

儲からないと悩んでいる地域の中小企業へ 課題の発掘と見える化を支援

儲からないと困っている経営者様
1.～4.の項目の現状を再確認してください

1. そもそもの目的を忘れていないか

- **何がしたくて事業をはじめたのか**
創業当時の志を思い出す、なければ撤退を考える
- **現状を維持することだけに捉われてはいないか**
速やかに撤退を考える
- **原価を把握しているか**
原価計算は税理士に任せっぱなしならば、撤退を考える

2. なぜ儲からないかを見直す

- **粗利はあがっているか**
粗利率＝（（売上高－原価）／売上）×100＝？
- **営業利益はあがっているか**
営業利益＝（売上高－原価）－経費＞0？
- **営業利益率は業界標準と比較してどうか**
営業利益／売上高×100＞業界標準（例えば飲食業では数％）
- **借金返済はいくらか**
元本残および毎月の返済額
- **税金等滞納はあるか**
税金等公の債権は、真っ先に返済しなければならない

3. 必要な売上高を計算する

- **飲食業を例とすると**
①営業利益率は5％
②借金は元本5,000万円（返済10年）
③滞納はない
- **借金返済**
①5000万円／10年＝500万円／年
②月々の返済は約50万円
- **必要な営業利益と売上高**
①営業利益＞返済額でなければならない
②売上高＞営業利益／営業利益率＝50万円／5％＝1,000万円以上なければならない

4. 現状を再確認する

- **売上が1,000万円を下回る場合**
速やかに撤退
- **売上が1,000万円近辺の場合**
経営再建か撤退を判断する
- **売上は1,000万円を超えている場合**
経営再建（抜本的な事業見直し収益改善）を判断する
ただし、判断には専門家の意見を聴くことが望ましい。

儲からないことを打破したいと思っている経営者様
1.～3.の項目の現状を再確認してください

1. 必要なコストと不必要なコスト

- **主なコスト**
事業を運営する上で必ず発生する費用
①人を雇っていれば人権費
②設備をもっていれば減価償却費
③仕入をしていれば仕入額
④場所を借りていれば、地代・家賃
⑤生活していれば水道光熱費・通信費
⑥物を運べば、運送料
⑦業務を外注していれば、業務委託料・外注費・手数料等
⑧借金をしていれば、返済
⑨車を使っていれば、駐車場代・リース料等
⑩その他広告宣伝費、交際費等
- **必要なコストを見直す**
人件費の中には、必要な仕事とムダな仕事がある。
ムダな仕事を減らせば、その分利益は増える。
仕入の中には、必要な仕入とムダな仕入がある。
売上を立てるためには在庫は必要であるが、売れ残ればムダな在庫になり、
いずれ除却（廃棄）することになり、利益を食いつぶすことになる。
設備は稼働させないといけないと思うとムダな在庫を増やすことがある。
これは、前述の通り不要なコストになりかねない。
- **売上は1,000万円を超えている場合**
経営再建（抜本的な事業見直し収益改善）を判断する
ただし、判断には専門家の意見を聴くことが望ましい。

このように必要だと思っているコストには、利益を食いつぶす不要なコストが含まれている。

2. 不要なコストを削減して利益を増やすには

- **不要なコスト見える化**
専門家の調査
改善課題の提示
改善案の検討
- **改善を実践する**

3. 不要なコストは削減すると利益に直結する

最近の事例：店頭欠品をゼロにする

- **改善前の状況：**
店頭欠品が常時発生し、販売機会損失（お客様が来ても欠品し、かつ何時入荷もわからず、お客様が帰ってしまうケース）が多発していた。
特に売れ筋商品ほど発生率は高かった。
一方売れない商品の在庫は維持され、在庫があるのに欠品が生じる状況となっていた。
- **発生要因：**
営業からの販売見込に依じて、仕入を行っていた。
見込の精度を上げようとしたが、外れる確率を低下させることは出来ていなかった。
- **対策検討：**
見込生産では、売れ行きを見ながら在庫する体制が必要と判断し、在庫管理方法を営業の販売見込数から分離した体制とした。
- **結果：**
欠品ゼロを達成し、売上増につながった。
副次的に販売見込数の変更対応するための会議や、在庫調整などの検討や会議の工数もなくなった。