



# 小栗キャップの News Letter

税理士法人オグリ 代表社員・税理士 小栗 悟

岐阜本部 〒500-8847 岐阜県岐阜市金宝町1-3 岐阜第一生命ビル 4F  
TEL : 058-264-8858 FAX : 058-264-8708

名古屋本部 〒460-0002 名古屋市中区丸の内一丁目16-15 名古屋フコク生命ビル 6F  
TEL : 052-222-1600 FAX : 052-222-1611

Email: [info@otc-oguri.com](mailto:info@otc-oguri.com) <http://www.otc-oguri.com>

2017年3月1日(水)

## 管理会計のススメ 課長なら知っておきたい「利益貢献の尺度」

### 会社に利益をもたらす源泉はどこにあるのか？

会社は売上を上げてそこから得た利益や(=売上 - 売上原価)を得ます。これは「粗利益」とも呼ばれ、その会社の“付加価値”を表します。この粗利益から会社の運営に必要な経費(=家賃+人件費+その他販売費および一般管理費)を賄い、それが本業での儲けとなります。

そのため、会社が事業を行って得た付加価値(=粗利益)こそが利益の源泉であり、本業での利益を実現させるためには、「粗利益の絶対額のアップ」が必要です。

### こんな事態に即答できるのが課長の会計力

#### 設例：値引きと無料オプション、どちらが儲かる？

貴社は販売価格90万円(仕入価格63万円)の複合機を売っています。A社に訪問中の部下から、「2台の注文で1台あたり10万円の値引きを要求されている」と電話連絡が入りました。さあ、あなたならどう対応しますか？こうした場面は日常よくあるのではないのでしょうか。

A売上を確保するため10万円引きで2台販売する  
B値引きは各4.5万円(5%)とし、その分1セット5万円(原価1万5千円)の交換用トナーを合計4本で20万円相当を無償でつける

(引用) 山條隆史『社長!御社の会計 ここだけ覚えれば充分です』(フォレスト出版社、2012年)98頁。  
表面的な売上金額の多寡ではなく、どち

らが粗利益が大きくなるかを考えます。

A値引きの場合、会社の粗利益は値引き金額そのものが減り、本来2台で54万円(=[90万-63万]×2)のところ34万円となります。お客さんは20万円得します。

Bオマケの場合、値引きが5%なので粗利益の減少は9万円(=90万×5%×2)で45万円の粗利益を確保できます。ただし、販売価格5万円のトナーを無償で4本つけるのでその分出費がかさみます。とはいえトナーは原価1.5万円ですので影響は6万円ですみ、会社の粗利益は39万円になります。一方でお客さんは9万円の値引きに加えて買えば5万円するトナーを4本オマケでもらうので29万円得します。

Bの方が自社も顧客も得しますので、対案としてBを提案させます。こんな思考が営業の人にも必要な会計力です。

### 会計思考は意思決定を助けてくれる

粗利益の絶対額からどちらが儲かるかを考える以外にも、管理会計的手法で、外注・追加注文の意思決定や撤退条件、投資の利益計画などがわかります。興味があったら会計事務所に相談してみてください。

納税証明会社の粗利益の絶対額が増えることが重要です。

