

# すぐできる！ 利益アップの方法！

齊藤 弘樹

株式会社サンプレスコンサルティング

# 利益をあげるって具体的には？

因数分解をして具体的な方法に落とし込む

---



経営者として利益を上げることは最重要課題の1つです。

利益がでないと借入金の返済もできないし、先行投資もできません。

では、利益を上げる方法って具体的には何があるのでしょうか？

「売上をあげれば利益が上がるだろう」

利益を得るために売上を上げる・・・当然ですね。

売上をあげれば利益が上がる・・・では売上を上げるために何をすれば良いですか？

利益を上げるためには売上を上げるだけでしょうか？

### トヨタ決算のまとめ

- ・ 前期純利益は2.5兆円で日本企業として過去最大
- ・ 今期の純利益は円高響き2.1兆円の見通し
- ・ 原価低減とトヨタ生産方式で「たゆまぬ改善」
- ・ 大変革の時代を「100年に一度の大チャンス」に

日本最大の企業であるトヨタ自動車。

トヨタ自動車は売上アップだけで過去最大の純利益を達成したのでしょうか？

トヨタの決算発表などで頻繁に出てくる言葉に「原価低減」ということがあります。トヨタ自動車は売上を上げるだけでなく、原価低減をすることによって利益を過去最大とさせていたのです。

## 利益を得るために因数分解する

---

利益を得るためにしっかりと因数分解していきましょう。

利益は次の式で表すことができます。

$$\underline{\text{「利益} = \text{売上(収益)} - \text{費用」}}$$

上記の式から利益を上げるためには2つの方向性があることがわかります。

☆売上を増加させる

★費用を減少させる

次に売上と費用をそれぞれ見ていきましょう。

## 売上を因数分解する

---

売上を因数分解すると次の式になります。

$$\text{「売上} = \text{販売単価} \times \text{個数} \text{」}$$

つまり売上を上げるためには次のどちらかをする必要があります。

価格を上げる

個数・件数を増やす

## 費用を因数分解する

---

費用を因数分解すると次の式になります。

$$\text{「費用} = \text{固定費} + \text{変動費}」$$

固定費とは「売上の増減に関係なく発生する費用」のことで  
支払家賃・水光熱費・保険料などが該当します。

変動費とは「売上の増減により変動する費用」のことで  
仕入れ費・原材料などが該当します。

つまり費用を下げるためには次のどちらかをする必要があります。

固定費を下げる

変動費を下げる

## 全員でランダムに案を出し合う

---

売上と費用の因数分解が理解できたら次に、より現場に近い人たち(現場スタッフや営業社員)をあつめて案を出してもらいます。

案の出し方は簡単です。

各自に付箋を配布して、利益を上げる方法を何でもよいので思いつく限り書いてもらいます。

その際に守るべきルールは次の3つです。

- ・出てきた案を評価しない(良いも悪いもなし)
- ・みんなで相談をしない
- ・できれば誰の案かわからないようにする ※意見の強い人がいる場合

みんなで相談をしたり、だれの案かわかれば意見の強い人(一般的には仕事のできる人)に意見がひっぱられてしまいます。

しかし、現場で働いている人はみなさんがそれぞれ良い案を持っています。

その案を拾い上げるために守るべきルールはしっかり共有しましょう。

## マトリックス図に分類する

---

売上	販売単価を上げる	販売件数を上げる
費用	固定費を下げる	変動費を下げる

付箋に出た案を上記のマトリックスのどこに該当するか分けていきます。

例えば「来店時に複数個買いを促す」であれば「販売件数を上げる」になりますし、「もっと安い販売業者を使う」なら「変動費を下げる」に該当します。

分類が終わったら、次の順番で費用がよりかからない方法から実践をしていきます。

- ① 販売単価を上げる
- ② 変動費を下げる
- ③ 販売件数を上げる
- ④ 固定費を下げる

これは業種によって順番が若干異なりますが、利益増加に直結しやすい順番になっています。もっと細かくやるのであれば事前に決算書等からどの項目が一番利益に影響があるかをテストしてから実践するとより効果があります。

## 最後に

---

いかがでしたか？

大きな設備投資や最新の **WEB** 広告などを使わなくてもすぐに取り組みができる方法があるということがわかったのではないのでしょうか？

この方法は会社全体で事業と利益の関係がわかっている状況を作れば、マトリックス等がなくても各従業員が容易に会社全体で行うことができる方法です。

ぜひ御社のお役に立てれば幸いです。