

「会社が儲からない 3 つの理由」

※これを知らないと本当に儲かりません

INDEX

儲からない 3つ の理由 とは	01
赤字の価格 高い価格 とは	02
赤字の価格 高い価格になる理由	03
赤字の価格 高い価格の解決策	04
決算書の利益は正しくない	05
正しくない利益の理由	06
正しくない利益の事例	07
正しくない利益の解決策	08
赤字になる投資と解決策	09
会社概要	10



本書の内容は、弊社のHPと
電子書籍でも販売しています

<https://www.amazon.co.jp/dp/B07JC3J4Y5/>

01 儲からない**3**つの理由とは

皆さんの会社は（大小は別にして）儲かっていますか？

本当に儲かっていますか？ 反対に、本当に儲かっていませんか？

何を基に、何を根拠に「儲かっている」「儲かっていない」と認識していますか？

多くの会社が、その認識を間違えているか、曖昧にしています。

本書では、下記の会社が儲からない3つの理由について記載しています。

1. **赤字**の価格で売っている、高い価格で**失注**している
2. 正しくない利益を基に、経営判断している（経営判断の間違い）
3. 設備、人員、改善への投資の段階で、既に**赤字**が決まっている

この3つで、会社の儲け、利益、キャッシュフローのほとんどが決まってしまう。

もちろん、3つ以外にもありますが、これが最優先で大部分を占めています。

この3つは分かっているが、どうすれば良いのか悩んでいるのではないのでしょうか。

本件は、トヨタ生産方式、アメーバ経営、TOC理論、AI、IoT、多関節ロボットよりも、**最優先事項**です。

- 頑張っているのに、何故、**赤字**？
- 税理士や商工会、銀行に相談しても
分からない
- 分かっているが、どうしたら良い
のか**分からない**し、**ツールも無い**



02 赤字の価格 高い価格とは

会社はお客様から注文を獲得するために、販売価格を見積り、見積書としてお客様に提出します。

見事、注文を獲得すれば、売上の都度、利益が増えて儲かります。

しかし、その販売価格が**赤字**だとしたら、売れば売る程、**赤字**が増えます。

高い価格なら競合他社に注文を取られ、失注します。

貴社は**失注しない**、**黒字の価格**、即ち、「**適正価格**」で見積り、販売をしていますか？

まず、価格の算出式は、

$$\text{価格 (円/個)} = \text{材料費} + \text{加工費 (労務費+経費)} + \text{一般管理販売費} + \text{利益}$$

赤字の価格とは

その製品、商品を生産、販売するのに掛かった費用が、すべて含まれておらず、漏れている価格です。

高い価格（高すぎる価格）とは

その製品、商品を生産、販売するのに掛かった費用以上に、多くの費用が含まれている価格です。

それでは、どうすれば「**適正価格**」を設定、算出できるのか。

見積書	
加工費明細	
販管費	50円
利益	20円
価格	270円

見積り時点で赤字では？
造って売るほど赤字増
失注？ 限界利益は？

03 赤字の価格・高い価格になる理由

なぜ、販売価格を計算する時に、費用が漏れたり、反対に、多く含まれてしまうのでしょうか。

通常、会社では多くの種類（品番）の製品、商品を生産、販売しています。

また、会社によっては複数の工程を通して、生産、出荷されています。

更に、一つの工程で複数の製品や商品が生産されることも普通にあります。

例えば、3つの製品、商品を生産、出荷している場合、下記の費用を各製品、商品に、適正に配分しなければなりません。ちゃんと計算しないと、漏れたり、偏ったりして、赤字や高すぎる価格になってしまいます。

<生産、販売するのに掛かる費用の一例>

建物費用、工程の設備費、電気料金、工具費用、リフトやクレーン、トラックの費用、経理や社長の給料、旅費交通費、コピー機のレンタル料、等々

一つの製品、商品、一つの工程なら、適正に計算が出来そうですが、そんな会社はありません。

多くの会社では、価格を計算する時に、この「適正な配分」が出来ていないために、適正価格ではなく、赤字や高すぎる価格で販売しています。

多くの会社では、自社がそのような状態であることに、気付いてもいませんし、気付けずにいます。

04 赤字の価格・高い価格の解決策

それでは、どうすれば「適正価格」を算出できるのか？

答えは、自社の「標準原価」を計算することです。

自社の「標準的な原価」を設定し、費用を漏れなく適正に配分することで、適正価格を設定できます。

「標準原価」を使用した価格設定は、「管理会計」という枠組みの中で、昔から原理原則として、ちゃんとした理論があります。しかし、簡単ではないため、多くの会社で出来ずにいます。

弊社には「標準原価」を簡単に計算できるツールと、ツールを導入する支援体制がございます。

弊社「標準原価」ツールのご案内
手を動かすから分かる
下のアドレス部分をクリック

<https://accounting-it.com/product-list-mon>



05 決算書の利益は正しくない

皆さんの会社では、儲かったのか、業績を把握していますよね。
何故、「業績を把握する必要があるのか」ですが、赤字や減益なら、
直ぐに改善や資金調達などの対策を実施する必要があるからですね。

さて、皆さんの会社では「赤字なのか、黒字なのか」「利益が減ってきた」
などの業績を、どのように把握、認識していますか？

多くの方が、経理が計算した決算書（簡易版など）の利益を見て、
業績を把握していると思います。

実は、この決算書、損益計算書の利益は正しくありません。

「正しくない」とは、**会社の実態、実状を表していません。**

決算書、損益計算書の利益が、**黒字でも実態は赤字**かもしれないのです。

1000万円の利益が出たと喜んでいても、実は10万円、-100万円の利益かもしれないのです。

それって、本当の話？

ではなぜ、経理や税理士は正しくない決算書、損益計算書を使っているのか？

月次経営指標	
損益計算書	
(万円)	
売上高	12000
材料費	6000
減価償却費	3000
一般管理費	1000
営業利益	2000

税務には○
経営には×

この営業利益は正しくない
会社の実態を表していない
本当の利益とは？

06 正しくない利益の「理由」

利益が黒字と赤字、増益と減益では、その後の対応、対策が全く異なります。

場合によっては、会社の存続に影響する、取り返しのつかない事になってしまいます。

- ✕ 黒字だから設備や土地を買う、人員を新規雇用する
- ✕ 赤字だから、品質に影響する古い設備の買換えを延期する

なぜ、正しくない、現状を表していない利益になってしまうのか？

その正体は「減価償却費」です。

通常、高額な建物や設備は、取得価格（例：5000万円）をその年の費用にするのではなく、

法定耐用年数（例：**10年**）を使用して、費用を何年間に配分しています。

例：減価償却費 = 5000万円 ÷ 10年 = 500万円/年

この「法定耐用年数」を使用するため、会社の実態に合わないのです。

実際は20年間（経済耐用年数）使っている設備を、上のように10年で配分しています。

例：減価償却費 = 5000万円 ÷ 20年 = 250万円/年

節税目的の「**即時償却**」の場合は、なんと、その年、初年度に全額を費用として計算します。

例：減価償却費 = 5000万円/年



07 正しくない利益の「事例」

前頁の耐用年数、減価償却費で、毎年の利益がどう変わるのか、を下表に記載します。

会社の実態は20年間使用している経済耐用年数ですので、毎年の**実態の利益は「0円」**です。

利益の計算式は、下記の通りです。

$$\text{利益} = \text{売上高} - \text{その他の費用合計} - \text{減価償却費}$$

科 目	1年目	2年目	・ ・	11年目	・ ・	20年目
売上高	1000万円	1000万円		1000万円		1000万円
その他の費用合計	750万円	750万円		750万円		750万円
法定耐用年数：10年 減価償却費：500万円 の場合の 利益	-250万円	-250万円		250万円		250万円
経済耐用年数：20年 減価償却費：250万円 の場合の 利益	0円	0円		0円		0円
即時償却：1年 減価償却費：5000万円 の場合の 利益	-4750万円	250万円	・ ・	250万円	・ ・	250万円

08 正しくない利益の「解決策」

いかがでしょうか。

法定耐用年数や即時償却の場合の利益は、会社の実態に合わず、その年で利益が全く異なります。

これまでの例では、設備が1台の場合の減価償却費ですが、通常は10台や100台、1000台にもなり、且つ、購入の年も1台ずつ異なりますので、正しい利益、実態に合わない利益、どころか、**全く意味不明な数字の利益**になっていることが容易に想像できると思います。

それでは、何故、経理や税理士は、正しくない決算書、損益計算書の利益を提示するのか？

正しい利益、実態に合った利益を計算する方法が分からないからです。

正しい利益、実態に合った利益を計算するためには「原価計算」が必要です。

原価計算を一から作るのは**大変な作業**で、原価計算の考え方、理論は**簡単ではありません**。

弊社には、原価計算を簡単に自動的に計算できるツールがあります。

弊社ツールのご案内

下のアドレス部分をクリック

<https://accounting-it.com/product-list-mon>



09 赤字になる投資と解決策

貴社の**高額な**設備投資や人員の増員、改善活動は、**儲かっていますか？**

- 設備の価格は高くなるけど、高機能で加工時間が短くなるから
- この工程を増員すると、リードタイムが短くなる
- QCサークルの改善なんだから、やるべきだ

こんな理由で、**ちゃんと計算せずに、投資や改善を行っていませんか？**

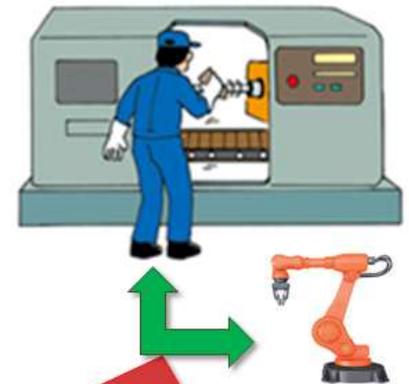
良いと思って、投資や改善を実施したのはいいが、**実は赤字の投資で、減益の要因**になっているかもしれません。

儲からない高額な投資は、**会社の業績、存続に与える影響**は相当、大きいです。

設備や人員に対する、儲かる投資、改善については、下記のホワイトペーパー（別冊）に詳しく記載してございますので、是非、ご覧ください。

事例で解説「設備の選び方」

高機能設備vs人員vsロボット ⇒ その答えを具体的な数字でご紹介



熟練vsロボットvsパート
標準仕様vs高性能設備
どれが低コスト？
その投資は儲かるのか？

10 会社概要

すべての中小企業が「儲かる」ために 中小企業で働く、全ての人々が幸せに

- ◆ 「標準原価・見積計算」 <https://accounting-it.com/product-list-mon/product-hyojun-m>
- ◆ 「個別原価・見積計算」 <https://accounting-it.com/product-list-mon/product-kobetu-m>

会社名 MG'sコンサルティング

代表者 右井 仁晶

事業内容 管理会計ツールおよび関連サービスの開発・販売・支援・コンサルティング

E-mail info@accounting-it.com

Webサイト <https://accounting-it.com>