

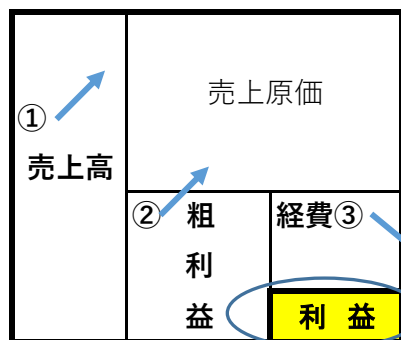


3月度

③ なるほど そうか やってみよう!

★儲けるためには 3つの方法しかない!

- ①売上高を上げる ②粗利益(率)を上げる ③経費(率)を下げる



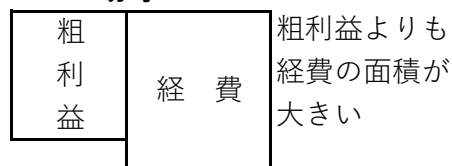
この形を覚えればあなたも計数がわかる!

利益は会社を成長させるエネルギーです。
利益は社員を豊かにするための源泉です。

この利益の面積を大きくするにはどうしたらよいですか?

上記の図では利益が出ているが、他に2つの形が考えられる。

<1>赤字



粗利益よりも
経費の面積が
大きい

<2>トントン



この形は『損益分岐点』と呼ばれている
つまり、儲かりもしない・損もしない
状態である。 粗利益=経費

<2>トントンを式で表すと: ★損益分岐点売上高 = 経費 ÷ 粗利益率

必ず覚えること

<例> 経費：3,000万円 粗利益：25% の場合 損益分岐点売上高は = 3,000/0.25=12,000万円
経費：3,000万円 粗利益：30% の場合 損益分岐点売上高は = 3,000/0.30=10,000万円
つまり、25%の場合 12,000万円売らないとトントンにならないが、30%にすると
10,000万円売ればトントンになる。売上高が2,000万円も違ってくる。

戦略として考えると、①売上高を上げる ②粗利益(率)を上げる ③経費(率)を下げる
の3つの内、何を最優先にやるべきか? もちろん 3つともやるべきだが、

- ①売上高：マーケット状況・競合状況を考えるとかなり困難が伴う
- ③経費：かなり努力している、これ以上はなかなか

◎②粗利益(率)：マネジメントのウエイトが高い。自己努力でかなり期待ができる。

上記の例の場合、25%と30%では『利益』が600万円も違ってくる。

実習 (1)あなたのお店の年間経費は下記の通りです。損益分岐点売上高はいくらですか?

①家賃	720 万円
②人件費	1,300 万円
* ③販売費	700 万円
④物流費	580 万円
合計	万円



粗利益率	損益分岐点売上高
25%	万円
28%	万円
30%	万円
35%	万円

* 販売費
広告宣伝費
光熱費
消耗品費など

(2)粗利益率：30% 経費は(1)と同じ 利益を600万円出すには、いくらの売上高を
上げなければなりませんか? (ヒント：利益を経費と考える)

万円

次回はテーマは『儲けを管理する』。実習をやって参加すること! (答えは次回に記載)