



# 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14日(火)  
社長は

## 管理会計のススメ

### 粗利益を多く積み上げるには…

#### 粗利益の絶対額を確保する方法は4つある

儲けの源泉である粗利益は、「売上ー売上原価」で計算されます。一つ一つの粗利益の絶対額を積み上げたものがその会社（個人の場合は事業）の粗利益の総額です。

**粗利益の総額 = 1個の粗利益額 × 販売数量**

個々の要因に着目し粗利益を増やすには、①値上げによる粗利益の増加、②売上原価を下げることによる粗利益の増加、③販売数量の増加による粗利益の増加、④同じお客様の購入頻度の増加による粗利益の増加が考えられます。もちろんこれらを組み合わせる場合もあります。

#### ①値上げによる粗利益の増加

例：100円のものを110円で売る。

自社の商品に魅力があり、他社では買えないようなものを売っている場合、値上げに躊躇する必要はありません。もちろん値上げで離れてしまう顧客も一定数出てきます。値上げで増える額と顧客減で減る額を比較して、粗利額が増えることを目指すのが値上げ戦略です。

#### ②売上原価を下げることによる粗利益増加

例：原価50円のものを45円にする。

販売金額を変えずに、販売回数も増やさずに、粗利益を増加させる方法です。現状でギリギリまで原価を抑えている場合には、

採用しづらい戦略です。

#### ③販売数量の増加による粗利益の増加

例：月100個売れたものを110個に増やす。

新規の顧客を開拓するため折り込みチラシを撒く範囲を拡大したり、店舗販売だけだったものに通販ルートを設定したり、飲食店であればレイアウトを変えて座れるテーブルや椅子の数を増やすことなどが考えられます。ただし、これも追加で費用が発生しますので、それとの比較でどういった戦略を採用するかが変わってきます。

#### ④同じ顧客の購入頻度の増加による売上増

例：月に1回の購入を25日に1回にする。

顧客の囲い込み戦略です。顧客をファンにするために、顧客にとってメリットのあることを考えます。ポイント制度やかかりつけ薬局などが一例です。

#### P D C Aの数字による検証が必要です

粗利益の増加も、Plan（計画）→ Do（実行）→ Check（評価）→ Act（改善）の4段階を繰り返すことによって、継続的に改善して行きます。数字の検証が必須です。会計事務所にもサポートしてもらえば力強いでしょう。



どういった戦略で粗利益を増やすかを検討するために管理会計が役立つ！