

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

12

Session 03

お金を残す経営～強い経営者になる～

- 1: 経営の計器「@」の算出
- 2: 実際に経営STRACを書いてみよう
- 3: コストの上下関係を徹底する
- 4: 社長が言う「お金がない!」の7段階
- 5: 利益が残る売上目標の立て方

経営の計器「@」の算出

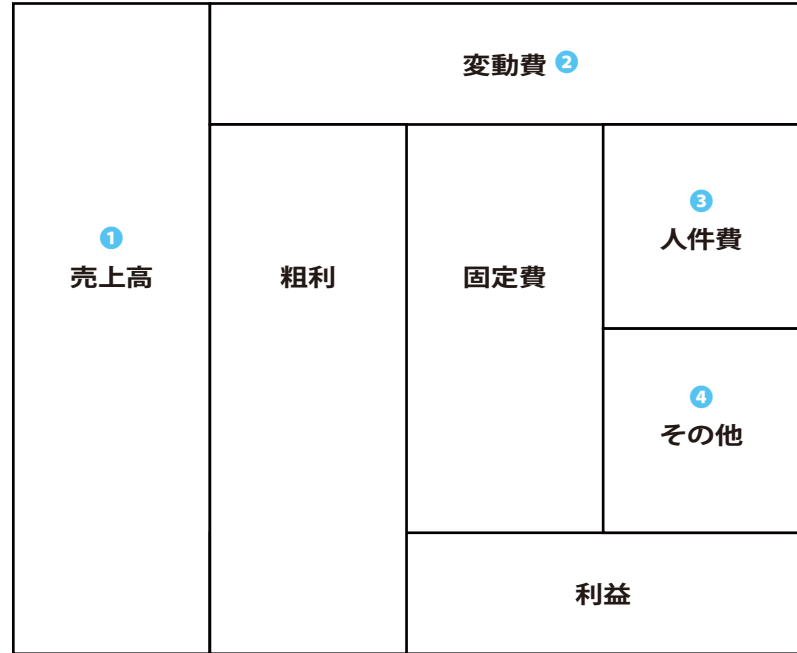
お金の流れと経営のバランスがひと目でわかるSTRACシート

- ① 売上高 円
- ② 変動費 円
- ③ 人件費 円
- ④ その他 円

$$\frac{\text{粗利}}{\text{従業員数}} = \text{@}$$

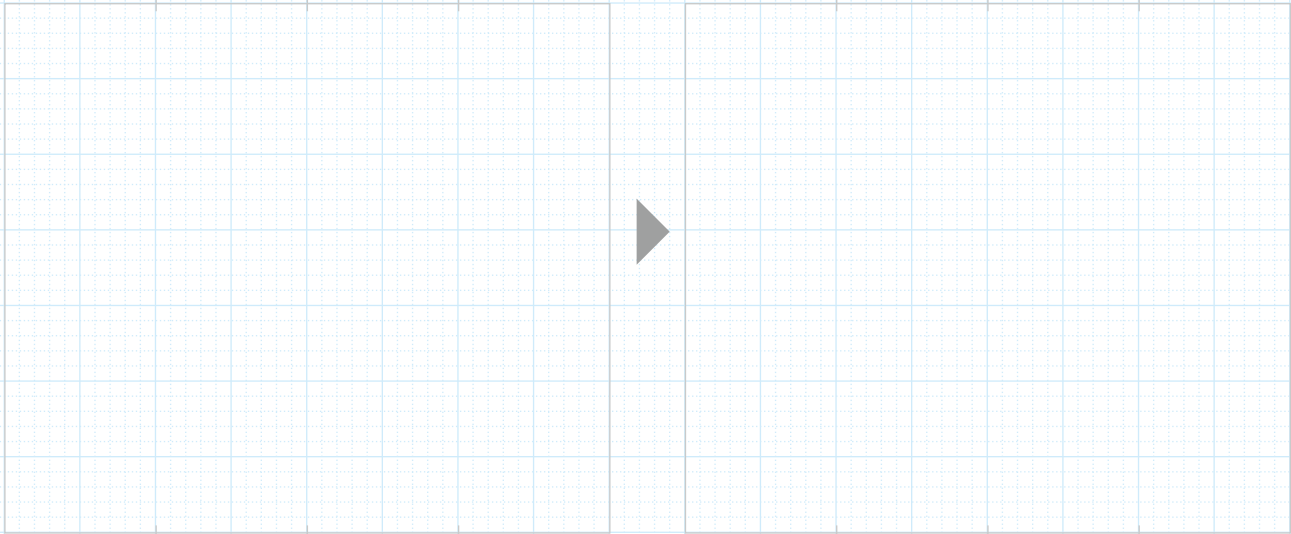
円
人

@



実際に経営STRACを書いてみよう

- このSTRACを使いこなせるようになるためには、何度も書いてみることです。
- 決算書を見ながら、経営の数字を図に落とし込んでください。図にすることができたら、理想のSTRACも書いてみましょう。



現在のSTRAC

理想のSTRAC

売上は見せかけの収入

売上額ではなく、@が高い会社ほど、実質の実入りが多い「儲かっている会社」ということです。

@を正しく計算できるように、使っているお金の状態を正しく把握しておく必要があります。

変動費

売上と連動して増減するお金

- 売上が2倍になれば、変動費も2倍！

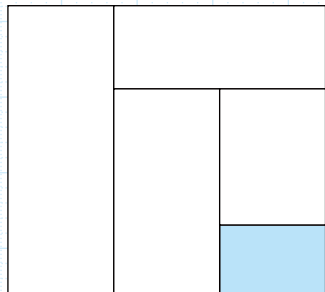
固定費

売上の増減に関係なくかかるお金

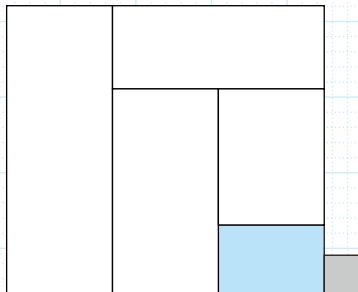
- 売上が増えても減っても基本的には変わらない！

原則：割り振った項目は動かさないこと！

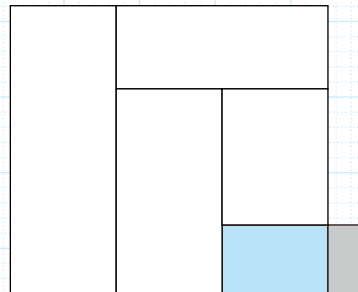
5つ星の会社の収支構造



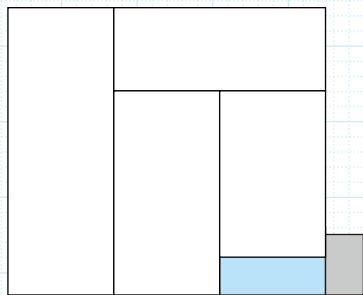
利益が返済もない(無借金)



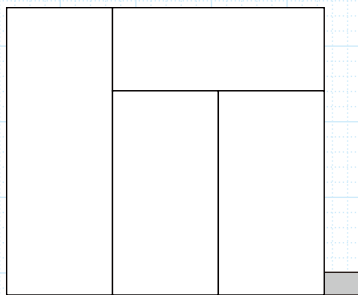
利益より返済額が少ない



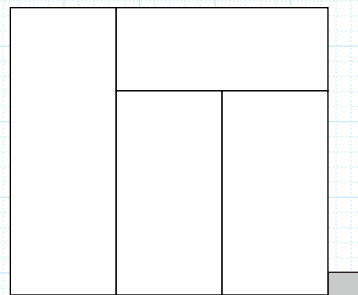
利益から返済して収支トントン



利益より返済額が大きい(借入)



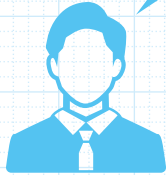
収益ベースで収支トントン(返済不可)



利益が残らない赤字(借入過多)

儲けのしくみを理解する

受注1件につき20万円です。
材料代や外注費で変動費は20%かかります。
ぼくの給料は月40万円です。社員はいません。
家賃、通信費、セミナーなどで30万円使います。
月の利益は10万円です。



プログラマーAさん
@960万円

売上 100	変動費20		
	粗利 80	固定費 70	人件費 40
			広・未 30
	利益10		

Q1. 粗利率が1%アップした時、利益はどれだけアップしますか？

Q2. 商品を5%値上げしたら、利益はどれだけアップしますか？

Q3. 仕事効率が2倍になったら、利益はどれだけアップしますか？

Q4. 売上が150%アップすると、自分と会社はそれぞれいくら儲かりますか？

※労働分配率50%として

Q5. 月に10万円の広告費を使うとすると、最低いくら売上アップが必要ですか？