

優良企業に向けた改善ポイントー3

1. 最初に、自分の会社の損益分岐点を知ろう

「損益分岐点売上高」とは、利益が±0になるときの売上高をいいます。この、損益分岐点売上高の求め方は、 $\text{固定費} \div (1 - \text{変動比率})$ （ $\text{変動比率} = \text{変動費} \div \text{売上高}$ ）
よって簡便には、 $\text{固定費} \div \text{粗利率}$ です。

年間の固定費 = **A** 年間の粗利率 = **B** 損益分岐点売上高 = **C=(A÷B)**
よって、売上高が「C」のときは、利益も損失も発生しない。

2. 建設業 売上規模別 モデルケース

これまでの企業データ分析から、建設業 売上規模別の損益モデルケースを次のように設定しました

単位:千円 ok

3,000万円モデル	会社全体年商	構成比	従業者1人月平均	従業者数	参考:建設業の1人月平均	
売上高	30,000	100%	1,667	1.5人	1,486	1人当たり売上高を増やす
原価	20,700	69%	1,150	い社一は長人パ+半奥とはたん行イのかマ応ない援いあるので	1,029	原価を下げる
粗利率	31.0%	—	31.0%		30.8%	粗利率が若干あがる
粗利額	9,300	31%	517		457	粗利額を上げる
固定費	8,586	29%	477		477	
(人件費)	5,238	17%	291		291	しかし、現実には、すぐ売上を増やして原価を下げられないので、最初は、人件費・その他経費を圧縮しながら利益をだす。
(その他経費)	3,348	11%	186		186	
経常利益	714	2.4%	40		-20	

単位:千円 ok

5,000万円モデル	会社全体年商	構成比	従業者1人月平均	従業者数	参考:建設業の1人月平均	
売上高	50,000	100%	1,667	2.5人	1,486	1人当たり売上高を増やす
原価	34,500	69%	1,150	る社一は長人パ+半奥とはたん行イのかマ応ない援いあるので	1,029	原価を下げる
粗利率	31.0%	—	31.0%		30.8%	粗利率が若干あがる
粗利額	15,500	31%	517		457	粗利額を上げる
固定費	14,310	29%	477		477	
(人件費)	8,730	17%	291		291	しかし、現実には、すぐ売上を増やして原価を下げられないので、最初は、人件費・その他経費を圧縮しながら利益をだす。
(その他経費)	5,580	11%	186		186	
経常利益	1,190	2.4%	40		-20	

単位:千円

ok

7,000万円モデル	会社全体年商	構成比	従業者1人月平均	従業者数	参考:建設業の1人月平均
売上高	70,000	100%	1,667	3.5人	1,486
原価	48,300	69%	1,150	社長はパトタイムと奥さんあ	1,029
粗利率	31.0%		31.0%		30.8%
粗利額	21,700	31%	517		457
固定費	20,034	29%	477		477
(人件費)	12,222	17%	291		291
(その他経費)	7,812	11%	186		186
経常利益	1,666	2.4%	40		-20

1人当たり売上高を増やす
原価を下げる
粗利率が若干あがる
粗利額を上げる

しかし、現実には、すぐ売上を増やして原価を下げられないので、最初は、人件費・その他経費を圧縮しながら利益をだす。

単位:千円

ok

1億円モデル	会社全体年商	構成比	従業者1人月平均	従業者数	参考:建設業の1人月平均
売上高	100,000	100%	1,852	4.5人	1,486
原価	69,000	69%	1,278	社長はパトタイムと奥さんあ	1,029
粗利率	31.0%		31.0%		30.8%
粗利額	31,000	31%	574		457
固定費	25,758	26%	477		477
(人件費)	15,714	16%	291		291
(その他経費)	10,044	10%	186		186
経常利益	5,242	5.2%	97		-20

1人当たり売上高を増やす
原価を下げる
粗利率が若干あがる
粗利額を上げる

しかし、現実には、すぐ売上を増やして原価を下げられないので、最初は、人件費・その他経費を圧縮しながら利益をだす。

単位:千円

ok

2億円モデル	会社全体年商	構成比	従業者1人月平均	従業者数	参考:建設業の1人月平均
売上高	200,000	100%	2,083	8.0人	1,825
原価	140,000	70%	1,458	社長十七人	1,295
粗利率	30.0%		30.0%		29.1%
粗利額	60,000	30%	625		530
固定費	50,784	25%	529		529
(人件費)	35,904	18%	374		374
(その他経費)	14,880	7%	155		155
経常利益	9,216	4.6%	96		1

1人当たり売上高を増やす
原価を下げる
粗利率が若干あがる
粗利額を上げる

しかし、現実には、すぐ売上を増やして原価を下げられないので、最初は、人件費・その他経費を圧縮しながら利益をだす。

3. 会社経営で押さえるべき主要な数値

(1) 年間の固定費総額

① 人件費(現場加工などは労務費となるが、人件費＝(労務費＋人件費)で押さえる)

人件費は、給与・賞与・一時金などに社会保険料などの会社負担分を含めたもの

② 地代家賃(家賃が一定なら、従業員の多いほうが「1人当たり」の地代家賃は少なくなる)

③ その他経費で金額の大きいもの

(2) 年間の粗利額

(3) 年間の粗利率

① (年間の固定費総額÷粗利率)が、年間の粗利額より大きければ、赤字である

(4) 赤字あるいは利益が少ない場合の対策

まず、経営者が正しい経営の仕組みを学ぶこと。「一生懸命」や「いい商品」は、経営の必要条件

① 固定費を見直して、圧縮する

・コストダウンの方法を学ぶ

・人件費は最大のコスト、月次で一人当たり生産性(売上高・原価・粗利額・経費)を把握する

② 原価を圧縮する

・一見、大量購入は安そうだが不良在庫となりやすい、当用買いを徹底する

・チェック体制を整備して、クレームを減らす

③ 売上を上げる

・顧客データを精査し、最適な営業をする

順番は、a.金額の大きい顧客、b.回数の多い顧客、c.直近に買った顧客

・新規顧客獲得コストの2割ですむ、リピート客・紹介客を系統的に増やす