



沢辺税理士事務所通信

令和1年6月1日号

NO. 064

※※※ 業績を立て直すための優先順位とは？ ※※※

業種にかかわらず、事業の利益はざっくり言いますと以下の計算式で算出されます。

$$\text{利益} = \text{売上高} \times \text{粗利率} - \text{経費} \quad \text{※売上高} \times \text{粗利率} = \text{粗利益}$$

ということは、利益をより上げるためには、(1)売上高を上げる、(2)粗利率を上げる、(3)経費を減らす、のいずれか又はその複数が必要になってきます。

ここまででは当たり前の話なのですが、では**業績を立て直す場面**においては、(1)(2)(3)の優先順位は**どうなるか**お分かりになりますか？

答えは、(3)経費を減らす → (2)粗利率を上げる → (1)売上高を上げる、の順番です。

確かに、売上高が上がるのが利益の源泉となるわけですし、全社で団結して目標売上高に向かってまい進することでモチベーションも上がってくることは思います。しかしながら、**法人や事業にとって最も大切なことは「継続すること」**です。事業が継続しなければ社長さんの生活は成り立ちませんし、従業員も路頭に迷わせることになるかもしれません。また、取引先や銀行にも迷惑がかかるでしょう。

そうすると、**事業の継続に最も必要・大切なのは、言うまでもなく「キャッシュ(現預金)」**です。法人・事業はキャッシュがある限りは売上が下がろうと、赤字が続こうとも、事業は継続できます。逆に、黒字でもキャッシュが底をつけば倒産します。

売上が実際に入金に結びつくためには、営業活動、マーケティング、契約、製造、納品、請求などのプロセスが必要なため、それだけ時間を要します。また、そのためのキャッシュも必要です。業績が好調で資金にも余裕がある段階では問題ないのですが、**事業を立て直すという段階では即効性がな**いため、逆に苦しい期間が増えます。その点、たとえば月3万円でも支払家賃を削減することができれば、翌月から即3万円のキャッシュを得ることができます。

たとえ3万円でもあなどってはいけません。月3万円の利益を獲得するためには、その事業の粗利率が30%だとすると、 $\text{月3万円} \times 12\text{か月} \div 30\% = 120\text{万円}$ の売上高が毎年必要です。月3万円の経費削減と、毎年120万円の売上確保…、どちらが手を付けやすいでしょうか？

また「粗利率を上げる」方法ですが、材料仕入や外注費の得意先ルートを見直すだけでなく、人的コストも見直すことが必要です。ここで言うのは人件費削減＝解雇や減給、などという単純かつ下策の話ではなく、業務工程を根本から見直すことで、同じ従業員人数でも、また外注を減らしても今以上の業務キャパ確保、業務効率化ができる体制をつくるという意味です。

事業継続のためには、**売上第一ではなく、利益第一主義**にこだわっていただきたいです。

沢辺税理士事務所 株式会社沢辺会計コンサルタント

〒732-0811 広島市南区段原三丁目3番27号 段原メディカルビル3階

TEL 082-236-3935 FAX 082-236-3936 HP: <http://www.sawabe-ac.jp>