

～会計を通じて人に幸せを～

Hirai's レビュー

2012年4月号 (No. 40)

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/

直感頼みは命取り? 採算管理で業績アップ!

仕事は忙しいのにイマイチ儲からない…。もしかしたら儲かる仕事と儲からない仕事の判断が、きちんとできていないことが原因かもしれません。そんなときは「採算管理」をきちんと行うことをおすすめします。

◆売上はアップしたけど…

当社はスーパーやドラッグストアに雑貨を販売する問屋業を営んでいます。この春の目玉商品はあるメーカーから新発売された“高級マスクX”。気温が上がるにつれて売れ行きもドンドン伸びています。



3月の単品の売上は前月比で約1.5倍と絶好調です。ですが報告をきいた社長の表情はイマイチさえません。

2月	全体
単価	200.0円
数量	100,000個
売上額	2,000万円



3月	全体
単価	199.3円
数量	150,000個
売上額	2,990万円

「あれだけ売れたら売上は3000万円超えてもよいはずだけど…。忙しかったわりに売上の伸びが思ったほどではなかったのが原因のようです。違和感があった社長は原因を突き止めるために2月と3月の“高級マスクX”の単価と販売量を調べてもらいました。すると2月は平均単価が200円ちょうどだったのが3月は200円割れになっていたこと

が分かりました。「営業担当者が勝手に値下げして販売をしてるんじゃないか?」そう思った社長はすぐに営業部の責任者を呼んで問い詰めましたが「販売価格は最初の見積りどおりです」との返事がかえってきました。

◆得意先別の価格と数量

部長の返事を聞いても納得いかない社長は“高級マスクX”を販売した『キングスーパー』と『クインストア』の見積りと請求書を調べてみました。納入単価を比べると『キングスーパー』が202.0円に対し『クインストア』は198.0円と4円の開きがあること、3月の売上アップは『クインストア』の販売数量が伸びたことが原因などが分かりました。「単価の低い『クインストア』の売上が

2月	全体	キングスーパー	クインストア
単価	200.0円	202.0円	198.0円
数量	100,000個	50,000個	50,000個
売上額	2,000万円	1,010万円	990万円



3月	全体	キングスーパー	クインストア
単価	199.3円	202.0円	198.0円
数量	150,000個	50,000個	100,000個
売上額	2,990万円	1,010万円	1,980万円

極端に増えたから平均単価が下がったのか…。ようやく違和感の原因が分かった社長はすぐに次の手を考えます。

「単価を維持するために『クインストア』の売上を抑えないといけないな」。早速、営業部の責任者を呼んで指示をしたところ、またしても思わぬ返事がかえってきました。「そんなことしたら、儲けが減ってしまいますよ」。

◆結局どちらが儲かるか

実は“高級マスクX”は『キングスーパー』向けは大手の商社から175.0円で『クインストア』向けは別の商社から165.0円で購入しています。「商流によって購入価格が違うので、粗利額も粗利率も『クインストア』の方が

3月	全体	キングスーパー	クインストア
単価	199.3円	202.0円	198.0円
原価	168.3円	175.0円	165.0円
粗利	31.0円	27.0円	33.0円
数量	150,000個	50,000個	100,000個
売上額	2,990万円	1,010万円	1,980万円
売上原価	2,525万円	875万円	1,650万円
粗利額	465万円	135万円	330万円
粗利率	15.55%	13.37%	16.67%

高いんです」。説明を聞いた社長は反省しました。「直感頼みはもうやめだ。これからは細かい採算管理ができるよう全社で取り組もう!」社長は心に強く誓いました。

※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/