

おおたち会計の

社長に伝えたい 経営の落とし穴

Vol.3



大立 稔

おおたち会計 所長
(税理士・社会保険労務士)

プロフィール

- ◎1990年 税理士事務所開業
- ◎2005年 社会保険労務士取得
- ◎2006年 経営コンサルティング業務開始
- ◎2021年～現在 ビジョン実現パートナーとしてコンサルティング活動を行っている。

売上思考の落とし穴

突然の駆け込みでお客さまからの相談がありました。

私どもの事務所に昨年からの顧客になられた社長さまです。

赤字が放置されたままで、貸借対照表はボロボロの状態になっていました。赤字の累積はお金の減少を招き寄せ、資金繰りに苦労されています。

いろいろな数字の不具合を正しく手直しし、損益についても戦略会計にしたところでした。

社長さまの相談とは？

自分の会社は一体いくら売上を上げればやっていけるのか、計算してほしいのとこのことです。

しかし、残念ながらこの思考方法だと解決が困難になるのです。

なぜなら…資金繰りを良く

する大本は限界利益の改善に

あるからです。限界利益とは

売上高から変動費を差し引いた利益のことです。

一般的にはこの限界利益のことを粗利益と呼んでいます。

しかし、それは販売業だけが対象の言葉ですので、ここでは限界利益という言葉を使います。

さて、限界利益を改善する意味は、次のようなものです。

会社は限界利益で生きていくからです。給料・社会保険料・地代家賃・電気代・利息の支払いは全て限界利益で賄われます。

そして、借入の返済元金も限界利益から賄われます。したがって、売上高を上げるという発想よりも、限界利益を大きくするという発想が大事

なっています。

売上思考に走る危険性は、社長さまをいろんな種類の事業に走らせるところにあります。

例えば食品販売業の方が飲食店を始めたり、いろいろな販売店をあちこちに作りがちなことです。

結果、生産性の悪い事業を数多く抱えることになり、従業員の数が増え、固定費が増え、環境変化によるリスクが増え、本業自体が揺らいでしまうことが多くあります。

話を元に戻しますと、相談のあった社長さまと、自社のやっていける限界利益の額を

ご一緒に算出しました。その後、どのような作戦を練られたのかをお聞きしました。

社長さまは、いままでの売上の内容をリストにして、分

析をされました。

限界利益の大きい得意先、地域エリアに応じ、営業のやり方を工夫されていました。

問題は売上をいくら上げれば良いのか、にありました。解決ポイントは、会社が生き残るにはいくら限界利益が必要か？にあったように思います。

売上高を増やすという発想ですと解決策は見つけないとが困難になります。ただし、これは今回のお客様の事例です。全ての会社に当てはまるものではありません。

ただ、一つ確かなことは会社は限界利益で生きていくということです。

そして、借金の返済も限界利益からなされるということをご記憶いただければ幸いです。

ランチェスター社長塾

上位3%の社長になる経営戦略

「同業者には教えたくない」
ランチェスター社長塾に、参加された方から、多く頂く感想です。全国で10,000人以上が受講した経営競争の勝ち方のルールをご紹介します。

社長塾講座一覧

- (1)原則編(入門編)
- (2)顧客維持戦略
- (3)地域戦略
- (4)営業戦略
- (5)商品戦略
- (6)組織戦略
- (7)リーダーシップ戦略
- (8)財務戦略
- (9)時間戦略

資料請求無料

おおたち会計

〒720-0802
福山市松浜町3-4-21
☎084-927-5100

