

～会計を通じて人に幸せを～

Hirai's レビュー

2009年6月号 (No. 6)

平井会計事務所 税理士 平井満広
〒108-0023 東京都港区芝浦4-22-1
芝浦アイランドエアタワー1704号
電話:03-3452-7082 Fax:03-6303-3350
Mail:m_hirai@hirai-ao.com
URL:http://www.hirai-ao.com/

安易な値下げは要注意！利益に与える大きな打撃

「このままだと、ハサンだわ！」
委員長の叫び声が教室にこだまする。
「……、だからあんなに反対したのに」
僕は小さな声でつぶやいた。
「なんですって？」
独り言に気づいた彼女はこちらに向かってきた。
「確か“やきそば”って、あなたの提案よねえ？」
まるで僕にも責任があるかのような言い草だ。
「でも“キャラメル味”と言ったおぼえはないけど」
「フン。世間は今、生キャラメルブームなのよ」
“香ばしく炒めた麺や具材”と“甘くまろやかなキャラメルソース”が織りなすハーモニーは想像しただけでも気分が悪くなる。王道は昔ながらのソース味だろう。僕はキャラメル味の採用に真っ向から反対したが
「あなたの好みなんて誰も聞いてません」
と委員長の権限であっさり却下されたのだった。

◆当初計画

年に1度の文化祭。ウチのクラスは屋台でやきそばを売るようになった。当初計画では2日間で売上20万円、利益2万円が出るはずだった。

「2万円あれば1人で海外旅行に行けるわね～」委員長は笑顔で問題発言をしていたがそんな彼女に試練を与えるように初日の売上はなんとゼロ。

一転、採算割れの危機となった。

「このままだと1人1,500円のカンパが必要です」。独断で食材を買い込み予算をパンクさせた張本人の『無責任発言』に教室

は騒然となった。素直に応じる生徒なんて1人もおらず、委員長が自腹で補てんすべし、という結論になった。

◆値下げ作戦

「上のフロアではやきそばを1個300円で売ってたな」
気の毒に思った僕は助け舟を出すことにした。売れない最大の理由は味つけにあると個人的には考えているけど、値下げを下げれば少しは売れるかも知れない。

「それよっ！なんで早く言わないの。」
委員長の目が輝いた。どうやら何かひらめいたらしい。
「ウチは明日から1個200円で売ります。じゃ、解散！」
唐突に会議を打ち切った彼女は携帯電話を取り出した。
「あ、私だけど。どれくらい手配できる？…それだけ！」
「んー、仕方ないわね。じゃ、2,000人分追加でお願い。」
僕は聞こえないフリをしてさっさと教室を出て行った。

◆翌日の結果

「絶対におかしいわ！」
翌日も、委員長の叫び声が教室にこだました。
「計画の5倍もお客さんが来たのよ？」
委員長の値下げ作戦は見事に的中した。最大で2フロア下まで行列ができるほどの大盛況。前日に委員長が独断で追加発注した食材もすべて完売。来校者のほとんどがキャラメルやきそばを食べた計算だ。流行は恐ろしい。
「なのに利益がゼロってどういうことよ！」

◆値下げの影響

「値段を下げすぎたのが原因だ。」僕は説明した。
単価が1/2、粗利率が1/3に減ると、同じ利益を出すた

単価	400円
原価	160円
粗利率	60%
数量	500個

売上	200,000円
原価	80,000円
経費	100,000円
利益	20,000円

単価	200円
原価	160円
粗利率	20%
数量	2,500個

売上	500,000円
原価	400,000円
経費	100,000円
利益	0円

めに6倍の販売数量が必要になる。値段を下げるならばコストも削減して、粗利率の低下をなるべく抑えないと、目標利益を達成するのが大変難しくなってしまう。それができなければ値下げは細かく設定した方がよい。今回なら5%上乘せして210円で売れば25,000円の利益が出た。明暗を分けるのはわずかな差だ。

「でも自腹がチャラになって良かったじゃないか」
励まそうと声をかけた瞬間、委員長は立ちあがった。
「リベンジよ！今度は大学の学園祭に潜入するわっ！」
次はハチミツ味ね、と1人で盛上がる彼女を見て思った。
商売には逆境にめげない精神力の方が大事かもしれない。
※このお便りは名刺の交換をさせて頂いた方にお送りさせて頂いております。ご不要の場合はご連絡ください。