やめることで　会社は強うなりますねん

～“忙しいのに儲からない”から抜け出す経営～

アンビシャス株式会社
代表取締役・税理士　入口純子

今日のゴール

- 数字で「悪い習慣」に気づき、自社で“やめる習慣”を一つ決めて帰る
- 経費削減の話ではなく、数字で悪い経営習慣を見つけ、良い習慣へ変える 80 分

Ⅰ．良い会社には、良い習慣がある

- 人は、習慣の産物。

- 数字を観る技術：数字で気づく　→　（　　）　→　良い習慣に変えて、続ける

- 良い習慣とは？　＝　本当に大切なことに、時間とお金を使う

- 「使う」ために、「やめる」 —— 使うべきところに使うには、まず、空ける

（参考：『お金は使うほど、会社は強うなりますねん』2024 年 11 月刊）

★ ワーク①：皆さん、今年何をやめましたか？／やめたいのに、続けていることは？

→　お隣の方とシェア（3 分）

Ⅱ．「忙しいのに儲からない」の正体

- 売上 10 億円 → 12 億円（前期比 120%）。なのに営業利益は 1 億円 ⇒ （　　）

- 犯人は！？　粗利率・粗利額・販管費・販管費率、どこが変わった？

  → （　　）

- 経営が悪化する 3 つのパターン

  ① 過去の負の遺産型　　② 突発的事業不振型　　③ 慢性的本業不振型

- 「忙しいのに儲からない」原因は 3 つに絞る

  ① 限界利益率が低い　　② 労働分配率が高い　　③ その他経費が多い

Ⅲ．限界利益で、本当の稼ぎをつかむ

- 限界利益 ＝ 売上高 － 変動費（決算書に載っているのは「粗利（売上総利益）」だけ）

  販売業（小売・卸）：限界利益 ≒ 粗利

  製造業・建設業　　：限界利益 ≒ 粗利 ＋ 労務費（ざっくりつかむ）

- 限界利益率が 3 ポイント上がると？　売上 10 億円なら、限界利益額は （　　） 増加

- 「率」の罠に気をつけて！　限界利益率 30% → 35%、でも…

  → （　　）

Ⅳ．数字の問題の奥には、「習慣」がある

- 数字を見る　→　原因を考える（仮説を立てる）　→　現場を確かめる

- 事例１（製造業）：製品ごとは黒字。会社全体は粗利 10%未満。なぜ？

  やめたこと：「　　」　　始めたこと：（　　）

  粗利益率　10%未満　→　（　　）

- 事例２（建築業）：実行予算ができる前に、受注を決めていた

  なぜ、無理な受注をとりにいくのか？　→　（　　）

  「受注せざるを得ない」から「　　」へ

- パレートの法則とＡＢＣ分析：限られた経営資源を、どこに集中させる？

  上位２割の得意先で、売上の（　　）割　＝　パレートの法則

  売上の大きい順と、限界利益額の大きい順。並べ替えると？

  累計８割の線より下は「すぐやめる」ではなく「　　」

★ ワーク②：あなたの会社の「稼ぎ頭」は？

① 自社なら得意先別？ それとも商品別で分析？

② 売上上位 20%と限界利益額上位 20%、一致しそう？ 違いそう？

→　なぜそう思うかも含めて、お隣の方とシェア

Ⅴ.「人手不足」なのに、人件費が高い？

- 人が多いのか。それとも （　　） のか。

- 労働分配率 ＝ 人件費 ÷ 限界利益額 × 100

  高くなる 2 つの理由：① 限界利益額が少なすぎる　② 人件費が高すぎる

- 事例３（運送業）：帰りは空車が当たり前だった

  同じ車両、同じ人でも、稼ぐ力は変えられる　→　（　　）

- 1 人当たり、いくら稼げてますか？　目安：1 人あたり限界利益　年　（　　）　万円

  商品・得意先・配送先が多い　→　ここでもＡＢＣ分析が有効

- 人件費が高いとき、考えること：役員の役割／給与体系／残業・間接業務の多さ

Ⅵ.「やめる」を、習慣にする

- Ｖ字回復企業に共通すること

  社長が今までの習慣を「やめる」決断をし、改善を「　　」になるまで、やり続ける

- 過去の慣習を変える勇気：過去を認める。その時、それは「最善」だった。

- あなたの会社には、毎月、数字を振り返る習慣がありますか？

  見るべき数字：限界利益率と額／労働分配率

- 成長の５段階：知る → 分かる →【習慣の壁】→ 行う → できる → 分ち合う

  知ったことは、（　　）時間以内に始める

★ ワーク③：やめる習慣を１つ、お隣に宣言！（2 分）

聞いた方は、お隣の宣言にひと言エールを

① 自社で、やめる習慣：

② 48 時間以内にやる、最初の一歩：

- 良い習慣は、一人では続けにくい　――　共同学習 × 継続学習

まとめ