

経営者、営業幹部のための

損益分岐点分析 活用セミナー

利益計画

価格戦略

採算判断

経営管理への
活かし方を解説

目標利益を確保するにはいくらの売上高が必要か？

値引きして受注しても採算がとれるか？ 数字できっちり把握！

■ 開催日時 2017年 8月28日(月) 午後1時～午後6時

■ 会場 大阪府工業協会研修室
大阪市中央区南本町2-6-12 サンマリオンNBFタワー4階
〔御堂筋線「本町」駅⑨番出口より徒歩約4分〕
〔堺筋線「堺筋本町」駅⑧番出口より徒歩約3分〕

■ 講師 石橋経営会計事務所
所長 石橋 研一 氏 (税理士・中小企業診断士)

《会場案内図》



プロフィール 平成7年、大阪大学経済学部を卒業後、㈱住友銀行に入行。平成10年、公認会計士事務所に入所し、税務業務に加えさまざまな財務コンサルティングに従事。税理士・中小企業診断士資格を取得し、平成18年に独立。税務顧問として中小企業経営者の経営全般の相談に対応するほか、資金調達や事業再生のコンサルティングを行っている。また、近畿大学経営学部非常勤講師、(一社)大阪中小企業診断士会理事、大阪府中小企業再生支援協議会個別支援チーム構成員なども務めている。

■ 受講費 1名につき 会員企業の方 **22,680円** / 会員以外の方 **25,920円** ※いずれも消費税込み

振り込み先 ・三井住友銀行 備後町支店 当座 No.201068
・三菱東京UFJ銀行 信濃橋支店 当座 No.321966
・りそな銀行 大阪営業部 当座 No.1027054

■ 申込方法 裏面の受講申込書を当協会までFAXでお送りください(ホームページからもお申込みいただけます)。折返し、受講票・請求書・振込用紙をお送りいたします。
※開催前々日以降の受講取消しは受講費を全額ご負担いただきます。代理の方がご出席ください。

お申し込みFAX番号 ⇒ 06-6245-9926

的確な意思決定、採算判断には数字の裏付けが必要です

売価や加工賃は、取引先の要求に合わせて決める、あるいはライバル企業との競合で決まってしまうケースが多いと思われます。そこで問題視すべきは、**それで採算が取れるのか、目標利益を確保できるのか**という点です。経営者、営業幹部層の方はそこをシビアにチェックすることが非常に重要です。経験や勘頼りではなく、数字にもとづいて判断しなくてはなりません。今回のセミナーでは、**経営上の意思決定や採算判断のよりどころとなる「損益分岐点分析」**のやり方、経営管理への活かし方を解説します。簿記や会計などの予備知識がなくてもご安心ください。基本事項から順を追った内容で、簡単な事例演習(個人ワーク)も織り交ぜています。

1 損益分岐点分析を事業に活かす方法

- (1) こんな勘違いをしていませんか？
 - ・10%の値引きをしたら、売上数量を10%増やせばよい
 - ・仕入単価が10%値上がりしたら、売価に10%転嫁しなければならない …etc.
- (2) 損益分岐点分析で会社の「何」がわかるか
 - ・利益を確保するには、このぐらいの売上高が必要だ(売上目標の設定)
 - ・ここまで値引きしても利益は出せる(利益管理・採算計算)
 - ・売上がどのくらい減っても黒字を保てるか(不況抵抗力) …etc.

2 決して難しくない！損益分岐点分析のやり方

- (1) 損益分岐点分析(CVP分析)のやり方
- (2) 固定費と変動費に分けて考える
- (3) 利益を増やすためには、売上高(販売数量)を増やすだけが手ではない
- (4) 売上高が増減した時、損益分岐点はどのように変化するか
- (5) 固定費が増えた場合、値引きをした場合の利益確保の手段とは？
- (6) 資金繰りが回る損益分岐点売上高の求め方

3 損益分岐点分析を活かした利益向上のポイント

- (1) 限界利益による受注の可否判断 赤字覚悟でも受注すべきかどうか？
- (2) 在庫の増減も変動費として考える必要あり
- (3) 労働生産性を分析する 労働生産性を確保できないと給料が払えない、利益も残らない
- (4) 利益計画策定への応用のしかた 目標利益に対応した必要売上高の算出

4 【事例演習】損益分岐点分析はこう応用する！

- (事例1) 年々上昇する人件費。目標利益を確保するにはどれぐらいの売上増が必要か？
- (事例2) 競合上値引きせざるを得ない。どこまで売価を下げられるか？
- (事例3) 複数の商品がある場合、どの商品をどのくらい売れば利益が確保できるか？

※簡単な演習を行いますので電卓をお持ちください。講義内容の撮影・録音等のご遠慮ください。

受講申込書 >> 損益分岐点分析活用セミナー

2017年8月28日開催

No.7735-0470-S AU

会社名			受 講 者	部署・役職名	氏 名
所在地	〒 _____				
TEL		FAX		主要製品	従業員数
◎申込担当者(受講票・請求書のお送り先) 所 属(部署・役職名) _____ 氏 名 _____				◎受講費 ()名分 合計) _____円 月 日 _____ 銀行より振込予定	

お申し込みは ▶ FAX 06-6245-9926 公益社団法人大阪府工業協会

<http://www.opmia.or.jp/seminar>
ホームページからも受講申込できます

※申込書にご記入いただいた内容は、事務処理(受講票・請求書の発行等)・担当講師への受講者名簿提示のほか、研修案内の送付に利用させていただく場合がございます。なお、内容の訂正・利用停止をご希望の際は、当協会までご連絡ください。