

# <未来会計図表>

「どこに手を打てば利益はでるか？」

当月 01月 単位:千円

変動比率 48.3%		変動費(VQ):Variable Quantity	
売上高(PQ)		9,695	
20,074		固定費(F)	F1 5,487
		F:Fixed Cost	F2 2,227
			F3 27
			F4 621
m(粗利益率) 51.7%		粗利益(MQ)	
10,379		F ÷ MQ 80.6%	
↑ P:Price 商品の持っている命を引き出すこと		粗利益率を上げるのではなく粗利益額を稼ぐことが目的	
↑ Q:Quantity 商品数		経常損益 G...Gain(事業存続費)	
g(売上高対経常利益率)		10.0%	
		2,016	
労働分配率 = 52.9%			

## 事業存続費について

・会社存続のために絶対必要なものは売上でもなく粗利益でもなく、利益です。  
この利益は会社が稼げる利益ではなく、会社が稼がなければならない利益です。  
後者の方がはるかに多額です。この利益の蓄積はお金で残すべきもの。

累計 期首~ 01月 末日 単位:千円

変動比率 53.8%		変動費(VQ):Variable Quantity	
売上高(PQ)		104,862	
194,902		固定費(F)	F1 51,895
		F:Fixed Cost	F2 23,336
			F3 368
			F4 1,001
m(粗利益率) 46.2%		粗利益(MQ)	
90,041		F ÷ MQ 85.1%	
↑ P:Price 商品の持っている命を引き出すこと		粗利益率を上げるのではなく粗利益額を稼ぐことが目的	
↑ Q:Quantity 商品数		経常損益 G...Gain(事業存続費)	
g(売上高対経常利益率)		6.9%	
		13,439	
労働分配率 = 57.6%			

STRAC 表用語説明

〇〇〇〇〇株式会社

売上を伸ばすのが経営目的ではなく利益が増えるかどうか为目的

- この4つの中で一番難しいことはどれですか？
  - ① 売上を上げる Pアップ or Qアップ
  - ② 粗利益率を上げる 仕入コストを下げる
  - ③ 人件費を下げる
  - ④ 他の経費を下げる 但し、未来費用は必要

### ● 売上を上げる方程式

顧客 × 商品 × 売り方

お客様に買う理由を教えてください。  
だから売上高ではなく、お買上高。

### ● 値決めは経営なり。トップが決める

- ・コストを基準に値付けをしてはいけない
- ・商品は価値で値付けをすべき
- ・理想の値段とは、お客様が許してくれる範囲の最高の値段

### ● 売上高対経常利益率の目安

粗利益率 50% の会社	10% が目安
粗利益率 25% の会社	5% が目安
粗利益率 10% の会社	2% が目安

未来会計はGからスタート

G	黒字でないといけない 赤字は一ヶ月もだめ!
F1 ...	人(人件費)
	・給料を上げて、人件費を下げる。 ト化 or 女性化は本当に出来ませんか？
F2 ...	物(経費)
	・もう節約できるところは本当にありませんか？
F3 ...	金(金利)
	・国金や区の借入等を利用して金利の低いものに切り換える努力をしますか？
F4 ...	戦略費・広告・教育・研究開発
	・商売には積極的な&強気の仕掛けが常に必要です。

F ÷ MQ ..... 損益分岐点比率

※ 労働分配率 ... F1 ÷ MQ .....

賃金の生産性の指標ではなく事業経営そのものの効率を社長に教えてくれるもの

## ★ 商品の価値 = 製品の価格 × サービスの価値 × 情報の価値 × 理念

★★ F ÷ MQ (f/m) で損益分岐点をチェック! ★★

60%未満	F < MQ	S	超優良企業 余裕シャクシャク
60%~80%	F < MQ	A	優良企業 少し余裕あり
81%~90%	F < MQ	B	普通企業 マアママ
91%~100%	F ≤ MQ	C	損益分岐点企業 全く油断不可
100%超	F > MQ	D	赤字企業 社長交代 未来が危ない