

第27回未来ウェブ経営セミナー 11月25日（木）開催

[http://www.mirai-j.co.jp/web\\_seminar.htm](http://www.mirai-j.co.jp/web_seminar.htm)

タイトル：「一年で儲かる会社にしようじゃないか パート2」

～より一層の高収益を目指すために～

---

経営プロデューサー 吉岡憲章です。ご存じ“常識破りの再建請負人”です。

何と中国の中央委員会第6回総会（6中総会）で、党創建100年の歴史を総括する「歴史決議」をしました。これだけだと、何のことも分かりませんが、要するに習近平総書記が毛沢東、鄧小平と並ぶ権威付けを行ったということになります。このように自分自身を祭り上げるのは、あの専制政治家ヒットラーを連想させ、民主主義国家では考えられない異様なことです。

毛沢東が蒋介石と戦い台湾に追い出し、鄧小平が資本主義を導入して国を潤し、習近平が米国と戦うほど国を強くした、ということでしょう。まあ、他国のことですからどうでもいい、と言いたいところですが、他人の迷惑顧みず、我意を力で押し通すお国柄ですから、危なくって捨て置くこともできません。

---

さて、この先コロナに続いて中国の脅威が押し寄せるかもしれませんが、私たち中小企業にとっては、自社の収益力をトコトン高めておくことが大事です。

そのために取り組む基本的なことは、売上を増やすことと原価を抑えることです。そこで、今回は「原価を抑える」ためにどうするか、について考えてみましょう。

---

実は、儲からない原因の多くは“経営者が原価に対してルーズである”と言えます。原価がよく分からないのに値引きをしたり、材料の仕入れ過ぎをしたり・・・。

「どんぶり勘定」という言葉を聴くことがあると思います。昔、商人や職人がつけていた前掛けについている物入れ（どんぶり）から無造作に金を出し入れして使ったところから言われています。

広辞苑では「予算を立てたり決算をしたりせず、手元にあるカネにまかせて支払いをすること。大まかな会計」と説明しています。

お金の出し入れには大変便利なのですが、いくら売上げたのか、どれだけ使ったのかがわかりません。全体としてはどんぶりの中のおカネは分かるけれども、個別には儲かったのか損したのか全く不明です。

そこで、原価を分かるようにするためには“個別原価管理”を徹底して行うことです。“個別”とは、“商品ごと”はもちろんのこと、“顧客ごと”も含まれます。これができる“利益を出す”ための前提がまずはできた、ということになります。

---

収益性を向上させるためには、どんぶり勘定を脱して収益改善の仕組みをきちんと構築していく必要があります。どのようにして自社をもっと儲かる会社に生まれ変わらせるか。これは経営者の最大の関心事でしょう！

そこで、11月25日（木）の第27回未来ウェブ経営セミナーでは「一年で儲かる会社にしようじゃないか パート2」～より一層の高収益を目指すために～というタイトルで、あっと驚くほどに収益力をアップさせるための具体的な改善手法を聞いてみませんか。

★未来ウェブ経営セミナー（無料） ⇒⇒  
[http://www.mirai-j.co.jp/web\\_seminar.htm](http://www.mirai-j.co.jp/web_seminar.htm)

なお21日の日曜日までにウェブセミナーへお申し込みを頂いた方には、特典として

経営者のための「経営の心得・会計・金融・管理者養成・営業」5つのノウハウがわかる当社発行「未来・経営Navigation」の最新号をお送りさせていただきます。

ぜひセミナーとあわせて参考としていただけましたら幸いです。

---

厳しい変動の時代を乗り切り、さらに成長するために具体的な方策やその進め方について語り合いませんか。Zoomによる「個別ウェブミーティング」（無料）で前進のきっかけをつかんでください。

★未来ウェブ経営ミーティング ⇒⇒  
[http://www.mirai-j.co.jp/web\\_meeting.htm](http://www.mirai-j.co.jp/web_meeting.htm)

代表取締役 経営プロデューサー  
吉岡 憲章 経営学博士 (Ph. D.) MBA

#### ■未来ウェブ経営セミナーのご案内■

---

◎第27回未来ウェブ経営セミナー  
~~~~~

私「常識破りの経営プロデューサー吉岡憲章」が多くの修羅場で、陣頭に立ち指揮をとり続けてきた実体験に裏づけされた独特の解決手法をZoomにてお伝えします。

1. 開催日：2021年11月25日（木） 16：00～17：00
2. テーマ：「一年で儲かる会社にしようじゃないか パート2」  
～より一層の高収益を目指すために～

第一部  
「一年で儲かる会社にするための経営メカニズム」  
講 師：未来事業株式会社 代表取締役 吉岡 憲章  
経営学博士 (Ph. D.) MBA

第二部  
「極み 損益分岐点経営で高収益を実現する」  
講 師：未来事業株式会社 常務取締役 松本 長久

【参加料】 無料

【対象者】 中小企業の経営者 経営幹部 経営企画担当者

★未来ウェブ経営セミナー ⇒⇒  
[http://www.mirai-j.co.jp/web\\_seminar.htm](http://www.mirai-j.co.jp/web_seminar.htm)

上記URLにアクセス、お申込みください。

また、当セミナー中は参加者の顔は誰からも見えませんのでご安心下さい。

ご参加いただいた方には、セミナー終了後テキストをお送りしますので、貴社の経営改善のお役に立てること間違いありません。



吉岡憲章著『定年博士～生涯現役、挑戦を  
あきらめない生き方～』

日本総合研究所会長・多摩大学長寺島実郎先生のご推薦も賜りました。  
お近くのアマゾンまたは書店にてご購入いただき、ぜひ感想などを  
お知らせください。

アマゾン⇒⇒⇒ <https://www.amazon.co.jp/dp/4866631090/>



<<プロの視線>>

★★★実戦的損益分岐点経営に取り組む★★★

【経営分析室長 和田 健司】

●私たち未来事業は、クライアントの経営者の方々に「損益分岐点」  
を重視する「損益分岐点経営の推進」を勧めています。

●分かっているようで、身につけていない損益分岐点

損益分岐点が何かを知らなくては、損益分岐点経営のスタートライン  
に立てません。しかしながら多くの経営者の方は、いざ、自分の会社  
の損益分岐点売上高を計算しようとする、なかなかできないもので  
す。なぜなら、損益分岐点の出し方は、『固定費/（1 - (変動費/売  
上高)）』と教科書に書かれており、なんだか難しそうだと覚えるこ  
とを断念してしまうからです。

● $F=m \times S$ で損益分岐点を丸掴み

『 $F=m \times S$ 』これなら、すぐ暗記できます。この公式を覚えておくと、  
損益分岐点の計算から、損益分岐点の活用まで、自在に操れるよう  
になります。

$F=m \times S$ の意味と使い方を考えてみましょう。

まず、 $F$ はFixed Costすなわち固定費の事です。 $m$ はマージンの  
 $m$ で限界利益率、 $S$ はセールの $S$ で売上高です。限界利益率とい  
う言葉に馴染めない方がいますが、マージン（マージナル・インカ  
ム）の日本語訳が限界利益です。限界利益率 $m$ はマージン率の $m$ と  
覚えておけば、商品を買った時に得られる増加する利益率だとの  
理解も容易になります。

さて、 $m \times S$ は限界利益率 $m$ に売上高 $S$ を掛け算した結果なので、  
限界利益の額となります。  
 $F=m \times S$ が示すことは、固定費 $F$ が限界利益額 $m \times S$ と釣り合っ  
ている状態をさしています。利益が0となる損益分岐状態を、 $F=m \times  
S$ というシンプルで覚えやすい式にまとめたものとなります。

●損益分岐点売上高を求める

$F=m \times S$ を満たす損益分岐点売上高 $S$ を算出するには、 $F$ （固定費）を  
 $m$ （限界利益率）で割ればよいのです。そして、 $m$ （限界利益率）は  
マージン率ですから（1 - 変動比率）で計算することができます。  
教科書に言う（1 - 変動費/売上高）とは $m$ （限界利益率）の算出方法  
を説明しています。

## ●小売業卸売業の損益分岐点

小売業や卸売業は、商品を仕入れ、仕入価格より高く売ることが商売です。

60円で仕入れて100円で売れば、変動原価率が60%、限界利益率mは40%となります。小売業や、卸売業では限界利益率mと粗利率と同じとなります。（販売費の中に販売手数料などの変動費が含まれていることでもあります、今は無視して構いません）。固定費Fは総費用から変動費を引いて求めます。総費用は売上から利益を引くことで求められますね。固定費Fを粗利率で割ると小売業での損益分岐点売上高が出てきます。

## ●製造業、建設業の損益分岐点

製造業は、材料を仕入れたり、外注先に加工を委託したりしながら、自前の設備人員を使って商品を作りこれを販売することが商売です。したがって製造業では、材料費と外注費が変動費となります。限界利益率mを計算するには、まず、材料費と外注費から変動比率を求めます。1個作るのに材料費20円、外注費10円かかる商品を100円で売るなら、変動費は30円、変動比率は30%になります。限界利益率mは70%となるので、損益分岐点売上高は固定費Fを0.7で割ることで製造業での損益分岐点を求めます。

## ●自分の会社の損益分岐点売上高を計算してみる

損益分岐点公式 $F=m \times S$ を活用して、自分の会社の損益分岐点を計算してみることが、損益分岐点経営の第一歩となりますので、まずは計算する事を始めましょう。

◆————◆今月（11月）のホームページ◆————◆

### □経営の羅針盤

中小企業は自社を存続させるために何を努力すればよいか？

『売上を現状より2割増やすこと』

『変動の時こそビジネスモデルを見直すこと』・・・

それも“単発的にではなくて戦略的に”

### □経営者のための健康情報

『秋の食材で秋バテ防止！』

『その原因と予防』 『秋バテにおすすめの食材とは？』

未来ホームページ⇒⇒⇒ <http://www.mirai-j.co.jp>

◆————◆◆————◆◆————◆◆————◆◆————◆

### ※メルマガ配信解除※

お手続きはこちら→→→ <http://ws.formzu.net/fgen/s92856916/>

◆————◆◆————◆◆————◆◆————◆◆————◆

【発行者】 未来事業株式会社 経営プロデュースオフィス

代表 吉岡憲章

【本 社】 東京都新宿区西新宿7-8-2 福八ビル5F

【主要業務】 経営プロデュース（経営改革・発展の指導支援）

講演 執筆

【URL】 <http://www.mirai-j.co.jp>

◆————◆◆————◆◆————◆◆————◆◆————◆