

9 限界利益率はどうですか

単月or累計変動損益計算書 ____年__月
(単位: 千円)

今月OR今月までの限界利益率は何%ですか

$$\begin{aligned} &\bullet \text{ 限界利益} \div \text{売上高} \times 100 = \text{限界利益率}\% \\ & [\quad \quad \quad] \div [\quad \quad \quad] \times 100 = \text{【} \quad \quad \quad \text{】}\% \end{aligned}$$

限界利益とは、売上高から売上の増加に伴って必ずかかる
変動的な費用(変動費)を引いた残りの「とりあえず
の儲け」をいいます。小売業の荒利みたいなものです。

変動費は、材料仕入・商品仕入・外注費・売上に
直接連動する販売手数料などです。

同業者の限界利益率を下回ってますか、上回ってますか

$$\bullet \text{ 同業者平均の限界利益率}\% \quad \text{【} \quad \quad \quad \text{】}$$

- A) 平均以上の場合・・・同業者より少ない変動費となっています。
- B) 平均以下の場合・・・同業者より変動費が多くかかっています。

注) この限界利益をアップさせる方法は4つしかありません。

- 1) 販売個数をアップする(売上アップ)
- 2) 販売単価をアップする(売上アップ)
- 3) 仕入個数を少なくする(変動費ダウン)
- 4) 仕入単価を少なくする(変動費ダウン)

以上の4つの内、実現可能なものからとりかかりましょう。