

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2回:「売上が10%ダウンしたら?」

「科学的経営入門」シリーズの第二回目は「売上が10%ダウンしたら?」です。

●**会計には数量Qが存在しない**
企業に義務付けられている財務会計の致命的な欠陥は「数量Qが存在しない」ということです。

財務会計がなぜ科学的(数学的)でないかという点、おおよそ数学の世界とは縁遠い次のような表現しかできないからです。

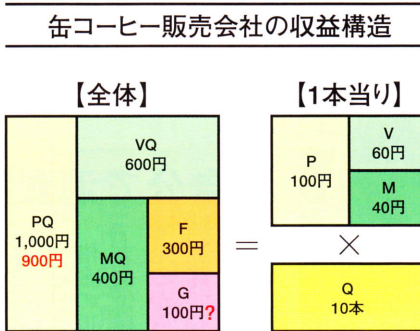
「もっと売上が伸びせ」
「前月より売上が大幅に減った」
「売上高」と漢字で書いた瞬間に「売上が伸びせ」とか「売上が増えた」「売上高が減った」という表現しかできなくなるのです。

●**売上高ではなくP・Qと言おう**
第一回の「ある靴屋の失敗」で学んだように、売上高をP・Qと言うことで、売価Pをアップするか数量Qをアップするのか、選択する戦術の幅が広がるのです。

●**売上が10%ダウンしたら?**
次のクイズは、西順一郎編著・宇野寛/米津晋次著「利益が見える戦略M・Q会計」(かんき出版)から引用したものです。

●**缶コーヒー販売会社の事例**
ある缶コーヒー販売会社では、缶コーヒーを1本60円で仕入れて100円で販売しています。当月は10本販売しました。

売上高P・Qは1000円、売上原価V・Qは600円、粗利総額M・Qは400円となります。固定費Fが300円かかっているとすると、利益Gは100円となります。



●**クイズ**

それでは、この缶コーヒー販売会社の売上高P・Qが10%ダウンして900円になったら、当月の利益Gはいくらになるでしょうか、というのがクイズです。

次の4つの中から、あなたが正解だと思う答えを選んで下さい。

- ① 90円
- ② 60円
- ③ 0円
- ④ わからない

●**正解にたどり着くのは少数派**

①は、営業マンに多い解答です。売上が減るとそれに比例して利益が減ると考える人です。

②は、経理マン、銀行マンなど会計を専門的に学んだ経験のある人に多い解答です。

③は、経営者に多い解答です。売上が減るとその分利益が減ると思いこんでいます。

④は、・・・

●**正解は「④わからない」**
「そんなバカな」という人は「科学的経営力」が未開発の人です。

「科学的経営力」のある人は、次のように質問するはずですよ。

「売上高P・Qが10%ダウンしたの缶コーヒーの販売数量Qが10本から9本に減ったからなのですか? それとも、営業マンが缶コーヒーの売価Pを10%値引きして販売したからなのですか?」

●**数量Qが10%減少したとき**
数量Qが9本で、売上高P・Qは900円です。売上原価V・Qは600円、粗利総額M・Qは300円、固定費Fは300円、利益Gは0円です。

●**10%値引きして売ったとき**
売価Pを10%値引きして販売すると、売上高P・Qは900円です。売上原価V・Qは600円、粗利総額M・Qは300円、固定費Fは300円、利益Gは0円です。

●**売上高P・Qと利益Gには何の相関関係もないのです。**
このクイズは、会計に詳しい人ほど間違える比率が高いのです。「売上が減れば原価が減り、売上が増えれば原価が増える」とか「変動費は売上高に比例する」「売上が増えれば利益が増える」と思っている人たちは、儲けるための発想が湧いてこないのです。

「前期と比べて売上は増えているのに、なぜ利益は減ったのか」よくあるパターンです。でも「粗利率が落ちて団費が増えから・・・」で片付けていませんか。もうお分りのように、数量Qのない損益計算書だけを見ていたのでは利益を増やすための本当の対策や戦略は浮かんでこないのです。

●**参考文献**
「儲けるための会計入門編 改訂版」著者 (株)アイティエス経営支援開発室 宇野寛

●**売上高P・QはPとQの組み合わせ**
さらに値引きして売価Pを75円で販売した場合はどうなるでしょうか。売上高P・Qが900円となる販売数量Qは12本です。この時、粗利総額M・Qは150円、固定費Fは300円、利益Gは▲120円の赤字になります。

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

