

専門家に聞く ココだけの話

第21話

Love&Happiness株式会社
代表取締役 プロフィット・コーチ
小林 剛



“絶対に潰れない会社”になるために社長が押えるべき財務知識

第4回 経営は、アラリ（粗利益）だけ、見ろ！

第3回でお話ししたとおり、売上を増やしても、利益には、関係がないということがわかります。では、どうすれば、利益を増やしていけるのか？ 直接原価計算方式では、本当に単純で、たったこれだけです。「アラリ・粗利益（率）と固定費の把握」だけです。

利益は、アラリ（粗利益）と固定費の関係で決まります。売上で決まるものではありません。売上を増やすことを考えるのではなく、どのようにして、アラリ（粗利益）額を最大化していくかを考えなければなりません。

図1を見ればわかる通り、固定費をアラリ（粗利益）額が上回れば、その分だけ、会社は黒字になります。何が何でも、売上を伸ばそうとするのではなく、アラリ（粗利益）額を増やそうとすることだけを考えて、経営すれば必ず利益は増えることになります。

では、どうすれば、アラリ（粗利益）額を増やしていけるのか？

アラリ（粗利益）を増やす3つの施策を掲げてみます。

〈アラリ（粗利益）と固定費の関係図〉

（図1）

売上高	変動費	粗利益	経費（固定費）
	粗利益		利益（黒字）

粗利益 > 固定費 = 黒字

粗利益の不足 or
固定費の過大

粗利益	経費（固定費）
赤字	

粗利益 < 固定費 = 赤字

1. 売上数量の増加

- ・売上数量を増やすことは、アラリ（粗利益）を直接的に増加させる最も基本的な方法です。
- ・固定費に影響を与えず、変動費の範囲内で売上が増えるため、全体の利益率が向上します。

2. 販売単価の引き上げ

- ・商品やサービスの単価を上げることで、売上1単位あたりのアラリ（粗利益）を増加させます。
- ・一定の販売数量でも利益が増えるため、コスト削減より即効性が高い場合があります。

3. 変動費の削減

- ・原材料費や外注費などの変動費を削減することで、粗利益率を高めます。
- ・売上に直接比例して発生するコストを削減すれば、売上が増加した際の利益の伸びが大きくなります。

これらの施策を同時に進めることで、売上増加とコスト削減のバランスを図り、アラリ（粗利益）を効果的に向上させることが可能です。

Love&Happiness株式会社

〒167-0042 東京都杉並区西荻北3-16-4 小美濃本社ビル 3階 TEL：090-3342-7910 E-mail：baco@loveandh.com