

「税務調査を省略する制度」について

税理士 蛭田昭史

第26回

黒字化するには!

その2

前号(8月5日号)に続き、自社の経営状態を把握するための損益分岐の経営管理方法について記載します。

まずは、前号の復習です。損益分岐売上高(利益がゼロになる売上高。言い換えると企業が継続する上で必要売上高)は、経費を変動費と固定費にキチンと分け、「固定費÷限界利益率」で計算すると記載しました。また、損益分岐売上高を達成していても資金繰りを考えるとキャッシュフローの面では不足する(黒字だけれど資金繰り悪化となる)場合もあるため、借入金返済額を固定費に加算して分岐点(企業継続必須売上高

を把握してきましょう。

部門ごとに業績が見える化されますので、業績を「縦切りの」と表現しています。

企業は一つの事業だけを行っている訳ではありません。自社では一つの種類ごとなど、項目によって内容は違うはずで

部門ごとに業績が見える化されますので、業績を「縦切りの」と表現しています。

企業は一つの事業だけを行っている訳ではありません。自社では一つの種類ごとなど、項目によって内容は違うはずで

| | 「縦切り」 | | | 「横切り」 | | |
|-----------------|----------------|----------------|--------------|--------------|--|--|
| | A部門 | B部門 | C部門 | 合計 | | |
| 売上高 | 4,500 | 3,500 | 2,000 | 10,000 | | |
| 変動費 | 3,000 | 2,500 | 1,000 | 6,500 | | |
| 限界利益 (限界利益率) | 1,500 22.2% | 1,000 28.5% | 1,000 50% | 3,500 35% | | |
| 固定費 | 1,350 | 800 | 850 | 3,000 | | |
| 利益 (利益率) | 150 3.3% | 200 5.7% | 150 7.5% | 500 5% | | |



す。飲食店・店舗のみを経営している場合でも、部門分けはできます。例えば、フード売部門とドリンク売部門で部門を分ける。ランチ売部門とディナー売部門で部門を分ける。極論すると、メニューごとに売上部門を分けるなどです。卸売業でも同じです。取扱商品ごとに部門を分ける。得意先相手(またはグループや地域)ごとに部門を分ける。担当者ごとに部門を分けるなどです。

部門を分けて業績を把握することで、見えてくるものがあるはず。業績の良い部門と悪い部門、これから伸びそうな部門と萎みそうな部門、力を入れるべき部門とそうでない部門など。

利益率の高い上顧客の20%が自社利益の80%を占めている(2対8の法則)などと言われています。また、売上高が高い顧客は利益も大きいと思っていれば、実は利益率は低かったなどという事が判明する事があります。ほかに、飲食店などは、暑い時期に限界利益率が上がります。理由は単純です。売りに占めるドリンク売り上げが増える(フードよりドリンクの方が利益率は高い)からです。

このように、部門を分けて業績把握を行うことができれば、ちがった側面が見えてきます。これにより力を入れるべき部分とそうでない部分が把握できるようにになります。部門は最初から細かく

分けるのではなく大きい区切り方から始め、自社にとってどのような部門の区切り方で効果を測ったら効果的なのかを考慮して部門分けしていきましょう。

この「業績の縦切り」ができるか、全体ではなく意味のある部門ごとに業績を把握することができるようになりますね。

先月号の「業績の横切り」と今月号の「業績の縦切り」で自社を把握すると、図のように自社の現状の業績が見える化できることになるので、ぜひチャレンジしてください。

次号では、リアル分岐点を把握した後の経営管理の方法を記載していきます。

【事務所紹介】
 蛭田昭史税理士事務所、顧問先数70社超で税務調査省略率100%! 品川区西五反田7の22の17 TOCCビル11F、電話03-33490036277
<https://www.hirata-kei.com/>