経営カイゼンつうしん

今回の テーマは 事業計画 その 6

vol.14



1. 管理会計の位置づけ

管理会計って、何を管理するの? そもそもですが。

それは、自社の収益を自社独自の視点で捉えるのです。

売上高から、経費を引いたものが、利益。 そりゃーわかるって。

でも、前回ご紹介した財務三表から、ウチの会社どうすれば儲かるの?ってことまでわかりますか?

そこで、登場するのが管理会計です。

これは、金融機関にも見せなくてもいいので、自由に決めていいんです。

でも、初級編として、その一般的な管理会計の考え方をお伝えしますね。

売上高一変動費一固定費 = 営業利益。 これが基本。

縦に書くと、もっとすっきり。

売上高 一変動費 限界利益 一固定費 営業利益

と、縦書きで書くとイメージがつきやすいです。

2. 変動費·限界利益·固定費

大雑把でいいんです。その区分けは。

変動費は、売上に比例しやすい仕入原価・外注関連くらいかな。

固定費は、その他の経費全部。

考えてみて。

だせるから。

人件費はたしかに繁閑で残業代とかかかるけど、 仕入原価ほど動かない。

ポイントとしては、月平均×12で積算根拠がだせるかどうかで、固定費かどうか見極める。

だから、製造原価報告書にある労務費も、販管費にある役員報酬や給与手当も固定費だよ。 だって、月平均×12で年間の大体決まった金額

さて、次回は、この式を使って経営カイゼン!



みなさまへ、手紙を書くつもりで書きます!

3.自己紹介

国仙悟志(こくせん さとし) 1974年7月9日、札幌市生まれ。早稲田大学法学部卒業後、地方大手百貨店に入社し、店頭販売、販売促進、店舗運営、民事再生法手続関連部署にて勤務しました。

在職中、室蘭店勤務で赴任していたときに、あまりにも時間があることがわかり、(正確に書くと、ビールと焼鳥が美味しく不摂生がたたり、健康診断の結果が悪く、人事部に呼ばれたのがきっかけ)産業能率大学経営情報学部通信課程を受け、卒業しました。勝間和代氏がメディアによく出ていたころで、早起きして勉強に励むという生活スタイルが話題になり、ワタクシも、早起きの習慣を手に入れました。このとき以来ずーっと早寝早起きを行っています。

その後、中堅石油販売会社にて勤務し、その間に、中小企業診断士を取得し、2011年に独立開業、2014年に法人を設立しました。百貨店時代に経験したマーケティング、マーチャンダイジング(品揃え戦略)、プロモーション、企業再生、そして、石油販売会社で経験した中小企業の実体験。これらの経験、さらには、開業後の活動、研究などが、今の仕事のベースになっています。