



経営幹部、営業管理職のための

損益分岐点分析 活用セミナー

利益計画、価格設定、採算判断…経営管理への活用法を解説

2022.4.11



9:45~16:45

開始 30分前からアクセスいただけます

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。経営幹部、営業管理職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、事業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。

プログラム

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%ふやせばよい
 - ・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

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
- (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ず、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くらいの売上増が必要か？
- (事例 2) 仕入価格が変動した場合、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？