

月次コメント

〇〇〇〇〇〇株式会社 御中

1月分の月次決算の結果をご報告致します。

1) いよいよ決算月も近くなりました。○月末段階の経常利益は×××千円です。

3月の状況にもよるかと思いますが、繰越欠損があるため、法人税等の納税は先ず出ないものと存じます。

2) 今期は、売上は何か前期と同じくらいの数字を保てましたが、期中で在庫の計算を行ったこともあり、粗利益額としては×××千円の減少となっております。

また、固定費については特に人件費(賃金)についてよく削減されております。

3) ようやく利益の出せる体制になりつつあるのですが、資金面を考えると、まだまだ

厳しいようです。借入金の毎月の返済額が〇〇百万円とすると、基本的に

毎月の減価償却費と利益で返していかなければなりません。然しながら、

減価償却費を月々〇〇百万円とすると、差し引き〇〇百万円の利益を稼がなけ

れば、基本的に資金は減少する一方です。

粗利益率が高いのですから、売上をなんとか伸ばさなければ、大きく利益を稼ぐ

ことは難しいと思います。

担当:

資金総括表

(単位:百万円)

	現金預金	長期借入金等	短期借入金	差引額
###	63.1	63.8	11.1	▲11.7
###	47.3	74.0	6.1	▲32.9
増減額	▲15.9	10.3	▲5.0	▲21.2

企業財務は、現金預金が増え、借入金等が減れば、良い財政状態に向かっていくということです。

御社にとって「商品の価値」は何ですか？

商品の価値 = 製品の価値 × サービスの価値 × 情報の価値

- ① あなたの会社にとって「製品の価値」は何ですか？
…製品の価値だけでは付加価値はつきません。
- ② あなたの会社にとって「サービスの価値」は何ですか？
…サービスとは、スピードとタイミングです。社内の定義がありますか？
- ③ あなたの会社にとって「情報の価値」は何ですか？
…中小企業にとって情報の価値の最大のは社長の評判です！

「商品の価値」は、製品・サービス・情報の価値の掛け算です。
いずれかゼロだと、商品価値はゼロになります。
いかにして、それぞれの価値を高めるか
そこに、創意・工夫の余地が生まれます。

～損益分岐点(比率)ってなんだろう～

- ・ 損益分岐点(fm比率)は中小企業の成績表
- ・ 算式 固定費 ÷ 粗利益額
- ・ 目的 ダイレクトコストイング(直接原価計算)で計算される。
あと1,000万円売上が増えたら利益がいくら増えるかがすぐわかる。全部原価計算ではわからない。

例えば…

- 1、損益分岐点比率が「100%」の状態とは (プラスマイナス0)
 - ① 赤字にも黒字にもならない売上高
 - ② 粗利益額=固定費の状態
- 2、損益分岐点比率が「120%」の状態とは (赤字企業)必要売上倍率
 - ① 現在の赤字をトントンにするためには、売上高が20%不足している。
 - ② 粗利益額<固定費の状態
- 3、損益分岐点比率が「80%」の状態とは (黒字企業)経営安定率
 - ① 現在黒字であり、損益分岐点まで(売上高で)20%ゆとりがある。
 - ② 粗利益額>固定費の状態