

～会計を通じて人に幸せを～

Hirai's レビュー

2010年3月号 (No. 15)

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/

数字を見れば答えが分かる！試算表で考える経営

「こんにちは、シバウラ会計です！」
 「ああ、いらっしゃい。君はいつも明るいなあ…」
 「元気だけが取り柄です。社長は元気ないようですが」
 「このところ商売がサッパリでね…」

◆試算表を見る

「今月は売上が前年比 80%割れまで落ち込んでさ」
 「これまでで一番よくない数字ですね」
 「営業にはハッパかけてるんだけど結果が出ないんだ。どうしたらよいか分からなくて正直、不安もあるよ」
 「試算表はご覧になりましたか」
 「そんなの見なくても業績が悪いのは充分知ってるよ。それに悪い数字というのはあまり見る気がなくて」
 「社長のお気持ちもよくわかりますけど、試算表を見てどれくらい業績が悪いのか、業績が悪い原因は何かと聞いたことを知るのはとても大切なことです」
 「うーん。それはそうかも知れないね」
 「現状を詳しく知れば具体的な改善策もきっと浮かんでくると思いますよ」
 「よしわかった。今、試算表を持ってくるよ」

◆損益計算書を見る

「確かに売上は前期比で 80%割れですけど、営業利益はあまり差がありませんね」
 「ほんとうだ。なんでだろう」
 「原価や経費が少なくなったんでしょうね」
 「特別に何かした記憶はないけどなあ」

損益計算書

単位：万円

科目	前期3月		今期3月	
	金額	構成比	金額	構成比
売上高	1,600	100.0%	1,200	100.0%
原料仕入	1,150	71.9%	900	75.0%
賃金	200	12.5%	100	8.3%
売上総利益	250	15.6%	200	16.7%
配送運賃	60	3.8%	40	3.3%
その他経費	180	11.3%	170	14.2%
販売費及び一般管理費	240	15.0%	210	17.5%
営業利益	10	0.6%	△10	-0.8%

「ところで売上の単価や数量はわかりますか」
 「単価は良く分からないけど数量は前期が約 10,000 個、今期が約 6,000 個といったところかな」
 「でしたら平均単価は前期@160 円、今期@200 円ですね。25%もアップしてますが何か心あたりはありますか」
 「今年から単価の高い新商品を取り扱い始めたなあ」
 「お客様の評判はいかがですか」
 「売上は好調だけど、材料費が高いから儲からないよ」
 「確かに原料仕入の売上比率が高くなっていますね」
 「そうだろう。だから注文もとりたくないんだよな」
 「なるほど。ところで賃金(製造人件費)がやけに少ないですけど何か心あたりはありますか」
 「仕事が少ないんだから当然だろう」
 「それにしても売上比率が低すぎます。例えば製造時間の少なくなった商品はないですか」
 「そういえば、新商品は少ない人数で早くつくれるからありがたい、とか工場長が言ってたな」
 「配送運賃も少ないですが、これも新商品ですか」
 「確かに新商品は小さくて一度にたくさん積めるから、便数が減ったかもしれないなあ」

◆対策を考える

「試算表と社長のお話から考えると、新商品のおかげで採算効率は良くなっているかもしれませんが」
 「そうだったのか。材料が高いからてっきり儲からないと思っていたよ」
 「そうなるも業績が悪いのは単に売上が落ち込んでいることが原因です」
 「何をいまさら。そんなことは最初から分かってるよ」
 「結論は同じですが意味合いは少し違います。コストを気にせずお客様の注文をとることだけに専念すればよい、ということです」
 「…なるほど！つまり、新商品の注文を積極的にとればよいということだな。早速、営業に指示しよう」
 「お、社長もいつもの元気が出てきましたね」
 「答えが分かったら不安はどこかへ消えてしまったよ」
 「この調子でこれからも試算表をよく見てくださいな」

※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。

☆ ブログもご覧いただけたら幸いです。(平日毎日更新)⇒http://blog.goo.ne.jp/hirai_tax/