

河内長野市販路開拓事業
販売力・収益力ベースアッププログラム
～第3回 変動費・固定費を下げ、利益を増やす～

発信：河内長野市産業観光課

文章作成：佐々木千博

(河内長野市委託中小企業診断士)

「売上と利益の構造を理解する」シリーズを3回にわたってお届けします。

このシリーズに取り組むことで、

- ・売上と利益の関係が分かり、利益を生み出すための基本的な考え方がわかります。
- ・小さな改善の積み重ねで大きく利益が変わることがわかります。
- ・利益を上げるために、いろいろな手段があることがわかります。

少し会計的な内容に触れますが、売上・利益向上の取り組みを検証するうえで必要な内容ですので、お付き合いください。

※) 売上や利益などお金に関わる話ですので会計に関する内容にも触れますが、わかりやすさや活用しやすさを優先し、厳密に見れば正確でない表現も含まれます。会計的な厳密さ等が気になる場合は、公認会計士や税理士の先生に相談してください。

※) 法人向けの表現を使っていますが、個人事業主の方も言葉は少し違えど内容は同じですので安心ください。

★Advance 編について

更にもう少し学びたい・考えたいという方のために、「★Advance 編」という青字の項目を随時入れていきます。可能であれば是非取り組んでみてください。

前回、お金のブロックパズル (※) にて、売上と変動費率 (粗利率) が少し変わるだけで、利益が大きく変わるということを感じられたことと思います。

※お金のブロックパズルは、日本キャッシュフローコーチ協会のノウハウです。

売上	変動費		
	粗利	固定費	人件費
			その他経費
	利益		

お金のブロックパズル

今回は、変動費率を下げられないか？固定費を下げられないか？ということを考えます。第一回に記載しましたが、一般的に利益を増やす上で簡単な順序は、

1. 無駄な固定費を減らす (無駄な投資も減らす、生産性を上げる)
2. 変動費率を下げる
3. 売上を上げる

になります。まず、無駄な費用を削減し、収益が生まれやすい体質になってから、売上を上げる取り組みをしていきましょう。

それでは順番に見ていきましょう。

【Work-01】

当てはまるかも・・・と思ったものは、どんどんチェックしていきましょう。

気になるものに一旦チェック。

※御社の業務の内容によって同じ科目でも、変動費になる場合もあれば固定費になる場合もあります。下記の固定費・変動費の区分はあくまで参考程度に見てください。

無駄な固定費を減らす。投資を見直す。生産性を上げる。

必要性が低いにも関わらず、発生している固定費をまず減らすことがスタートです。

- 諸会費：加入している団体は、本当にその会費を払って加入し続ける必要があるか？
- 保険料：保険は妥当か？
- 地代家賃：家賃交渉の余地はないか？
- 地代家賃：車の台数が減ったにも関わらず、駐車場がそのままになっていないか？
- リース料：ほとんど使っていないものを、なりゆきでリース契約していないか？
- 交際費：営業の交際費は、事前承認等できちんと管理されているか？
- 消耗品・事務用品費：最後まで使い切っているか？
- 支払手数料：手数料の低い方法を選んでいるか？
- 広告宣伝費：効果を計測・評価した上で、効果的に販促費を使っているか？
- 広告宣伝費：自社商品とのバーターで、費用を圧縮できないか？

また固定費でも人件費は大きな比重を占めます。しかし、安易に下げて従業員のモチベーションを下げるのは賢い選択ではありません。ここでは、同じ人件費で如何に多くの生産や営業・販売成績を上げてもらうか？つまり、生産性を上げるという考え方も大切です。

- 人件費：無駄な残業時間が発生していないか？
- 人件費：業務の繁閑に応じてシフトを細かく切り替えているか？
- 人件費：能力と成果に応じた給与体系になっているか？
- 役員報酬：エースである役員の時間が、誰でもできる雑用で消費されていないか？

固定費には入りませんが、利益から設備投資等を行います。ここにも余剰なものがないかチェックが必要です。

- 設備を大切に使いきっているか？
- その設備は本当に必要か？外注やリースで対応できないか？
- タクシーで済む程度の利用頻度にもかかわらず車を購入していないか？

変動費率を下げる

変動費率を下げるということは、つまり粗利率を上げるということです。粗利率が上がる効果は

利益に非常に大きな影響を与えます。

- 運賃：商品配送の運賃交渉はしているか？安価な方法が選ばれているか？
- 旅費交通費：運送部門があり、高速を使う場合、ETC 割引等活用しているか？交通カードや回数券等を上手く活用しているか？
- 仕入先はきっちり相見積をとって価格競争させているか？
- 仕入先に対して、定期的に価格見直し・価格交渉を行っているか？
- 仕入を都度注文にし、死蔵在庫をなくせないか？逆に一括仕入・共同仕入でボリュームディスカウントを効かせられないか？
- 売れ残り商品をディスカウントや、抱き合わせ販売で売れないか？
- 外注しているものは、内製化できないか？
- 生産工程の見直しで、横持ち運賃を減らせられないか？

その他

- 資産を有効活用できないか？会議室の社外レンタル、営業時間外の駐車場貸し等

何個チェックが入りましたか？

効果の大きそうなところから、是非着手してみてください。

★Advance 編

【Work-A01】

先のワークで固定費や変動費率を減らしたら、同じ売上でもブロックパズルはどのように変わるでしょうか？

(Before)

売上 ()	変動費 ()		
	粗利 ()	固定費 ()	人件費 ()
	労働分配率 ()%		その他経費 ()
	粗利率 ()%		

(After)

売上 ()	変動費 ()		
	粗利 ()	固定費 ()	人件費 ()
	労働分配率 ()%		その他経費 ()
	粗利率 ()%		

今回は、固定費や変動費率を下げるのができないか？を具体的に検討してもらいました。次回からは、いよいよ売上を上げるための考え方や方法をお伝えしていきます。