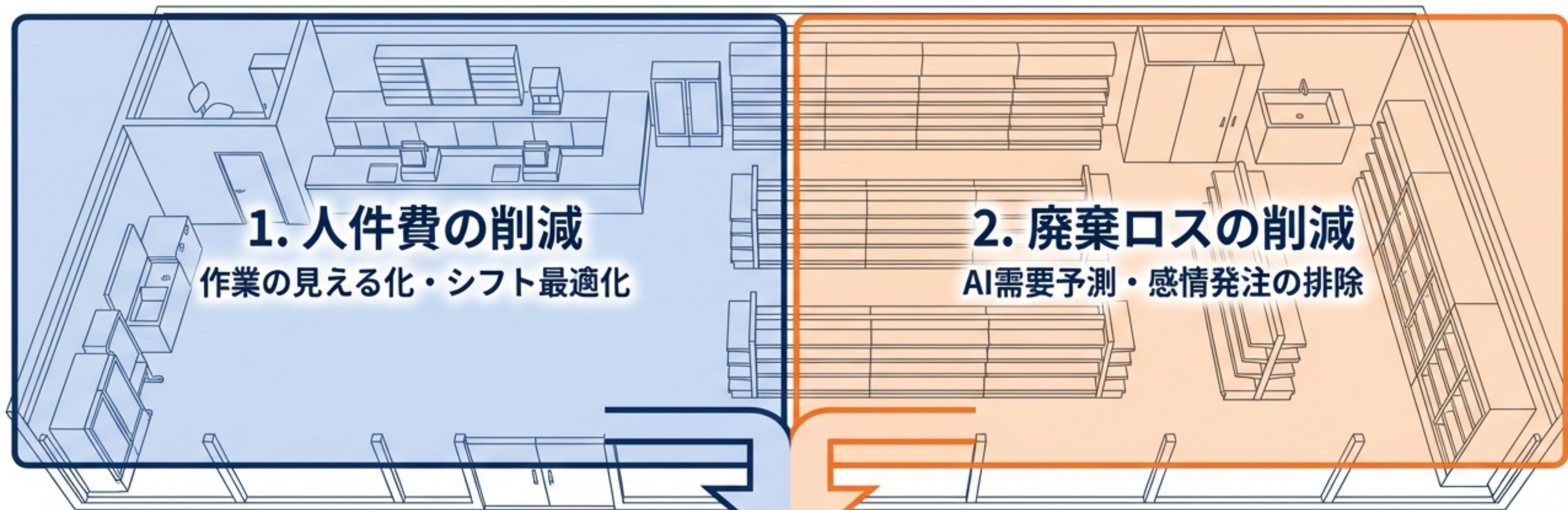
私は「店の床に落ちていたお金」を拾い集めただけです。

有限会社 吹田総業（セブンイレブン3店舗経営）の実績

- ・ AIと自作アプリによる徹底的なシステム化
- ・ **見えないコスト（埋蔵金）**の可視化

衝撃の計算書：見えないコストの正体

3店舗合計のコスト削減内訳



年間1,500万円の利益創出

1. 人件費の削減：130万円/店の15%カット

現状 (Before)

1店舗あたり人件費

月平均

130万円

(3店舗合計=390万円)

対策 (Action)



自作アプリによる
「作業の見える化」
＋
「シフト最適化」



効果 (Impact)：

月間削減額：約58万円 (3店舗計)

年間利益増：約700万円

2. 廃棄ロスの削減：感情発注の排除

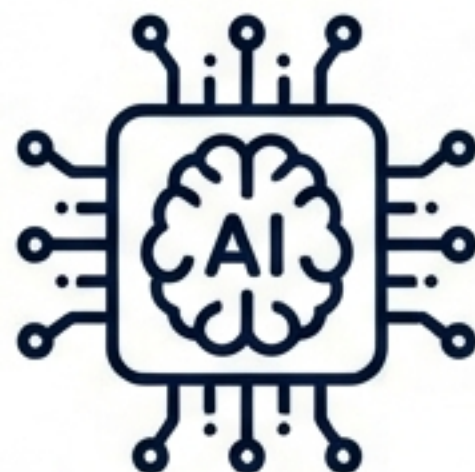
現状 (Before)

1店舗あたり廃棄

**1日平均
1万8千円**

(3店舗合計＝毎日5万4千円を
ドブに捨てていた)

対策 (Action)



AIによる需要予測

**40%
CUT**

効果 (Impact)：

1日削減額：約2万1千円

年間利益増：約780万円

合計：年間 約1,480万円（ほぼ1,500万円）

Scenario A

1,500万円分の「売り上げ」を作る



→ 地獄の苦しみ

Scenario B

1,500万円分の「ムダ」を止める



→ システムさえあれば明日から可能

これが「**売り上げを追うな**」という理由です。

なぜ、20年間も気づかなかったのか？

「一生懸命、働いていたから」 です。

- 現場で汗をかくと
「仕事をした気」になる。
- スタッフの頑張りや弁当に
「情（モッタイナイ）」が移る。
- 「現場の熱気」が経営者の目を
曇らせていた。



AIという「冷徹なメガネ」



- 現場を離れ、
データで店を俯瞰する。
- 感情を排して数字を見る
数字を見る。
- その瞬間、初めて
「埋蔵金」が見える。

で、その1,500万円はどこへ消えたのか？
社長の懐には、1円も残っていません。

経営の絶対ルール＝「再投資」



すべては「会社の基礎体力」へ

1. 経営者自身の進化

- ・ 高額な経営講座への参加



2. 専門家のバックアップ

- ・ 財務・法務顧問の強化



3. 未来への開発

- ・ AIシステムへの投資



時給高騰や不況が来ても、ビクともしない**財務体質**を作る。

経営者が床に這いつくばる理由

「個人の楽しみのためではありません」

- 明日も明後日も、当たり前のように店を開け続けるため。
- 従業員に給料を払い続けるため。
- 雇用と生活を守る強い組織を作るため。



あなたの店には、いくら埋まっていますか？

私の話は笑い話で済みますが、あなたの店の数字は笑い事ではないかもしれません。

- 今、どれくらいの利益が捨てられているか？
- 数字を直視できた人だけが、この時代を乗り越えられる。

床のお金を踏みつけにして歩くのは、
もう終わりにしましょう。

利益改善シミュレーター（無料試算）

数値を入力するだけで「潜在的な利益」がわかります。

利益改善シミュレーター

数値の入力(円)	0	数値の入力(円)	1,500
利益(円)	200	利益(円)	0
利益(円)	0	計算を再開	
計算する			

<http://fkt-office.com/>

続きやディープな経営ノウハウは、公式サイトまたはNote「社長の着想日誌」へ。

合言葉は、「データはAI、決断は社長」

現場のリアルな情報を、包み隠さずお届けしました。

有限会社 吹田総業
代表 フキタ カツミ