

< 未来会計図表 >

「どこに手を打てば利益が出るか？」

当月 10月 単位:百万円

<p>変動費率 65.1 %</p> <p>変動費(VQ) 数量比例性のあるもの</p> <p>売上高(PQ) (32.8)</p> <p>現在の顧客数 = (既存顧客数 - 脱落数 - スリーブ) ×【リピート率】 + 新規顧客数</p> <p>最も重要な要素は 新規顧客ではなく 「リピート率」</p>	<p>(仕入・材料費・外注費) (21.3)</p> <p>・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</p> <p>・売りたい商品売る</p> <p>粗利益率 34.9 %</p> <p>粗利益額(MQ) (11.4)</p>
--	---

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

- 社員を守るためのコストであり、事業存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。
- 利益とは、率ではなく額である。粗利益額と固定費の差額である。

粗利益額(MQ) (11.4)	固定費(F) (7.7)
<p>労働分配率 27.3 %</p> <p>労働生産性 3.7 倍</p> <p>人件費 (3.1)</p>	
<p>何日でFを回収できるか 20.3日</p> <p>F ÷ MQ 67.7%</p>	
経営安全率 32.3%	

経営安全率の意味は、売上高の減少に耐えられるかではなく、販売数量の減少に耐えられるかである。

累計 期首～ 10月 末日 単位:千円

<p>v(変動費率) 66.5%</p> <p>売上高(PQ) 213,268</p> <p>売上高が10%減少したとは、Pが10%下落したのかQが10%下落したのかによりGが大きく変わる。</p> <p>m(粗利益率) 33.5%</p> <p>m率の高い業種→Qアップ戦略 m率の低い業種→Pアップ戦略</p> <p>↑P...Price:客単価付加価値の高いもの売る ↑Q...Quantity:商品数・顧客数 ↑m...margin:粗利益率</p> <p>g(売上高対経常利益率) 13.6%</p>	<p>変動費(VQ)・・・Variable Quantity 141,866</p> <p>粗利益(MQ) 71,403</p> <p>固定費(F) 42,420</p> <p>F1 25,324 F2 13,239 F3 144 F4 3,713</p> <p>F ÷ MQ 59.4%</p> <p>予算の一律削減は厳禁。未来費用は落としてはいけない、要らない業務をなくすこと。</p> <p>経常利益(G)・・・Gain 28,983 『事業存続費』</p>
--	---

労働分配率 = 35.5%

◆未来会計図表用語説明

〇〇〇〇株式会社 第00期

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始めましょう

- ① 売上を上げる PアップorQ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、未来費用は必要成長している企業は、Fをアップさせながらそれ以上のMQを稼いでいる。

○ 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ない
- ・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

○ 総資本経常利益率は10%が目安 = 総資本回転率 × 売上高経常利益率

○ 自己資本比率は50%が目安

○ 損益分岐点比率は80%が目安

F ÷ MQ …… 損益分岐点比率

G ÷ MQ …… 経営安全率
Δ G ÷ MQ …… 売上必要倍率

※労働分配率 …… F1 ÷ MQ ……
(粗利益額に占める人件費の割合)

賃金の生産性の指標ではなく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 × 製品の価格 × 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	SS	超優良企業 余裕シャクシャク
60%～80%	F < MQ	S	優良企業 少し余裕あり
81%～90%	F < MQ	A	普通企業 マアママ
91%～100%	F ≤ MQ	B	損益分岐点企業 全く油断不可
101%～200%	F > MQ	C	赤字企業 未来が危ない
200%以上	F > MQ	D	倒産企業 社長交代