
第6回みらいコンサルティンググループ様 共同研修

MQ会計概論
～経営者と未来を考える～

令和7年6月10日（火）



ひょうご税理士法人

今日の内容

- ひょうご税理士法人経営支援チームの中心的な業務
「**月次決算**」数字を使って経営者と未来を考えます。
目的は【数字に強い経営者】になってもらうこと
- 経営者と数字を使って会話するときに必須の「**MQ会計**」
その仕組みと使い方を覚えて帰ってください
- 「**MQ会計**」とは、
数字を使って今後の戦略を立てるための道具
別名「未来会計」難しくありません

経営者から決算書を見ながら質問されました

「来期の売上が2,000万円減少する見込みです。
このままだと経常利益はいくらになりますか？」

損益計算書（R6.4.1～R7.3.31）

（単位：千円）

| 科目 | 金額 |
|----------|---------|
| 売上高 | 100,000 |
| 売上原価（仕入） | 70,000 |
| 売上総利益 | 30,000 |
| 販管費 | 19,000 |
| 営業利益 | 11,000 |
| 営業外収益 | 500 |
| 営業外費用 | 1,500 |
| 経常利益 | 10,000 |
| 特別利益 | 10,000 |
| 特別損失 | 5,000 |
| 税引前当期純利益 | 15,000 |
| 法人税等 | 4,500 |
| 税引後当期純利益 | 10,500 |

経営者から決算書を見ながら質問されました

※経常利益▲10,000千円とはなりません。

MQ会計が理解できていれば、わかります

MQ会計は未来を考えるための道具

MQ会計とは、数字を使って
「今後どうするか」を決めて行動すること。

損益計算書（制度会計）

（単位：千円）

| 科目 | 金額 | |
|----------|---------|-----|
| 売上高 | 1,000 | |
| 売上原価 | 原価（材料費） | 200 |
| | 原価（人件費） | 200 |
| | 原価（諸経費） | 200 |
| | 計 | 600 |
| 売上総利益 | 400 | |
| 販管費 | 345 | |
| 営業利益 | 55 | |
| 営業外費用 | 5 | |
| 経常利益 | 50 | |
| 税引前当期純利益 | | |
| 法人税等 | | |
| 税引後当期純利益 | | |

損益計算書（未来会計）

（単位：千円）

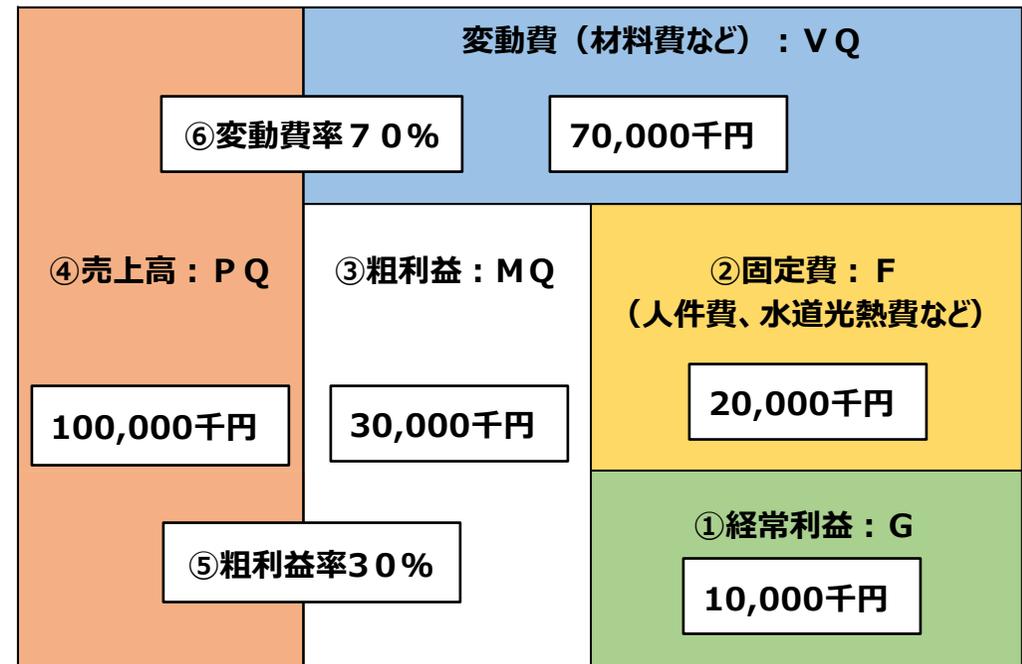
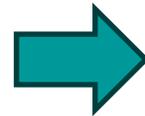
| 科目 | 金額 | |
|----------|---------|-----|
| 売上高 | 1,000 | |
| 変動費 | 原価（材料費） | 200 |
| 粗利益 | | 800 |
| 固定費 | 原価（人件費） | 200 |
| | 原価（諸経費） | 200 |
| | 計 | 400 |
| 売上総利益 | 400 | |
| 固定費 | 販管費 | 345 |
| 営業利益 | 55 | |
| 固定費 | 営業外費用 | 5 |
| 経常利益 | 50 | |
| 税引前当期純利益 | | |
| 法人税等 | | |
| 税引後当期純利益 | | |

冒頭の質問について

損益計算書をMQ会計図に作り直す

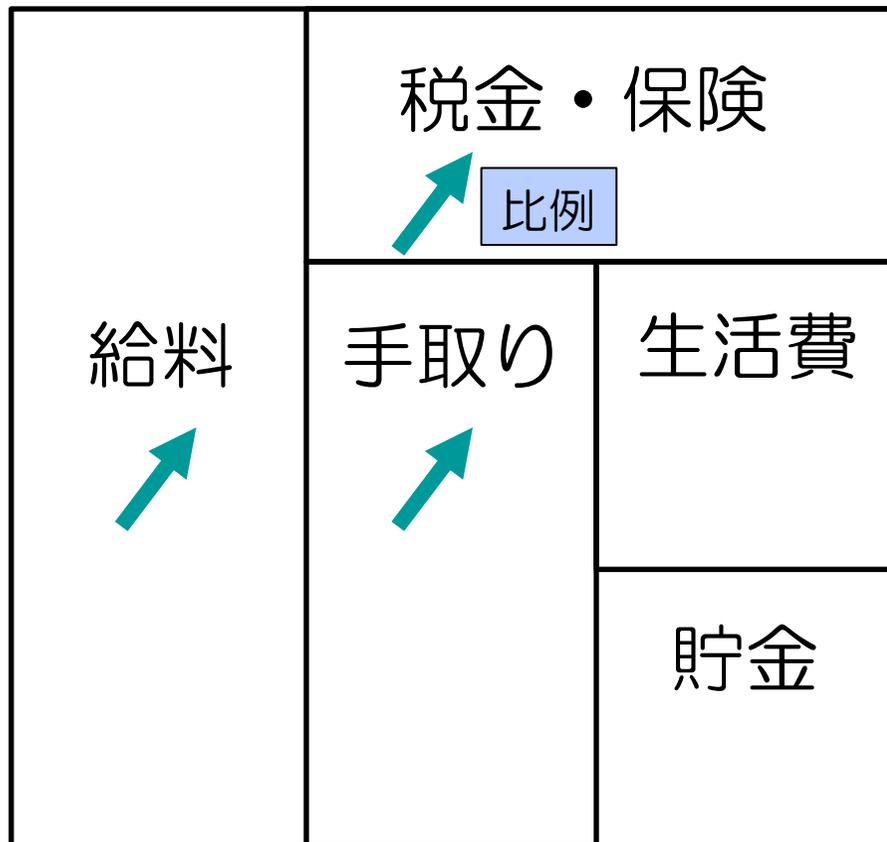
(単位：千円)

| 科目 | 金額 |
|----------|---------|
| 売上高 | 100,000 |
| 売上原価（仕入） | 70,000 |
| 売上総利益 | 30,000 |
| 販管費 | 19,000 |
| 営業利益 | 11,000 |
| 営業外収益 | 500 |
| 営業外費用 | 1,500 |
| 経常利益 | 10,000 |
| 特別利益 | 10,000 |
| 特別損失 | 5,000 |
| 税引前当期純利益 | 15,000 |
| 法人税等 | 4,500 |
| 税引後当期純利益 | 10,500 |

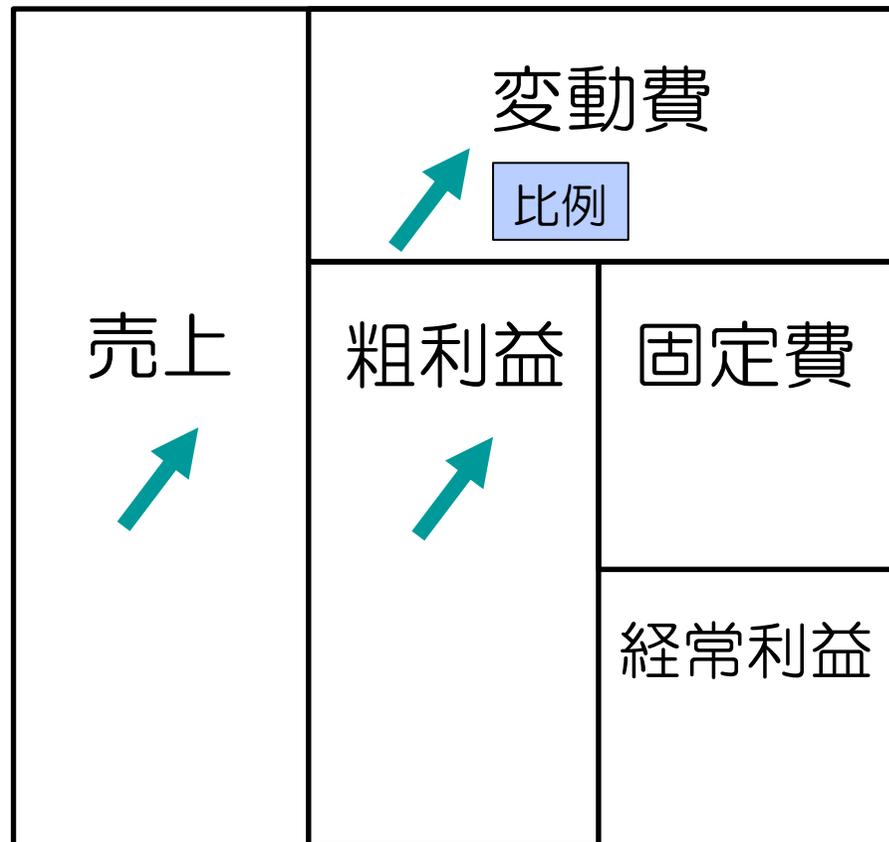


MQ会計図とは

個人



法人

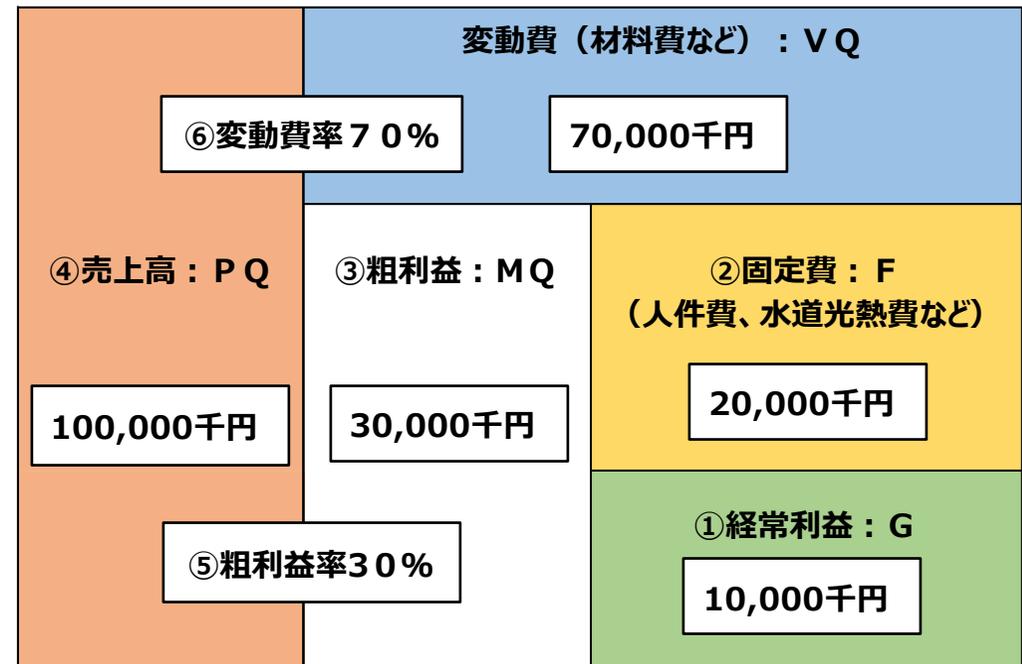
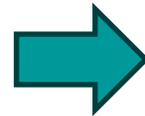


冒頭の質問について

損益計算書をMQ会計図に作り直す

(単位：千円)

| 科目 | 金額 |
|----------|---------|
| 売上高 | 100,000 |
| 売上原価（仕入） | 70,000 |
| 売上総利益 | 30,000 |
| 販管費 | 19,000 |
| 営業利益 | 11,000 |
| 営業外収益 | 500 |
| 営業外費用 | 1,500 |
| 経常利益 | 10,000 |
| 特別利益 | 10,000 |
| 特別損失 | 5,000 |
| 税引前当期純利益 | 15,000 |
| 法人税等 | 4,500 |
| 税引後当期純利益 | 10,500 |



世の中の経費は二種類に分けられる…

何が変動費で、何が固定費？

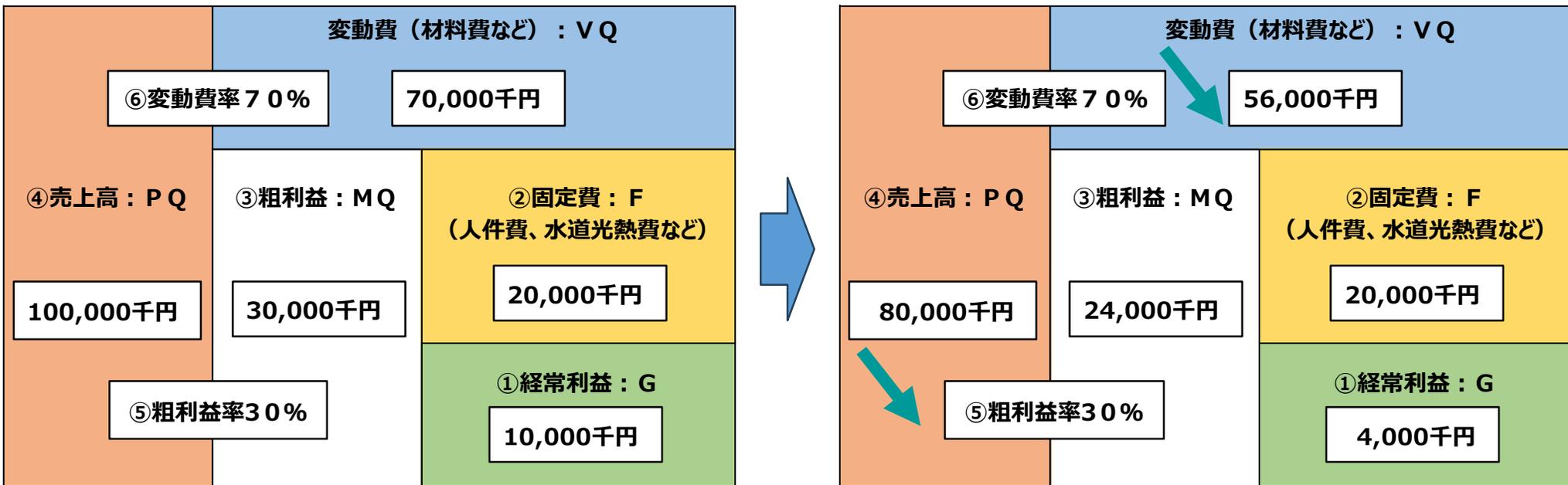
| | 勘定科目 | 変動費 | 固定費 | 勘定科目 | 変動費 | 固定費 |
|---|-------|-----|-----|-------|-----|-----|
| 例 | 材料費 | ○ | × | リース料 | | |
| | 電力料 | | | 修繕費 | | |
| | ガス料 | | | 賃借料 | | |
| | 外注加工費 | | | 保険料 | | |
| | 給与手当 | | | 警備料 | | |
| | 時間外給与 | | | 旅費交通費 | | |
| | 雑給 | | | 通信費 | | |
| | 賞与手当 | | | 会議費 | | |
| | 法定福利費 | | | 研修費 | | |
| | 福利厚生費 | | | 広告宣伝費 | | |
| | 車両費 | | | 租税公課 | | |
| | 消耗品費 | | | 寄付金 | | |
| | 慶弔費 | | | 諸会費 | | |
| | 接待交際費 | | | 開発費 | | |
| | 新聞図書費 | | | 支払手数料 | | |
| | 運賃 | | | 雑費 | | |
| | 減価償却費 | | | | | |

経費の種類

- ◆変動費：売上に応じて増減する費用（用具仕入、材料費、外注費など）
- ◆固定費：売上に関係なく発生する費用（人件費、水道光熱費、家賃など）

冒頭の質問について

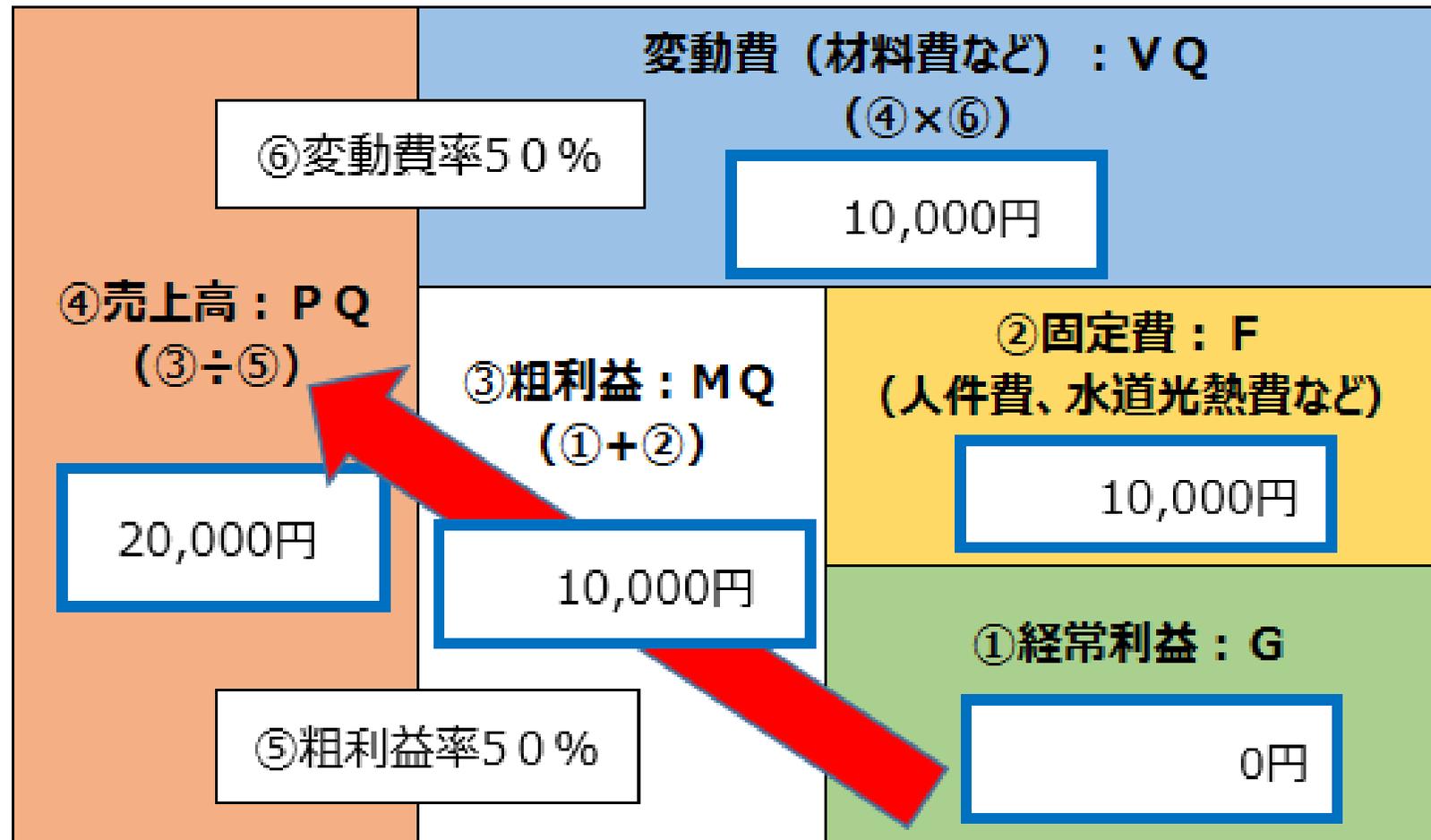
売上が20,000千円減少するとどうなるか？
MQ会計だとシミュレーションができます。



★性質の違う2種類の経費があるため、
売上の減少金額がそのまま経常利益に影響するわけではありません。
→未来のシミュレーションができると社長の意思決定に役立ちます。

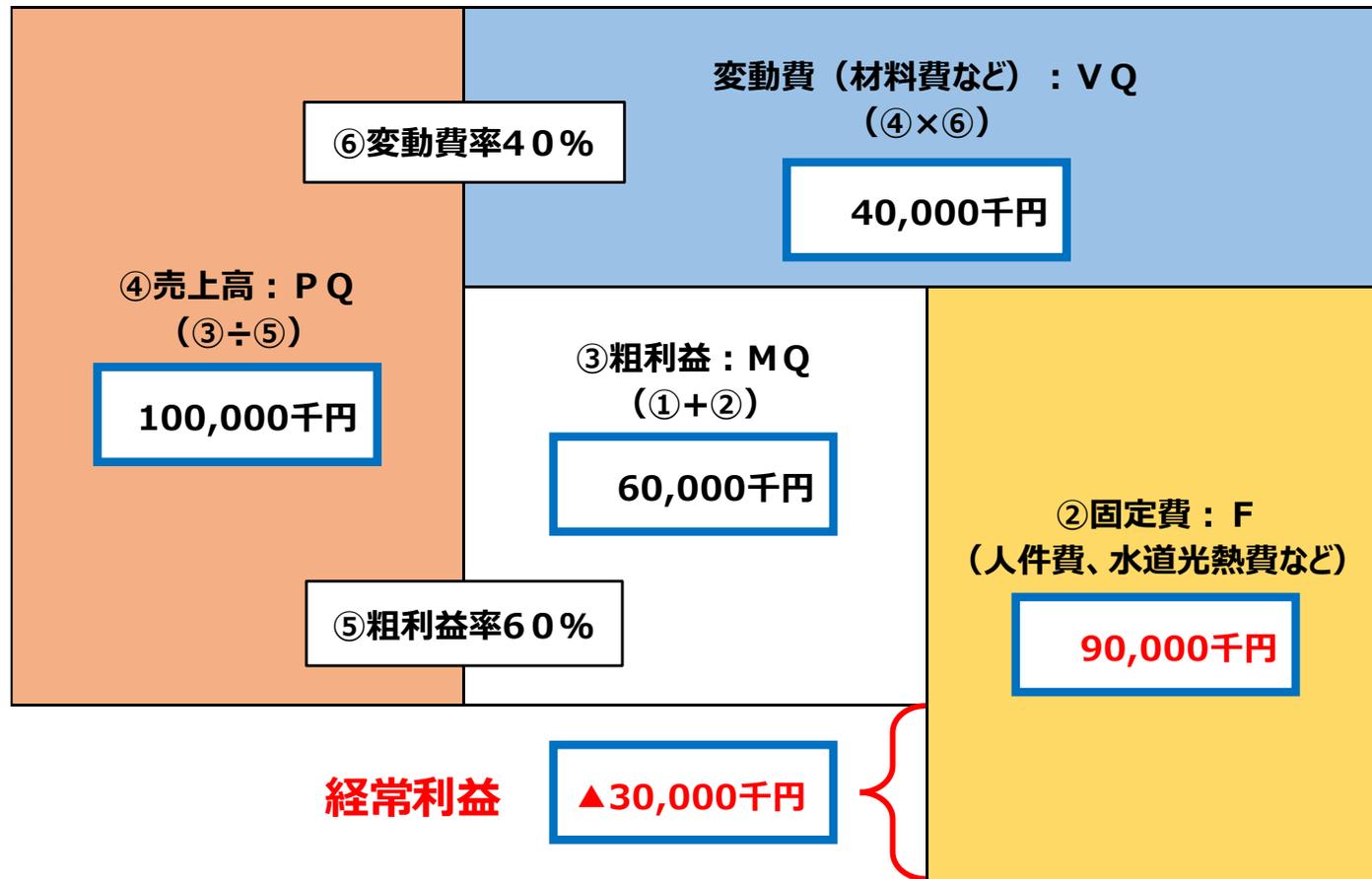
経営は逆算①

G（経常利益）から逆算で最低限必要なMQ（粗利益）を把握して、
稼がなければならないPQ（売上高）を算出します。（①⇒②⇒③⇒④）



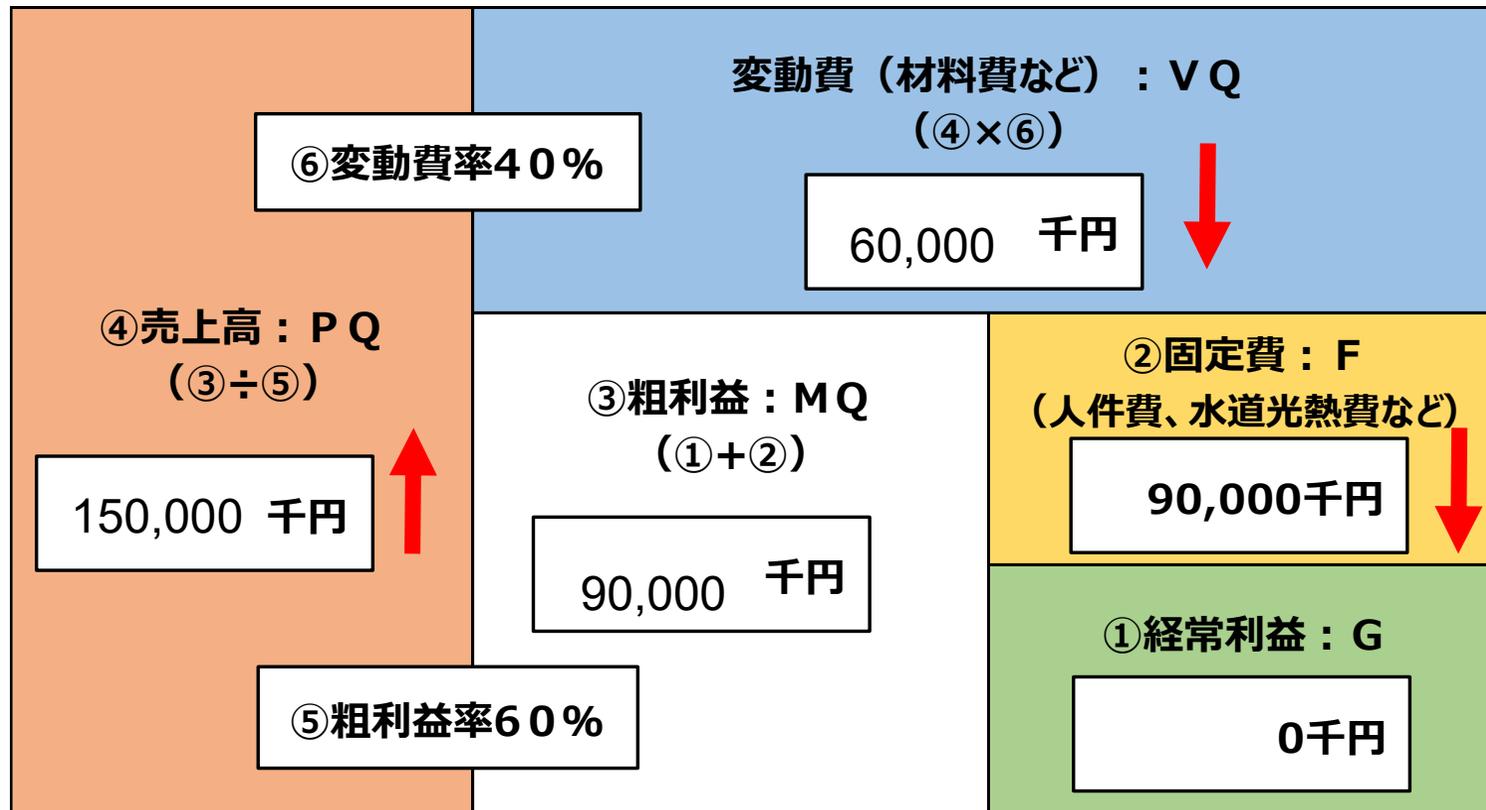
損益分岐点売上高

売上をいくら上げれば黒字化しますか？



損益分岐点売上高

売上をいくら上げれば黒字化しますか？



黒字化には+50,000千円の売上upが必要
→数値目標と行動目標の設定

シミュレーションして目標設定

何を、どれくらい頑張ればいいのか？

目標売上増加高(年間)

50,000

千円



目標売上増加高(月額)

4,167

千円



目標売上増加高(日額)

208

千円

『円』を超える！！

現時点の平均単価はいくらか？

現時点の平均販売数はいくらか？

値上げできる商品、サービスは無い
か？

販売数を増やせる商品、サービスは
無いか？

目標(件)数(月)

(件)



目標(件)数(日)

(件)

行動しやすいように「細分化」する

細分化例

- ✓ 部門別利益計画
- ✓ 拠点別利益計画
- ✓ 商品別売上計画
- ✓ 担当者別売上計画

MQ会計でシミュレーション

経営者が考えている未来をシミュレーションできる

- ○○○社と新たに取引を始めたい
- 従業員があと3名必要だ
- ×××円の設備投資をしたいが、
今の状況でやっていいものなのか？
- 従業員のために別荘買いたいと思う？
- 私（経営者）も賞与がほしい

【まとめ】

◇月次決算

試算表による業績（過去）の報告で終わらないように、
経営者の意思決定や今後の行動につながるように、
MQ会計を使って数字による未来のシミュレーションをする。

◇次回予告

事例を踏まえて、実際に月次決算で使用している資料の紹介
と月次決算の実演をします。
皆さんは経営者になったつもりでご参加ください！

ご清聴ありがとうございました！



ひょうご税理士法人
ホームページ↓



ひょうご税理士法人