最新のビジネスノウハウをまとめてチェック

社長の知恵袋

発行日：2018年9月15日

01 若手経営者がまず覚えたい、利益を生み出す方程式とは？

代表取締役 加藤弘幸

企業の利益確保に直結する価格戦略は、これから起業する若手経営者はもちろん、営業の最前線に立つセールスマンにもぜひ学んでもらいたい考え方です。そこで今回は、商品の値上げや値下げがどの様に利益に影響を及ぼすのか、具体的な事例を通してご確認頂きたいと思います。

あなたは文具用品製造の営業マンです。新商品を下記の条件で販売する目標を立てました。

■商品：絶対に消えない黒マジック

・販売単価：100円　・原料単価：60円　・粗利単価：40円　・販売数量：100個　・固定費：3,000円

上記の場合の最終利益は1,000円になります。改めて計算式に落とし込むと、

Ⓐ売上高:10,000円＝販売単価:100円×数量:100個　**Ⓑ売上原価**:6,000円＝原料単価:60円×数量:100個

Ⓒ粗利益:4,000円＝Ⓐ－Ⓑ　**Ⓓ利益**:1,000円＝Ⓒ－固定費:3,000円

ここまでの基本を押さえていただいたところで問題です。仮にマジックの販売単価を10%値上げした場合、最終利益はいくらになるでしょう？※計算する前にイメージで考えてみましょう。

・・・答えは2,000円になります。Ⓐ売上高＝11,000円　Ⓑ売上原価＝6,000円　Ⓒ粗利益＝5,000円　Ⓓ利益＝2,000円　いかがでしょう。10%の値上げで利益幅は10%ではなく、なんと2倍になりました！

それでは次にマジックの販売単価を10%値下げした場合、最終利益はいくらになるでしょう？

・・・答えはなんと0円！Ⓐ売上高＝9,000円　Ⓑ売上原価＝6,000円　Ⓒ粗利益＝3,000円　Ⓓ利益＝0円

いかがでしょう。10%の値下げで利益は10%下がるのではなく、全て無くなってしまいました…。

単なる数字の組合わせの様に思われるかも知れませんが、最終利益をどの様に生み出すかを理解していなければ、せっかくの営業努力も水の泡です。

これらの方法をSTRAC法という形で分かりやすく図示して説明されたのが、西順一郎先生です。http://www.nishiken.jp/ こちらのサイトにある「利益が見える戦略会計」という本は、これから起業する方や営業マンの研修にぜひご活用頂きたい一冊です。

今回の事例では販売価格だけでしたが、原料単価や固定費の増減、また為替の変動によっても利益は大きく上下します。自社の価格戦略をどのように考え、利益が生まれる方程式を生み出すのか、これこそ経営者の腕の見せ所と言えるでしょう。

04 社長力向上セミナー

“2018最新版・社長の可処分所得をトコトン増やす具体策 ～個人大増税時代を生き抜く社長の資産防衛術～”

講師:加藤弘幸

加藤弘幸 プロフィール

今、私が手がけていること
中小企業の「売上UP」「利益向上」「採用育成」を支援するビジネスコンサルタントとして活動中。京都、大阪、東京で三社を経営する現役社長。

これまでの経緯
大学卒業後、東京海上火災入社。25歳で独立するも月収5万円の極貧生活、自転車操業の毎日。お客様から「ぜひ売って欲しい」と言われるビジネスに大転換。金融、ＩＴ、コンサルティングをＭＩＸしたマーケットインビジネスで業容拡大中。

今後の抱負
中小企業の成長発展に欠かせない「健康経営」「人財採用育成」「事業承継」に全力を注ぎたい。

報酬据え置きなら手取りは大幅に減少しています。

2018年に実施された税制改正では「給与所得控除」と「基礎控除」の見直しがなされ、年収850万以上の給与所得者はまたも増税となりました。その実額は年収1,500万で4.5万円ですが、実は2011年から見るとこの7年でなんと約90万円も手取り収入が減少しているのです。

中小企業のオーナー社長ともなれば、企業の有事の際には役員報酬の減額はもちろん、個人資産を持ち出ししてでも事業継続させ雇用を守らなければなりません。

来年以降も増税や社会保険料増が見込まれ、会社やご自身の家族を守っていくためにどうすればいいのか？毎年好評の「役員報酬の最適化」セミナー最新版でその答えをお届けします。

日 時	9月28日（金） 18:30～20:00
参加費	3,000円（予約制：限定8名、先着順）
場 所	弊社会議室（烏丸三条 KDX 烏丸ビル２F）

お申し込み・お問い合わせ

0120-77-2608

E-mail: info@keio-web.com

Terra Renaissance

セミナーの収益金は「平和NGO」テラ・ルネッサンスの活動資金に全額募金させていただきます。

- 社長の可処分所得を増やす、旅費規程とは？
- 売上ＵＰに直結する！営業力向上セミナー
- ライバルに差がつくIT環境の作り方
- プライベートカンパニーと資産形成
- 注目のがんリスク評価「ＡＬＡ」検査
- 実現する事業計画の作り方講座
- 儲かる企業「値決め」の法則とは？
- 成長する社長の仕事・思考法とは？
- 飛躍する会社のブランディングとは？
- 年金復活、役員報酬最適化支援セミナー
- 成功するリーダーの会話力実践講座
- 半値になっても儲かる積立投資とは!?

※ご興味のある内容がございましたらお気軽にお問い合わせください。

Vol. 31

■ Contents

01 「利益を生み出す方程式」とは？
02 結果に差が出る！クリエイティブ術
03 人材採用の適性診断ツール「ミツカリ」
04 「社長力向上セミナー」のご案内

結果に差が出る！クリエイティブ術

全てのデザインにはメッセージがあり、伝えるべきターゲットがいます。どんなにクリエイティブな広告も、ターゲットに見てもらえなければ存在しないのと同じことです。

だからこそ、デザインはターゲットの視線を引き付ける「つかみ」が重要になります。

さらに、本文を気持ちよく読み進めてもらうためには、情報がスムーズに伝わるようにターゲットの視線をコントロールする必要があります。

今回ご紹介するのは、そんな「視線誘導」に重点をおいたチラシのデザインリニューアルです。

伝えたいことがたくさんあるために、強調や装飾が多くなり、結果的にどこから見ればいいのかわかりにくくなることがあります。大切なことは情報の優先順位を明確にすることです。

紙面で最初に目に入るべき要素をしっかり引き立てるためには、その他の要素は相対的にトーンを下げることになります。

BEFORE

AFTER

たとえば、大きな文字を多用するよりも、メインのキャッチコピーと本文の文字サイズの差を大きくする方が、視線誘導には効果的です。

また、ボリュームのある文章を読んでもらうためには概要が伝わる「見出し」をまずは読んでもらう必要があります。今回のデザインリニューアルでは見出しにつける数字をアイキャッチとして配置し、ターゲットが迷わない視線誘導を実現しています。

今回のデザインリニューアルのキーワードは、「メリハリ」です。視線誘導がうまくいかないと感じたら、ぜひ意識してみてください。

デザインモニター 先着１社募集！

毎号、先着1社限定で25,000円相当のデザインを無料でお試しいただけるモニターを募集しております。A4サイズ1枚程度のチラシや営業資料をデザインで見やすく、伝わりやすいものに変身させます！Before → After は次号のニュースレターで事例として紹介させていただきます。

募集期間	**9月15日～10月15日**
選考方法	**先着1社様・1社につき1回限り**
備　考	**A4サイズ1枚程度のチラシや営業資料の原案をご用意ください。詳細は別途お打合せさせていただきます。**

WEB運営・デザインに関するご相談・
モニター応募は株式会社京応 企画制作部
九坪（くつぼ）までお問い合わせください！

0120-77-2608
E-mail: webmaster@keio-web.com

安心の月額・定額制で
ウェブ・デザイン・PC業務が
いつでも依頼できる。

定額制でもっとクリエイティブ！
Creative+
クリエイティブプラス

売上最大＆経費最少の知恵袋

企業と応募者のミスマッチを防ぐ、人材適性診断ツール「ミツカリ」

常務取締役　松本 茂幸

御社では十分な人員を確保できているでしょうか？

人材不足が深刻化している昨今、業界を問わずいかに優秀な人材を採用していくのかが事業継続の生命線となろうとしています。

事業に必要なものとしてよく「人・物・金」と言われます。採用活動には大きなコストがかかります。また、採用し経験を積みようやく一人前になった社員が退社してしまったという話もよく耳にします。このようなことは企業にとって大きな損失です。

退社の理由としては報酬や労働時間などの労働条件よりも、上司や同僚との人間関係の不満で会社を去っていく人が多いようです。企業にとっても、退社した社員にとっても非常に不幸なことです。

このようなことが起こらないように事前に企業と応募者のミスマッチを防げるとしたらいかがでしょうか？そのような採用を実現する仕組みが「mitsucari 適性検査」です。

従来の適性検査とは異なり、企業と応募者の双方が受験し、その相性を診断します。そうすることで最初から社風に合った人物を採用でき、当然その後の活躍や定着の可能性が高くなります。

多くの有名企業で採用されているこの仕組みを是非、御社でもご活用ください！！コストはビックリするほどリーズナブルです！！
詳しくは弊社までお問い合わせください。

中小企業オーナーを元気にするコンサルティングファーム

事業内容

ビジネスコンサルティング
- 売上UP・マーケティングとセールスプロセスの改善
- 利益最大化・財務コンサルティング
- 成長するための組織作り、チームビルディング

クリエイティブ・マーケティング
- WEB/ECサイト企画・制作　サイト運用・SEO施策
- 各種印刷物デザイン制作

ファイナンシャルプランニング
- 節税・社会保険料削減対策　中小企業オーナー向け資産運用コンサルティング
- 生・損保トータルリスクマネジメント

株式会社京応
Keio Company Limited

会社概要

代　表　加藤　弘幸
創　業　1992年4月
所在地　〒604-8166
京都市中京区三条烏丸西入御倉町85-1 KDX烏丸ビル2F
TEL 0120-77-2608　FAX 0120-72-2675
URL　https://keio-web.com