

～会計を通じて人に幸せを～

Hirai's レビュー

2009年2月号 (No. 2)

平井会計事務所 税理士 平井満広
 〒108-0023 東京都港区芝浦4-22-1
 芝浦アイランドエアタワー1704号
 電話:03-3452-7082 Fax :03-6303-3350
 Mail:hirai_tax@max.odn.ne.jp

会計を分解すれば問題がわかる！管理会計のススメ

「一生懸命働いているのになんで儲からないの？」
 「どうやったら利益が出るのか分からない！」
 —そんな悩みを抱える方におススメしたいのが「会計」を使った分析です。事例を使って一緒に考えましょう！

◆赤字だ！どうしよう？

八百屋の「八百平」は今日も大にぎわい！でもご主人の表情はさえません。生活には最低でも2,000円の利益が必要なのに最近では1,000円の赤字続きです。「お客さんに説明して3割値上げするか、農家に頼んで買い値を3割値引くか、どちらか選んでちょうだい！」と奥さんは迫りますが、信用を裏切ることができないご主人は簡単に決断できません。

◆赤字商品は？

お店の看板商品はきゅうりとりんごです。「どちらに

売上	10,000
仕入	11,000
損益	▲1,000

原因があるか調べたらヒントが見つかるかも知れないぞ。」ご主人は商品別の売上を調べることにしました。するときゅうりは2,000円の

赤字、りんごは1,000円の黒字だったとわかりました。「きゅうりをやめたら問題は解決じゃない！」奥さんは大喜びですが「売れているきゅうりをやめてもホントに大丈夫かな？」ご主人は少し心配です。

◆いくらでいくつ？

ご主人は売れた個数を調べました。するときゅうりは40個も売れているのにりんごは10個しか売れていないことがわかりました。「でも売るだけ損じゃない」奥さんが水を差します。「おかしいな。きゅうりは定価300円の

	きゅうり	りんご
売上	@150×40	@400×10
仕入	@200×40	@300×10
損益	▲@50×40	@100×10

はずだから赤字がそんなに出るはずがないけどなあ…。」ご主人は納得がいきません。

◆売ったのはいつ？

お店のピークは昼と夕方の2回あります。「これじゃあ

	きゅうり	りんご
売上/昼	@300×10	@400×10
売上/夕	@100×30	@400×0
仕入	@200×40	@300×10
損益	▲@50×40	@100×10

もうからないはずだよ…。」売上を調べていたご主人は思わずため息をつきました。

きゅうりは夕方になんと100円で売られていたのです。ご主人は夕方の店番をしている奥さんと話し合います。

◆改善策は具体的に！

「きゅうりの定価を下げたら昼の売れ残りが減るかな」「それなら夕方はあんまり安くしなくても大丈夫ね」「昼はりんごがよく売れる。夕方もりんごを売ろうか」「じゃあ、たくさん仕入れて値引いてもらわない？」「ついでにきゅうりの仕入れも安くしてもらおう！」

	きゅうり	りんご	合計
売上/昼	@250×20	@400×10	売上 15,000
売上/夕	@150×20	@300×10	
仕入	@190×40	@270×20	仕入 13,000
損益	@10×40	@80×20	損益 2,000

こうして夫婦は2,000円の黒字が出る目標を作りました。「でも本番はこれからだ」「一緒に頑張りましょうね！」

◆会計の数字を細かく分ける＝「管理会計」

全体の数字では分かりにくかった問題も様々な視点で細かくすると答えが見えることがあります。会計数字を分解して分析する手法を「管理会計」といいます。単価と数量は必ず分けますが、分析の視点は自由です。商品や時間のほかにも店舗、地域、得意先などたくさんあるので自社に合った軸を選んでください。ただし「目標を実行する人がいない！」なんてことにならないよう必ず「担当者が明確になる軸」を一つ選びましょう。(事例にも時間別<店番が違う>の視点がありましたよね)「管理会計」を上手に使いえば経営の悩みも解消です！

※このお便りは名刺の交換をさせて頂いた方にお送りさせて頂いております。ご不要の場合はご連絡ください。