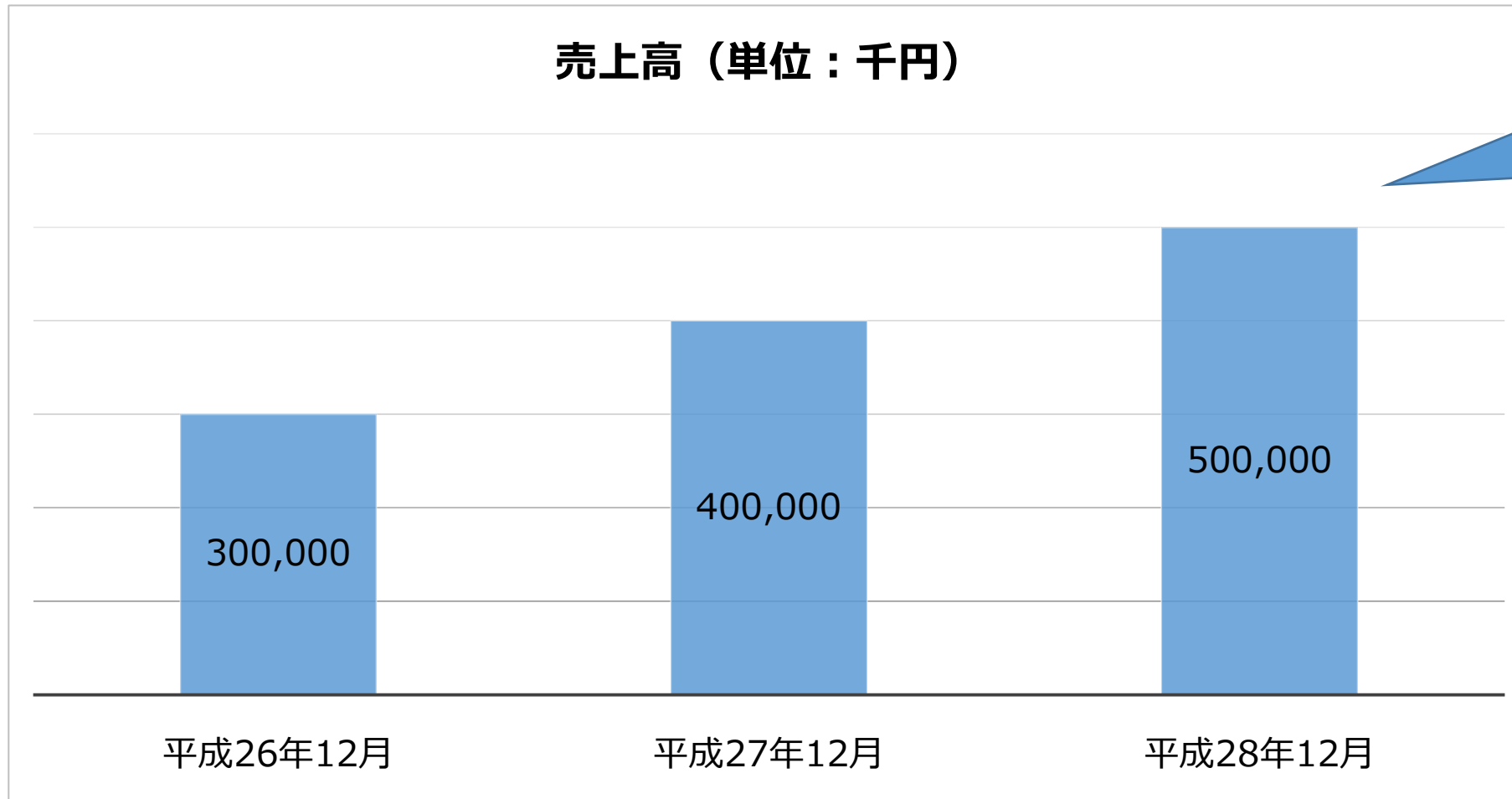


# 経営戦略会議資料

平成29年 ××月×日

## ■現状の把握（売上の推移）



売上高が年々増加しています。

# ■現状の把握（利益の推移）

（単位：千円）

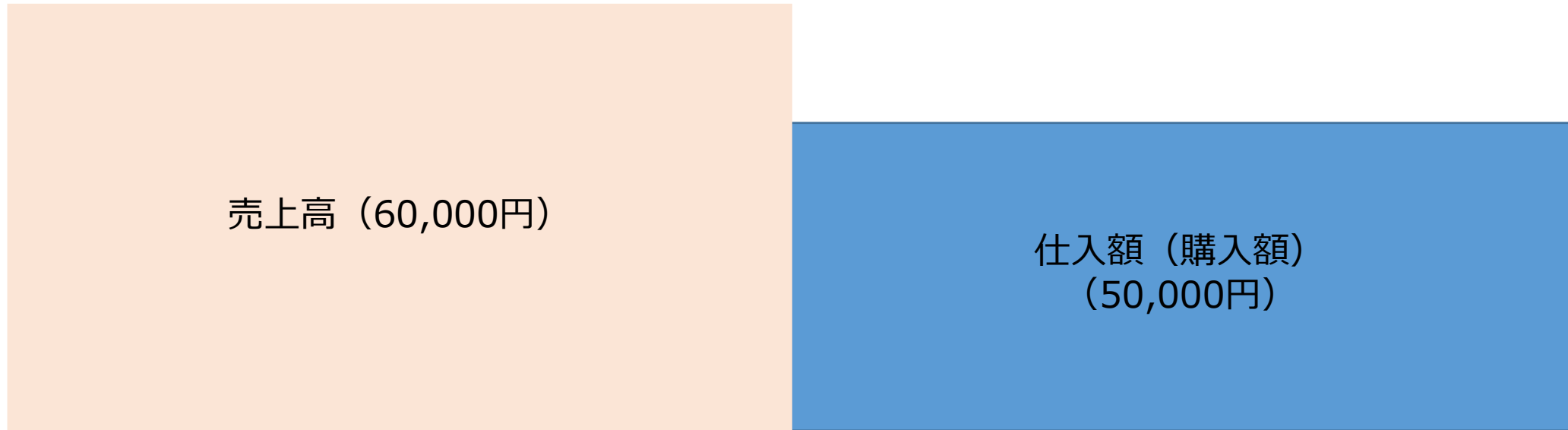
	平成26年12月	平成27年12月	平成28年12月
売上高	300,000	400,000	500,000
売上原価	200,000	280,000	360,000
売上総利益	100,000	120,000	140,000
売上総利益率	33.33%	30.00%	28.00%
人件費	60,000	65,000	75,000
その他の費用	25,000	28,000	30,000
費用合計	85,000	93,000	105,000
営業利益	15,000	27,000	35,000

売上から売上原価を引いた残りの利益で、人件費やその他の費用をまかさないです。

人件費は年々増加しています。

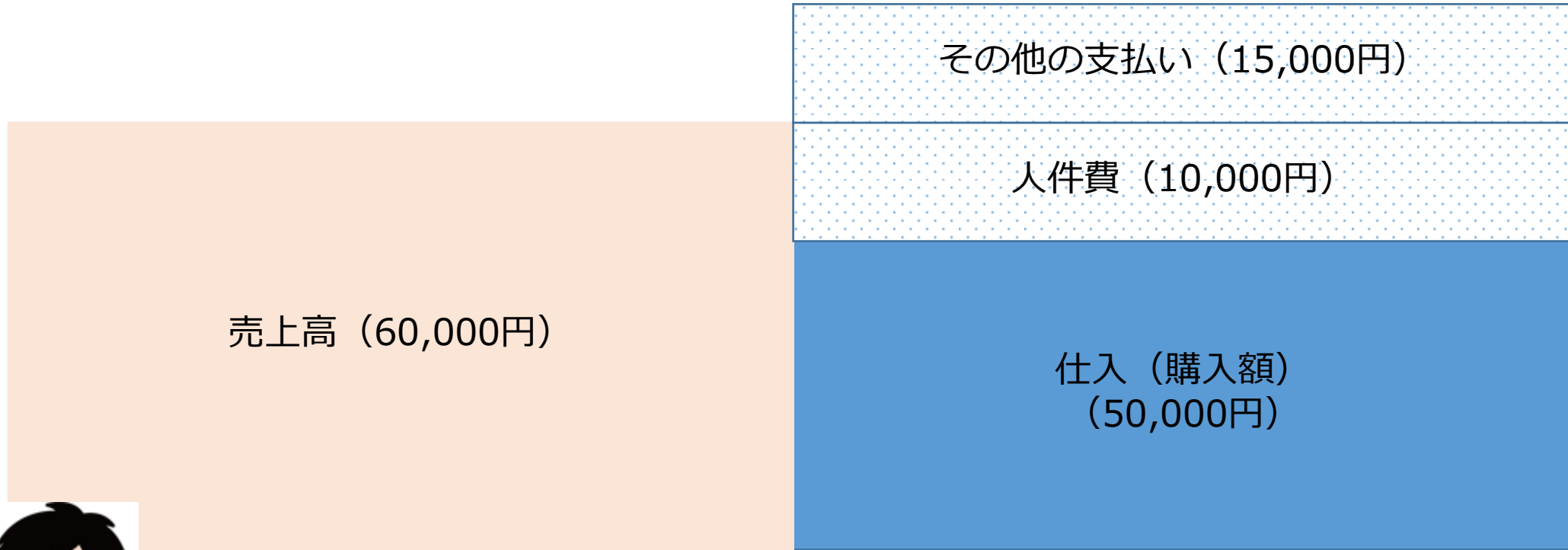
# ■ その売値で大丈夫ですか①

---

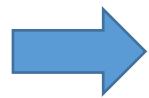


売上高が60,000円で大丈夫でしょうか？  
かかる費用は、仕入（購入額）だけでしょうか？

# ■ その売値で大丈夫ですか②

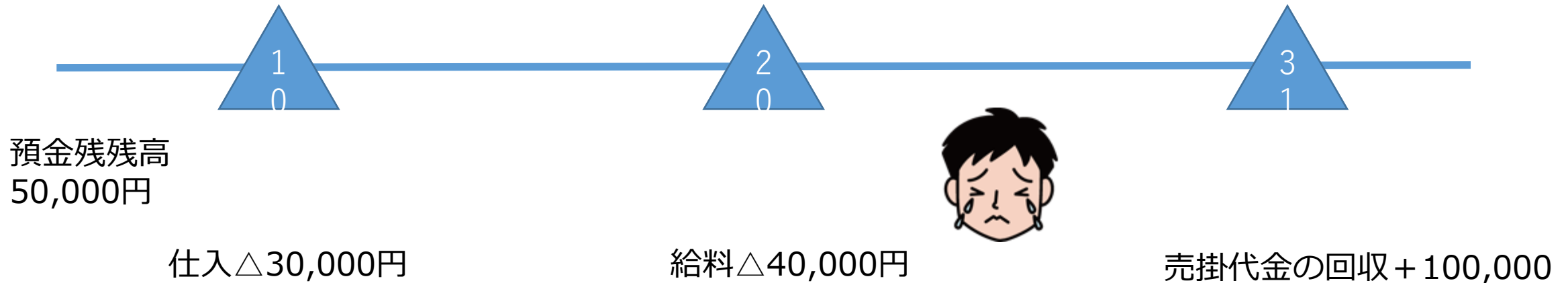


仕入以外の費用を加えて考えた場合、利益が足りないという状況になっていませんか？？

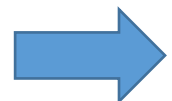


売値を決めるときは、仕入だけでなく他の費用の支払いもある事を意識しましょう!!

# ■ 売上代金の回収



預金残高が50,000円あり、10日に仕入代金の支払い50,000円、20日に給料の支払い40,000円あっても支払うお金がないので給料払えない。  
会社は、銀行からお金を借りる等の対応が必要になります。（利息等の費用が出てくる）



売掛代金を早く回収する事は、会社の利益に貢献する事です！！

# ■ 棚卸資産の購入



50,000円で購入した商品の在庫は、売れてはじめて70,000円のお金に変わります。売れずに在庫のままなら、50,000円のお金を失ったのと同じことです。