

THANKS

(VOL. 176)

発行日：平成24年2月1日
発行者：有限会社サクスマインドコンサルティング
連絡先：〒359-1118
埼玉県所沢市けやき台 1-41-11
TEL:04-2922-1417
E-MAIL：info@thanksmind.co.jp
<http://www.thanksmind.co.jp>

特集

「日本一わかりやすい会計の基本⑤」～商売とは？

今、本誌では「日本一わかりやすい会計の基本」というテーマで特集しています。
今回もその続きです。

●損益計算書の構造・・・これまでの振り返り

前々からTHANKSでは、「損益計算書」の構造について確認しました。
基本的な構造は、以下の通りです。

損益計算書	
売上高	・・・商品／サービスを販売した時の収益
<u>－売上原価</u>	・・・販売した商品の仕入れや製造に要した費用
＝売上総利益	
<u>－販売管理費</u>	・・・商品の販売や、会社運営のために使った費用
＝営業利益	
＋営業外収益	・・・本業以外で得られた収益（配当、受取利息等）
<u>－営業外費用</u>	・・・本業以外で使った費用（支払利息等）
＝経常利益	
＋特別利益	・・・特別な事由（資産売却等）で得られた利益
<u>－特別損失</u>	・・・特別な事由（資産売却等）で蒙った損失
＝税引前当期利益	
<u>－税金など</u>	
＝当期利益	

● 問題を解きながら「商売」の基本を考える

今回の特集の冒頭で、「社員ひとりひとりが効果的、効率的にお金を使うためには、最低限の会計の知識が必要」と書きました。

それを実感してもらうために、今回は、いくつかの問題に答えていただきます。

問題①

あなたは、ある機械を仕入販売しています。

仕入単価は3万円

販売単価は5万円

これまで、月間40台買っていただいているお客様から、次のように言われました。

「販売単価を10%安くしてくれれば、購入台数を15%増やしても良いよ。」

さて、あなたはこの提案を受け入れますか？

従来と比べて「得かどうか」で判断してみてください。

ちなみに、販売するためにかかる経費（販管費）は、台数が多くなっても現在と変わりません。

制限時間は3分間です。

A：提案を受け入れる

B：提案を拒否する

中堅社員を対象とした研修でも、こうした問題を出すと半々くらいに意見が分かれます。では、答えを見てゆきましょう。

まず、現在、いくら儲けがあるかを計算します。

売上高 = 5万円（販売単価） × 40台 = 200万円

売上原価 = 3万円（仕入単価） × 40台 = 120万円

利益（売上総利益） = 200万円 - 120万円 = 80万円

次に、提案を受け入れた場合の儲けを計算します。

この場合の販売単価は4.5万円（5万円 × 90%）、

販売台数は46台（40台 × 115%）です。

売上高 = 4.5万円 × 46台 = 207万円

売上原価 = 3万円 × 46台 = 138万円

利益 = 69万円

このまま提案を受けると、売上高は確かに、7万円のプラスになりますが、

利益は逆に11万円のマイナスになってしまいます。

ということで、「どちらが得か」という判断基準に従えば、答えは「B：提案を拒否する」です。

問題②

問題①の続きです。

10%販売単価を下げる場合、15%の台数増加では、利益が減少してしまうのでお客様の提案は受け入れることができません。

それでは、逆に何%購入台数を増やしてもらえれば、10%の販売単価の値下げ要請を受け入れることができるでしょうか？

現在の利益が80万円。

まずは、この利益を確保するために、お客様に何台買ってもらえれば良いかを計算しましょう。

10%販売単価を安くした時の1台あたりの利益は1.5万円（4.5万円—3万円）。
従って、80万円の利益を確保するための計算式は以下の通りになります。

80万円（現在の利益）÷1.5万円=53.3台

すなわち、54台買って初めて「従来よりも儲かった！」ことになるのです。

54台という数字は、現在の40台の135%（ $54 \div 40 = 1.35$ ）。

ということで、「10%販売単価を下げるには、35%の台数アップが必要」というのが答です。

問題③

問題②の続きです。

「10%販売単価を下げることは、やぶさかではありませんが、台数については、15%アップではなく、35%アップの54台買ってください」

あなたは、お客様に対して逆提案しました。

「いや～、我々だって、それだけ買えるものならば買いたいですよ。しかし、販売力は限られていますからね。どれだけ頑張っても、せいぜい15%アップの46台どまりでしょう。何とか、もう一度考えてもらえませんかね～」

残念ながら、35%アップは難しいようです。

さてどうするか？

さすがに、ゼロ回答はできません。

もし、購入台数が15%増加するならば、それなりの値引きを考えてあげたいところです。

それでは、何%の値引きまでならば、あなたの儲けを減少させずに済むことができるでしょうか？

売上高—売上原価=利益（営業総利益）

上記を基に、問題①の場合を当てはめてみると、以下のようになります。

	売上高	売上原価	利益
現在	: 200万円（5万円×40台）	— 120万円（3万円×40台）	= 80万円
問題①の場合	: 207万円（4.5万円×46台）	— 138万円（3万円×46台）	= 69万円

この「問題①」をベースに、考えて行くと分かりやすいです。
「80万円の利益を確保したい」ということですが、46台という台数と3万円という仕入単価は決まっています。

ということは、138円の売上原価は変えることができません。

そうすると、売上高は218万円必要になります。

台数は、当然46台。

従って、販売単価は $218万円 \div 46台 = 4.739万円$ 。

$4.739万円 \div 5万円 = 0.948$ (94.8%)

ということで、「5.2%までの値引きまではOK」という答になります。

	<u>売上高</u>	<u>売上原価</u>	<u>利益</u>
現在	: 200万円 (5万円×40台)	- 120万円 (3万円×40台)	= 80万円
問題①の場合	: 207万円 (4.5万円×46台)	- <u>138万円</u> (3万円×46台)	= 69万円
	218万円必要	決まっている!	80万円確保
	↓		
	218万円÷46台=4.737万円		

問題④

問題③の続きです。

「もし、15%アップの46台を買ってくださるならば、我々としては、販売単価を5.2%下げて、4.737万円にさせていただきたいと思います。いかがでしょうか？」

あなたは、お客様に対して逆提案しました。

すると、お客様からは、想定外の厳しい言葉。

「あのさあ、お宅は、全然マーケットを分かっていないね。最初言った通り、15%購入台数を増やすから、10%販売単価下げてくださいよ。もし、それができないならば、残念ながらお宅との取引は停止します」

お客様とは交渉の余地はありません。

しかし、このままでは、あなたの利益は大幅に減少してしまいます。

困りましたね～ どうしましょうか？

賢いあなたならば、きっと、交渉相手を変えるでしょう。

そう、仕入先との交渉です。

さて、ここで問題。

お客様の要請を、このまま受け入れても、あなたの現在の儲けを確保するためには、現在の仕入単価を何%値引きしてもらえればよろしいでしょうか？

	<u>売上高</u>	<u>売上原価</u>	<u>利益</u>
現在	: 200万円 (5万円×40台)	- 120万円 (3万円×40台)	= 80万円
問題①の場合	: 207万円 (4.5万円×46台)	- 138万円 (3万円×46台)	= 69万円

問題③と同じように、やはり、上記をベースに考えて行きましょう。

「80万円の利益を確保したい」ということですが、今度は、46台という台数と4.5万円という販売単価は決まっています。

ということは、207万円の売上高は変えることができません。

そうすると、売上原価は127万円に抑えなければなりません。

台数は、やはり46台。

従って、仕入単価は127万円÷46台=2.761万円。

2.761万円÷3万円=0.920(92.0%)

ということで、「仕入単価を8.0%値引きしてもらえればOK」という答になります。

	売上高	売上原価	利益
現在	: 200万円 (5万円×40台)	- 120万円 (3万円×40台)	= 80万円
問題①の場合	: <u>207万円 (4.5万円×46台)</u>	- 138万円 (3万円×46台)	= 69万円
	決まっている!	127万円に抑える	80万円確保

↓

127万円÷46台=2.761万円

いかがですか？

今回の問題のような交渉は、商売をしていれば、毎日のように起きますよね。

もし、最低限の会計の知識を持っていなかったとしたら、どのような交渉をしたらいいかわからないでしょう。

＜つづきは次回