

＜未来会計図表＞ 「どこに手を打てば利益が出るか？」

当月 単位：百万円

変動比率 6.0%	変動費
売上 = 客単価 × 客数 (P) (Q)	(仕入・材料費・外注費)
売上高 (PQ)	(98.1)
(163.3)	営業が原価率の低い商品をたくさん売れば変動費率は下がる。
現在の顧客数 = (既存顧客数 - 脱落数 - スリープ) × [リピート率]	売りたい商品を守る。
+ 新規顧客数	
粗利益率 40%	粗利益額 (65.2)
最も重要な要素は 新規顧客ではなく 「リピート率」	

レストラン売上 = 客数 × 客単価 × 営業日数 × 店舗数
→ 席数 × 満席率 × 回転率
(相席・四人掛けを二人掛け)

利益とは

・社員を守るコストであり、事業継続のためのコストである。
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です。

粗利益 (MQ) 付加価値	人件費 (F1)
(65.2)	(38.4)
労働分配率 59%	
労働生産性 1.7倍	
F = 61.3	
G 3.9	

累計 期首～ 12月末日 (単位：千円)

変動費 (VQ) ... Variable Quantity	1,108,392	V (変動比率) 56.5%
売上高 (PQ)	1,960,622	m (粗利益率) 43.4%
粗利益 (MQ)	852,229	F ÷ MQ 81.8%
固定費 (F)	697,307	
F ... Fixed Cost		
F 1	427,444	
F 2	215,101	
F 3	31,518	
F 4	23,242	
粗利益率を上げることではなく、粗利益額を稼ぐこと		
g (売上高対経常利益率)	7.9%	154,922
経常損益 G ... Gain (事業存続費)		

労働分配率 = 50.1%

未来会計図表用語説明

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つの中で一番やさしい事からはじめましょう。

- 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ません
- ・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

○総資本利益率は10%が目安 = 総資本回転率 × 売上高経常利益率

F ÷ MQ ... 損益分岐点比率 $\frac{G}{\Delta G} = \frac{MQ}{MQ} \times \frac{G}{\Delta G}$... 経営安全率 / 売上必要倍率

*労働分配率 ... F1 ÷ MQ ... 賃金の生産性の指標ではなく (粗利益額に占める人件費の割合) 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 = 理念 × 製品の価値 × サービスの価値 × 情報の価値

★★F ÷ MQ (f / m) で損益分岐点をチェック!★★

損益分岐点比率	状況	評価	未来
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 少し余裕有り
81%~90%	F < MQ	B	普通企業 マアマア
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

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、労働分配率を下げる。
・パート化 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・誌・競・競

商売には積極的な & 強気の仕掛けが常に必要です。