

～会計を通じて人に幸せを～

Hirai's レビュー

2012年8月号 (No. 44)

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:m\_hirai@hirai-ao.com  
URL:http://www.hirai-ao.com/

## 損失額のカバーにはいくら必要？売上と利益の関係

営業マンの仕事は売上を伸ばすことだけではありません。利益を残すためには、不良在庫が発生しないように注意したり、販売した代金をきちんと回収することも、大切な仕事になります。

### ◆不良在庫

食器を扱う当社は販売先の要望にこたえるため、さまざまな種類の商品を、たくさん取り揃えています。倉庫は



いつも商品であふれていて、お客様の評判も上々です。さらに期待に応えようと、営業マンは勝手に商品をドンドン発注してしまいがちですが「売上を伸ばすためには多少のスタンプラリーは仕方ない」と会社もこうした状況をほうっていました。ところが最近、販売の見込みハズレや商品の切り替えで、売れ残りの在庫が増えています。倉庫の責任者からは「不良在庫を減らすように」と指摘していますが「くさるモノじゃないし、廃棄になっても、売上を伸ばせばいいだろう」と営業マンはまったく気にしません。このままでは大問題になる、と思った経理責任者は営業マンに説明することにしました。

### ◆廃棄ロスに必要な売上

「先月末に、デザイン遅れで販売見込みのない不良在庫を処分しました。損失額は原価ベースで100万円です。営業マンが過剰に発注したことが原因なので、営業部で損失額をカバーしてほしいのですが、対策はありますか」

「そんなの簡単だよ。ウチは毎月の売上が1億円もあるんだ。100万円くらいの損失、すぐに取り戻せるよ」

「具体的にはどうするのですか」

「得意先のAスーパーさんに、100万円分の商品を送り込みすれば一発で解消できるね」

「失礼ですが、それだけでは損失はカバーできません。売上でカバーするなら1,000万円の上乗せが必要です」

「1,000万円?!損失は100万円だろ。なんで、そんなに売上が必要なんだ」

「損益と売上はまったく別物だからです。当社は問屋業

ですから商品を販売しても粗利は10%程度です。つまり100万円の損失と同じ額の利益を確保するためには『100万円÷10%=1,000万円』の売上が必要になる計算になります」

「…1,000万円の売上はスグには難しいなあ」

「でしたら、不良在庫が生じないように気をつけてください」

「損失を売上でカバーするためには10倍の数字が必要になるのか。これからは不良在庫にも注意するよ」

### ◆販売代金の未回収と必要な売上

「最近では、販売代金の入金遅れも増えてきています」

「不景気のなかで売上を拡大するために新規顧客の開拓に力を入れたからなあ。与信も甘くしてるし、多少問題あるのは分かっているけど…」

「不良在庫の問題と同じで、販売代金の未回収の損失をカバーするためには、さらに多額の売上が必要です」

「具体的にはいくらになるの」

「当社では、ピッキングの作業や納品までの配送料等の経費を売上の6%で考えています。粗利10%からさらに経費6%を引くので利益率は4%となります。例えば、100万円の未回収をカバーするためには『100万円÷4%=2,500万円』の売上が必要になる計算になります」

「不良在庫の場合と比べて2.5倍にもなるの!?販売代金もしっかり回収するように注意するよ」

「逆に考えると、不良在庫を100万円減らせば1,000万円の売上が増えたのと同じ、販売代金の未回収額を100万円減らせば2,500万円の売上が増えたのと同じ、ともいえます」

### ◆利益を意識する

モノが売れない時代に売上を伸ばすのはとても大変です。せっかく売上を伸ばしても、儲けはわずか、場合によっては



損失が出ることもあります。こうした時代を生き抜くためには営業マンといえども売上拡大だけでなく、損失を減らす対策にも積極的に取り組む必要がありますね。

※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。

☆ ブログもご覧いただけたら幸いです。(平日毎日更新)⇒[http://blog.goo.ne.jp/hirai\\_tax/](http://blog.goo.ne.jp/hirai_tax/)