

新!あきない☆会計塾

～会計で中小企業を元気にする～ [第5講]

ひょうご税理士法人
(認定経営革新等支援機関)

公認会計士/税理士 妹尾 芳郎
URL <http://senoo.net/>



皆さんこんにちは。暑い日が続きますが、いかがお過ごしでしょうか。今年の夏は新型コロナウイルスの影響であまり出かけることもできないので、私は家で勉強に専念していました。こんな状況ではありますが、自分に今できることをして、有意義な時間を過ごしたいと思います。

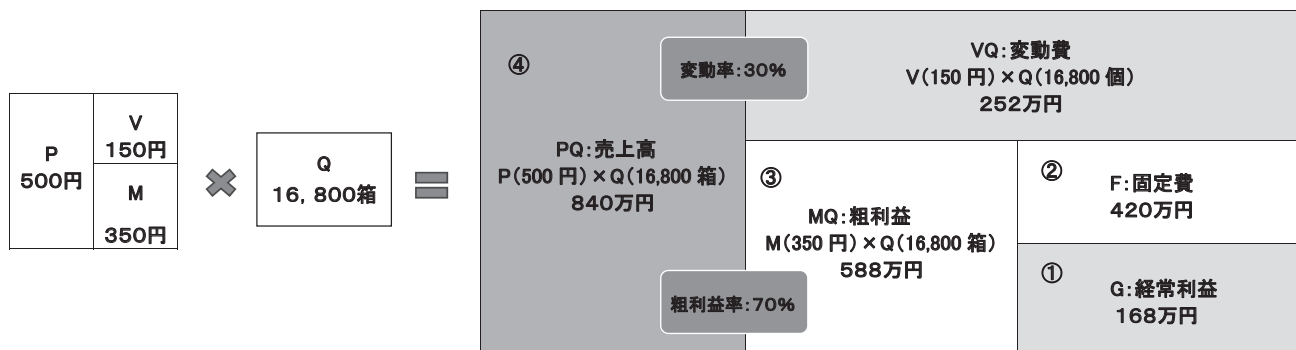
さて、本講のテーマは「安易な値引きが、赤字を引き起こす!!～値引きをすれば値引き額だけG(経常利益)が減る!!～」です。田古(タコ)社長のお店『タコ山』を例に取り上げていきます。

☆安易な値引きが、赤字を引き起こす!!

～値引きをすれば値引き額だけG(経常利益)が減る!!～

田古(タコ)社長は前講までで学んだ『経営は逆算なり』を基にお店(タコ山)の稼がなければならぬG(経常利益)から逆算して、下記の様に年間のPQ(売上)目標を設定しました。

図1:『タコ山』年間PQ(売上高)目標



近隣のライバル店: 蛸之助(タコノスケ)社長が経営するたこ焼きのお店(タコ平)がたこ焼きを1箱450円で販売
⇒その影響もあり、思ったようにお客様が集まらなく苦戦……

そこで、



田古社長は、1箱のP(売上単価)を20%値引きして400円で販売して集客増加を図ろうとします。

ここで
質問です

仮にP(売上単価)500円を20%値引きして400円で販売した場合にG(経常利益)は下記の①と②、どちらになるでしょうか?

- ①G(経常利益)も同じく20%減少(168万円×20%=34万円減少)するので、
G(経常利益)は134万円(168万円-34万円)になる。
- ②値引金額(100円×16,800箱=168万円)だけG(経常利益)が減少するため、
G(経常利益)は0円になる。

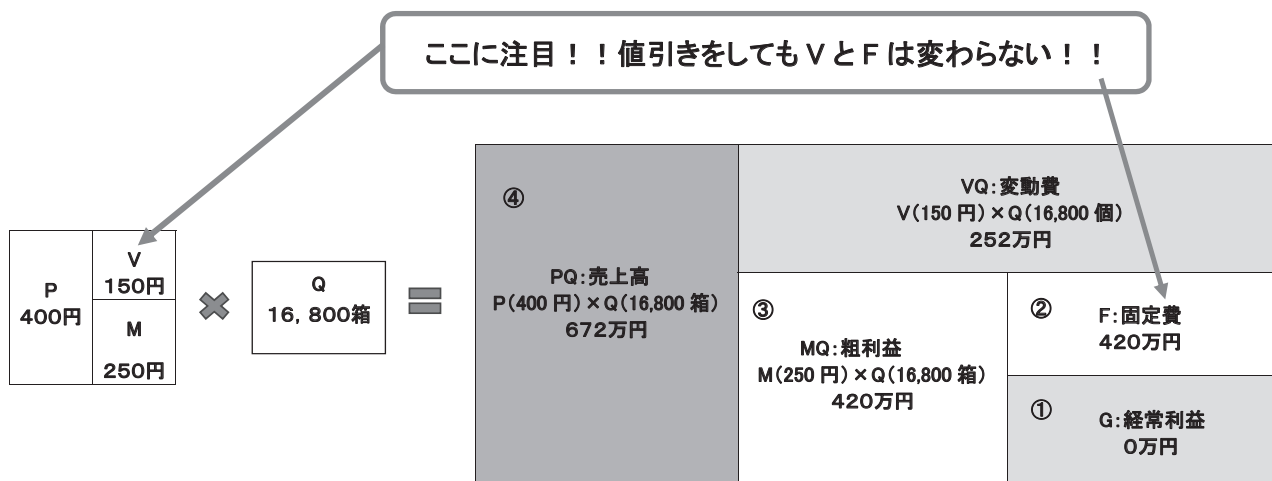
ポイント

下記の図2：値引きをした場合の『タコ山』のあきない会計図をご覧ください。
P（売上単価）を400円に下げても、V（変動費）とF（固定費）は変わりません。
そのため、P（売上単価）だけが減少するので、

- ① Q（販売数量）16,800箱すべてに影響
- ② 値引額と同じ金額のMQ（粗利益）が減少
- ③ ①②に伴いG（経常利益）も減少

上記のような事態が発生します。

図2：値引きをした場合の『タコ山』のあきない会計図



答え

G（経常利益）＝MQ（粗利益）－F固定費 ＝ 420万円－420万円＝0万円
②の「G（経常利益）は0円になる」が正解です。

※従って、値引きを行う場合には、値引きで減少したGを雑収入で補えるかどうかを検討しましょう。

～コロナ禍の状況下では～

まず値引きを考えるのではなく、
付加価値のあるサービスを提供することを考えましょう！！

例えば……

- ① テイクアウト
- ② 配達サービス
- ③ 新商品の開発 etc.

付加価値のあるサービスで
現状の粗利益や損益分岐点の
Q（販売数量）を確保しましょう！！

新！あきない☆会計塾～会計で中小企業を元気にする～ [第5講]

- 値引きをしてもV（変動費）とF（固定費）は減少しないため、値引き額だけG（経常利益）が減少します。
- G（経常利益）確保のための値引きは、かえってG（経常利益）を減らすことになります。
- まず値引きを考えるのではなく、付加価値のあるサービスの提供を考え、現状の粗利益などを確保しましょう。

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