

中小企業診断士

森田正雄の

科学的経営入門

全6回シリーズ

～楽しんで儲けるために～

第1回:「売上高は役に立たない!」

このシリーズでは、「科学的経営入門」と題して、中小企業の皆様が「楽をして儲けるための経営ノウハウ」をご紹介します。第一回目は、「売上高は役に立たない!」です。

●利益とは何か?

利益とは、収益(売上)から費用(経費)を差し引いたものです。この差額がプラスなら黒字、マイナスなら赤字となります。従って、利益を上げるためには「売上アップか経費削減」しかないというのが会計の世界では「常識」になっています(本当は違うのですが)。

●利益が発生するのはいつ?

企業において利益が発生するのは、「商品(製品)を販売した時」です。それ以外には発生しません。セツトで発生するのが販売した商品(製品)に対応する売上原価です。仕入れた商品(製造した製品)は売れるまでは棚卸資産(在庫)として貸借対照表に計上されます。

●売上高は役に立たない!

企業にとって「売上高」は重要な要素であることに間違いはありませんが、売上高の拡大だけを追求することがいかに経営に弊害を及ぼすかを理解する必要があります。

●簡単なクイズ

次のクイズは、西順一郎著『戦略会計入門 売上高は役に立たない』

(ソーテック社)から引用したものです。

●ある靴屋の失敗

ある靴屋が、新しい靴を仕入れた。その靴をいくらで売れば良いのかというのがクイズです。

(A案) 売価を三千円にすると十足売れ、(B案) 二千円にすると二十足売れ、(C案) 一千円にすると六十足売れるというとき、あなたならどれを選びますか?

●P(売価)とQ(数量)

この例の場合、「売価」を「P」「プライス」といい、「数量」を「Q」「クオンティティ」といいます。

●PQ は売上高

「売上高PQ」単価P×数量Qなので、靴が三千円で十足売れるとき「売上高PQ」は「P×Q」で三万円となります。

●V(変動単価)とM(粗利単価)

売上高PQの大小で判断するならば売上高PQが六万円の「C案」を選びたいのですが、正解は「仕入れはいくらか?と聞く」です。仕入単価のことを「V(バラブル・コスト=変動単価)」といいます。

仕入単価が一足七百円だとすると、P(プライス)を三千円で販売するとV(変動単価)が七百円だからM(粗利単価=マージン)は一千二百円になります。

●MQ(粗利総額)はM×Q (P(単価)×Q(数量) = PQ(売上高)で表されるように、M(粗利単価)×Q(数量) = MQ(粗利総額)になります。

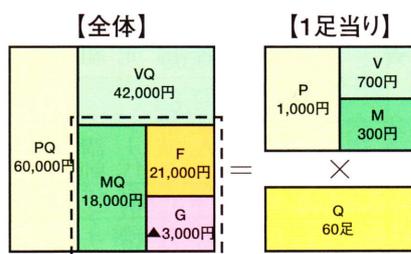
MQは、マージン総額・付加価値総額・限界利益総額とも呼ばれますが、このMQが損益計算では一番重要な要素となります。従って、このクイズの答えは、MQ(粗利総額)が一番多いB案で売れば良いことが分かります。

●F(固定費)とG(利益) この店では固定費が二万一千円かかります。固定費のことをF(フィックス・コスト)といいます。この場合、利益G(ゲイン)はいくらになるでしょう?これをまとめると次の表になります。

	A案	B案	C案
P(売価)	3,000円	2,000円	1,000円
V(変動単価)	700円	700円	700円
M(粗利単価)	2,300円	1,300円	300円
Q(数量)	10足	20足	60足
PQ(売上高)	30,000円	40,000円	60,000円
VQ(変動費)	7,000円	14,000円	42,000円
MQ(粗利総額)	23,000円	26,000円	18,000円
F(固定費)	21,000円	21,000円	21,000円
G(利益)	2,000円	5,000円	▲3,000円

B案を採用すれば、G(利益)が最大になることが分かります。赤字となるC案の収益構造を図にすると次のようになります。

C案の収益構造



C案は、F(固定費)二万一千円を賄えるだけのMQ(粗利総額)を獲得したとき、つまりQ(数量)が七十足になったときに初めてG(利益)がゼロになります。

●損益分岐点の公式

損益分岐点とは、右図の破線部分のG(利益)がゼロの時なので、式で表すと「MQ=F」となる。この公式にはPQ(売上高)は出てきません。つまり企業にとって重要なのはPQ(売上高)ではなくMQ(粗利総額)なのです。

●経営とはMQVF

人件費・経費等のF(固定費)のコントロールは比較的容易です。従って、経営者はF(固定費)を上回るMQ(粗利総額)を獲得することを目標に経営を行うことが楽して儲ける経営の近道なのです。

●参考文献(メルマガ「マトリックス通信」発行責任者・宇野寛)

森田経営研究所

〒790-0052 松山市竹原町1丁目2-8-802
TEL : 089-993-8978 FAX : 089-993-8978

E-mail: mmorita@moritakeiei.com
http://www.moritakeiei.com

