

新!あきない☆会計塾

~会計で中小企業を元気にする~ [第1講]

ひょうご税理士法人
(認定経営革新等支援機関) せのお よしろう
公認会計士/税理士 妹尾 芳郎
URL <http://senoo.net/>



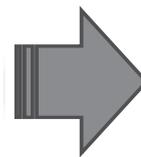
皆さんこんにちは!ひょうご税理士法人の妹尾です。

本講より「会計」をテーマにしました「新!あきない☆会計塾」をスタートいたします。「会計で中小企業を元気にする」をモットーに、会計の仕組みについて分かりやすく、丁寧にお伝えしていきます。また、コロナ禍で経済が落ち込んでいる今、役に立つ情報もお届けしたいと思います。あきない☆事業承継塾に引き続き、お付き合いいただけましたら幸いです。では、さっそく始めていきたいと思ひます!

☆「あきない会計図」を作成して儲けのしくみを知ろう!

1. 中小企業が元気になるヒケツ

- ①儲けの仕組みを理解すること
- ②資金の流れを理解すること
- ③社員とその家族を幸せにする仕組みを作ること



中小企業が元気になるヒケツはこの3つです!
これから順を追って解説していきたく思ひます。

2. 損益計算書を分解して『あきない会計図』を作ろう!

損益計算書は見た目が複雑でとっつきにくく、理解しづら思ひます。そのため、損益計算書から儲けの仕組みを理解することは難しいと思ひます。しかし、図を使えば損益計算書から簡単に『儲けの仕組み』を理解できるようになります!

下のとあるたこ焼き屋の損益計算書から、『あきない会計図』の書き方をご紹介します。

図1: とあるたこ焼き屋の損益計算書 (単位: 万円)

項目	金額	売上比率(%)
売上高	100	100%
売上原価(材料仕入)	30	30%
粗利益(売上-売上原価)	70	70%
販売管理費		
人件費	18	33%
減価償却費	5	
その他の経費	10	
販売管理費計	33	
営業利益(粗利益-販売管理費)	37	37%
支払利息	2	2%
経常利益(営業利益-支払利息)	35	35%

手順1

上記の図1の損益計算書の費用を次ページの図2のように『変動費』『固定費』に分類します。

- ◆変動費...売り上げの増減に応じて増減する費用(材料仕入、商品仕入など)
- ◆固定費...売り上げの増減に関係なく発生する費用(人件費、支払家賃など)

図2：損益計算書の分解図

(単位：万円)

売上高 100	売上原価 30	→	材料仕入 30	→	変動費 30
	粗利益 70		人件費 18 減価償却費 5 その他の経費 10 支払利息 2	→	固定費 35
		経常利益 35			

手順2
図2で『変動費』と『固定費』に分類した数字を下記の図3に落とし込み、『あきない会計図』を作成します

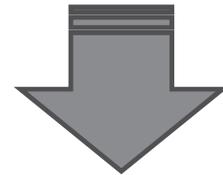


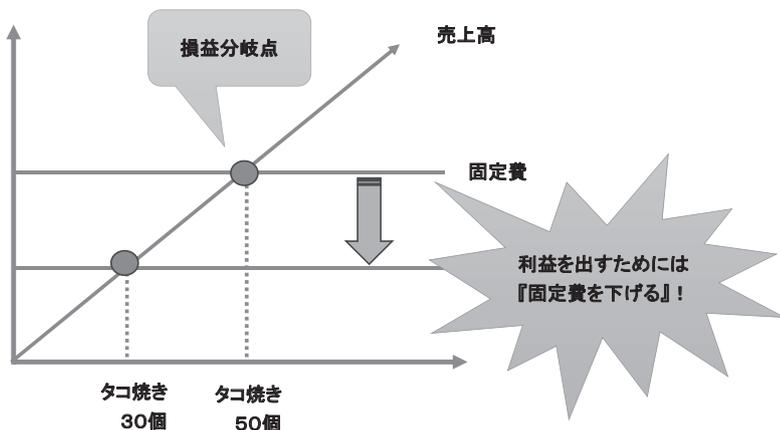
図3：あきない会計図

(単位：万円)

PQ:売上高 100	変動率:30%	VQ:変動費(材料仕入) 30
	MQ:粗利益(売上-変動費) 70	F:固定費(人件費、支払利息など) 35
粗利益率:70%	G:経常利益(粗利益-固定費) 35	

この『あきない会計図』を使えば、簡単に『儲けの仕組み』を理解することができます！

☆ポイント☆ アフターコロナの今後の『儲けの仕組み』(例：タコ焼きの売り上げが50個→30個に下がったら……)



今後利益を出していくためには『損益分岐点を下げる』こと、すなわち『固定費を下げる』ことが重要な課題となってきます。次講よりこの点にも触れながら、『儲けの仕組み』についてお届けしていきたいと思っております！

新！あきない☆会計塾～会計で中小企業を元気にする～ [第1講]

- 中小企業が元気になるヒケツは、『儲けの仕組み』・『資金の流れ』を理解すること、『社員とその家族を幸せにする仕組み』を作ることです。
- 『あきない会計図』を使い、『儲けの仕組み』を理解しましょう。
- アフターコロナの今後、儲けを生み出すために重要なことは『損益分岐点を下げる』ことです。

後継者教育に★分かるまで帰れない会計塾★URL：<http://www.senoo.net/kaerenai.html>



新！あきない☆会計塾・『固定費の削減』に関するお問い合わせ 塩冶(えんや) enya@hyogo-houjin.or.jp