



経営者のための

銀行交渉術

第11号 平成27年8月 3日 (月)

発行：久保総合会計事務所

〒536-0006

大阪市城東区野江4丁目11番6号

TEL (06) 6930-6388

FAX (06) 6930-6389

◆実践コラム

『原価を5%増やし販売価格を10%上げた場合の利益について』

…10%の価格変動が利益に与える影響をシミュレーションしませんか。

どれだけ大きな売上があろうとも利益を残せない企業は存続できない…誰もが分かっている事実です。しかし、実際の行動はどうでしょうか。お客様の入りが悪くなると値引き販売を実施し、利益を削ってでも売上を取ろうと試みます。

今日は忙しかった…商品がたくさん動いた…店内がお客様で賑わっていた…肉体的な疲れはある種の達成感や安心感を与えてくれます。頭では分かっている、利益より売上を重視してしまう理由かもしれない。「売上がもたらすまよかしの安心感」に惑わされず、しっかりと利益を出すためには、やはり数字で経営を把握することが最善です。

■ 現在の利益構造

- ・販売価格は10,000円
- ・原価は5,000円
- ・固定費按分は4,500円
- ・利益は500円

■ 10%の値下げをした場合

- ・販売価格を9,000円に値下げ
- ・原価は5,000円のまま
- ・固定費按分は4,500円のまま
- ・利益は▲500円

商品をひとつ販売するたびに500円の損失です。100個販売したら50,000円の損失です。1,000個販売したら…

■ 原価を5%増やし、販売価格を10%上げた場合

- ・販売価格を11,000円に見直し
- ・原価を5,250円に増加
- ・固定費按分は4,500円のまま
- ・利益は1,250円

商品をひとつ販売するたびに1,250円の利益です。100個販売したら125,000円の利益です。1,000個販売したら…

販売価格と利益には密接な関係があります。9,000円で1,000個販売した場合は▲500,000円、11,000円で販売した場合は+1,250,000円です。

販売価格を決定するのは経営者自身です。1杯350円でコーヒーを提供している喫茶店はなぜ350円なのでしょう。世の中には同じような味のコーヒーが200円から600円程度まで、さまざまな価格で提供されています。

1杯385円に値上げしたら、本当にお客様は離れてしまうのでしょうか。引き留める方法は無いのでしょうか。

どの価格帯のお店にもそれなりに人が入っていることを考えると、お客様は価格だけでお店を選んではいけないようです。値上げに抵抗しているのは、本当はお客様ではなく経営者の心かもしれない。

もし、自社の販売価格を10%上乘せ出来たら利益がどれくらい変わるかシミュレーションしませんか。

ご希望の方は、ホームページからお問い合わせください。

■ ◆お役立ち情報

『「キャリアアップ助成金(健康管理コース)」』

…有期契約労働者等に健康診断を実施する場合に利用できる助成金です。

キャリアアップ助成金は、有期契約労働者等の正規雇用への転換、人材育成、処遇改善等の取組を実施することで、いわゆる非正規雇用労働者のキャリアアップを促進するために設けられた助成金です。6つのコースがありますが、そのうちの「健康管理コース」について少し詳しくみておきましょう。

■対象となる事業主

次の要件を満たす事業主が対象になります。

- (1)雇用保険適用事業所の事業主である
- (2)賃金台帳、出勤簿等の帳簿が整備されている

■対象となる労働者

- (1)有期契約労働者
- (2)無期契約労働者

※1年以上引き続き使用されており、通常の労働者の1週間の所定労働時間の3/4以上の労働者は対象外になります。

■支給額【()内は大企業の額】

1事業所あたり40万円(30万円)が支給されます。

■健康診断制度の要件

次のいずれかに該当する健康診断制度をキャリアアップ計画期間中に就業規則等に規定し、対象労働者の延べ4人以上に実施することが要件になります。

- (1)雇入時健康診断
- (2)定期健康診断
- (3)人間ドック
- (4)生活習慣病予防検診

※雇入時と定期健康診断は費用の全額を事業主が負担し、人間ドックと生活習慣病予防検診については費用の半額以上を事業主が負担することが条件になります。

■ポイント

健康診断制度を就業規則等に規定する前に、「キャリアアップ計画書」を作成し、あらかじめ労働局に提出して認定を受けておくことが必要です。

有期契約労働者の健康診断制度を設けていない事業主の方は、優秀な人材の確保、労働者の意欲、能力の向上のために、この助成金の活用をご検討されてはいかがでしょうか。