



News Letter

よしかわ税理士事務所

2024年3月号

税理士・ファイナンシャルプランナー 吉川 るみ子

TEL : 075-366-5944

E-mail : mail@yoshikawa-zei.com

【今月の一言】

先月 22 日、とうとう日経平均株価が史上最高値を更新しましたね。前日の米国エヌビディアの業績発表では、市場予測を期待通り上回る決算で沸きました。世界では、Apple、Microsoft、NVIDIA と新 3 大巨頭の出現、そして日本では長く続いた平成不況からの脱却を感じるニュースでした。海外に牽引されている節はありますが、日本企業にはこれをバブルと言わせない底力（改革？）を期待したいものです。

世界との比較で言うと、日本のスポーツ選手たちの世界での活躍が目覚ましいですよ。先月、釜山で行われた世界卓球は絶対王者中国に喰らい付いていく頼もしい姿が印象的でした。スポーツの世界は、選手たちの日々の努力が結集される真剣勝負の舞台。そんなスポーツの観戦（画面越しですが笑）は、真似こそできませんが自身への刺激となります。すでにこの夏のオリンピックが待ち遠しい日々です。

業績予想を図表で考える

今回は、業績予想を簡単な作図を利用して考える方法をご紹介します。

まずは、現状。12 月決算の会社の数字を例にします。

- ・売上高 5000 万円
- ・変動費 3000 万円
- ・粗利益 2000 万円（粗利益率 40%）
- ・固定費 1900 万円
 - うち
 - 人件費 800 万円
 - その他 1100 万円
- ・経常利益 100 万円

これを図で表現してみます。

（単位：万円）

売上 (5,000)	変動費 (3,000)		
	粗利益 (2,000)	固定費 (1,900)	社員人件費 (800)
			その他 (1,100)
利益率 40%		経常利益 (100)	

各社共通する悩みと言え、下記が代表的と言えるでしょう。

- ・物価高で仕入れ値や光熱費が上がっている
- ・社員の給料をあげていきたい
- ・コロナ融資の返済が始まる

そこで。現状より人件費を100万円増やし、かつ経常利益を200万円アップさせることにより、コロナ融資の返済資金を確保しつつ社員の給料を上げる場合を想定し、いくら売上をあげる必要があるかを一緒に考えていきましょう。

◆粗利益率が同じ場合、いくら売上をあげる必要があるか？

(単位：万円)

売上 (5,750) ④+750	変動費 (3,450) ④+450						
	粗利益 (2,300) ③+300	<table border="1"> <tr> <td>固定費 (2,000) ①+100</td> <td>社員人件費 (900) ①+100</td> </tr> <tr> <td></td> <td>その他 (1,100)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">経常利益 (300) ②+200</td> </tr> </table>	固定費 (2,000) ①+100	社員人件費 (900) ①+100		その他 (1,100)	経常利益 (300) ②+200
固定費 (2,000) ①+100	社員人件費 (900) ①+100						
	その他 (1,100)						
経常利益 (300) ②+200							

粗利益率 40%

・人件費を①+100万円、経常利益を②+200万円 としたい場合

→粗利益の段階で③+300万円確保しておかないといけないということになります。

→粗利益を③+300万円確保するには、利益率40%ですと、売上は5,750万円とする必要があります。

結果、④+750万円の売上増加(15%増し)が必要という計算になります。

実際には、15%の売上を増加させるには、社員増員や交通費・広告代等追加の費用も発生し、現実的には、6,000万円ほどの売上を達成しなければ経常利益300万円の確保は難しいかもしれません。

◆値上げで対応(粗利益率を改善)した場合、いくら売上をあげる必要があるか

(単位：万円)

売上 (5,300) ④+300	変動費 (3,000)						
	粗利益 (2,300) ③+300	<table border="1"> <tr> <td>固定費 (2,000) ①+100</td> <td>社員人件費 (900) ①+100</td> </tr> <tr> <td></td> <td>その他 (1,100)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">経常利益 (300) ②+200</td> </tr> </table>	固定費 (2,000) ①+100	社員人件費 (900) ①+100		その他 (1,100)	経常利益 (300) ②+200
固定費 (2,000) ①+100	社員人件費 (900) ①+100						
	その他 (1,100)						
経常利益 (300) ②+200							

粗利益率 43.4%

・人件費を①+100万円、経常利益を②+200万円 としたい場合

→粗利益の段階で③+300万円確保しておかないといけないということになります。
(上記と同じ)

→粗利益を③+300万円確保するために、値上げを実施した場合は、仕入れ値(変動費)は同じですから、そのまま売上を④+300万円すればいいことになります。

全商品を値上げしたと仮定すると6%の値上げで実現する計算となります。値上げによる需要低下もありますし、全商品を一律に値上げすることは難しいですが、率は6%程度で実現するという事は参考になります。

◆単純比較

・粗利益率が同じ場合 750万円の売上増加(15%の売上増加)

・粗利益率を改善した場合 300万円の売上増加(6%の値上げ)

により実現するという簡易比較図でした。

値上げを実施するには、お客様に提供する『価値』を上げ、かつ、お客様が『価値』を感じていただく必要があるのだと思います。

お客様が自社に何を求めているかを把握したり、それを提供していく方法や価値を高める工夫、そしてそれを表現する方法も社内検討材料となるのだと思います。

今月は、単純な作図による比較をご紹介しました。実際の取引は理屈だけでは進まないことは重々承知しております。どこを改善すべきか、目指すべき道筋を立てるためのご参考になればと思います。

※売上の求め方、変動費と固定費の区分、価値の高め方等、疑問な点がありましたら、お気軽にご相談下さい。