

世界を犬で幸せにしよう！

犬の幸せ

飼い主が犬を飼っていて幸せ

的確なアドバイス

世界が犬で幸せになる

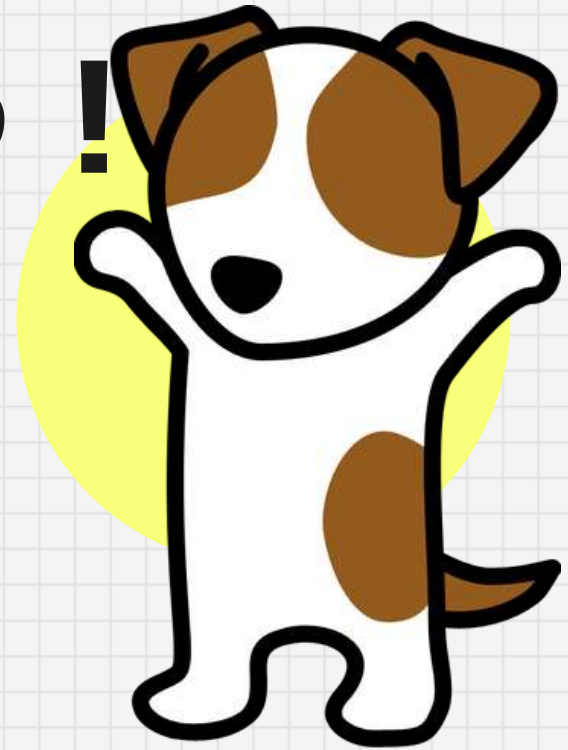
健全な経営

働く人が楽しく
永く働く

楽しく働く
待遇の良い職場

= 犬の共生価値が上がる

利益感度分析 をやってみよう!





てか利益感度分析って
なに？

利益感度分析とは

「価格、数量、原価、経費」の各要素が変動したときに利益に対してどれだけ影響を与えるか分析するもの



利益感度分析の目的

「利益を増やすためにはどの部分から手を付ければ一番効果的か」把握することです。

世の中の値上げによる
原価UPに

どう対応する？



利益感度分析

数量 = 坪、時間、人数、件数、個数、kg、kmなど
色々入れ替えて考えてみる

売価	原価
	粗利

×

数量

=

総売上	総原価	
	総粗利	固定費
		利益

粗利 = 売価 - 原価

総売上 = 売価 × 数量

総原価 = 原価 × 数量

総粗利 = 総売上 - 総原価

利益 = 総粗利 - 固定費

利益感度分析シミュレーション

立地：ある住宅街

営業内容：トリミングのみ

スタッフ数：オーナー含む3名

トリミング平均価格／頭：5,500円

平均原価／頭：550円

平均頭数／月：250頭

平均固定費／月：1,089,000円

平均営業利益／月：148,500円

ペットサロン利益感度分析

① (現状)

売価	原価	×	数量	=	総売上	総原価 137,500	
5,500	550					粗利総額	固定費
	粗利	1,375,000	1,089,000				
	4,950			1,237,500	利益		
粗利 = 売価 - 原価							148,500

売価	5,500円
原価	550円
数量	250頭
固定費	1,089,000円
利益	148,500円

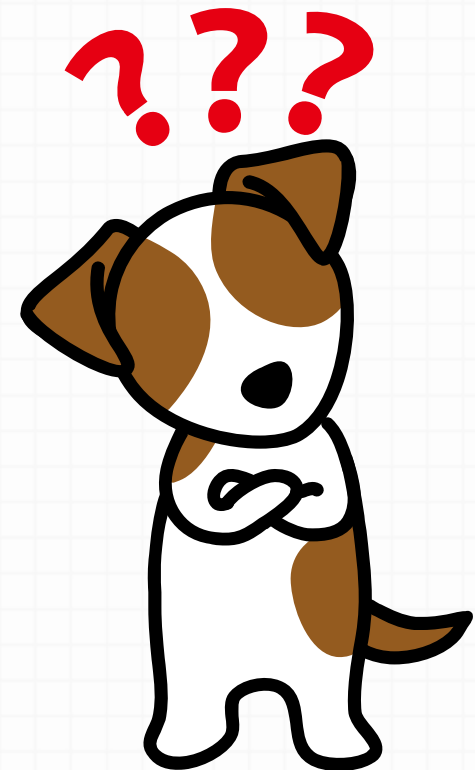
総売上 = 売価 × 数量

総原価 = 原価 × 数量

粗利総額 = 総売上 - 総原価

利益 = 粗利総額 - 固定費

②これまで常連が多かったため、新規のお客様獲得を目指し、広告用チラシを作りたいと思いました。
固定費がいくらになったとき、利益は0になりますか？
固定費の利益感度を求めて下さい。



固定費はいくらまで上がっても良いのか？

売価	5,500円
原価	550円
数量	250頭
固定費	1,089,000円
利益	148,500円

② (固定費アップ)

売価	原価	×	数量	=	総売上	総原価	137,500
5,500	550				250	1,375,000	粗利総額
	粗利			1,237,500			1,237,500
	4,950					利益	0

$$\text{固定費感度} = \frac{\text{新固定費}}{\text{前固定費}} \times 100 = \frac{1,237,500}{1,089,000} \times 100 = 113.6\% (13.6\% \uparrow)$$

③ 原材料費の高騰でシャンプーメーカーから値上げの連絡がありました。原価の値段がいくらまで上がったとき利益は 0 になりますか？ 原価の利益感度を求めてください。



原価はいくらまで上がっても良いのか？

③ (原価アップ)

売価	5,500円
原価	550円
数量	250頭
固定費	1,089,000円
利益	148,500円

売価 5,500	原価 ? 1,144	×	数量 250	=	総売上 1,375,000	総原価 286,000		
	粗利 ? 4,356				粗利総額 1,089,000	固定費 1,089,000	利益 0	

$$\text{原価感度} = \frac{\text{新原価}}{\text{前原価}} \times 100 = \frac{1,144}{550} \times 100 = 208.0\% \text{ (108.0\% \uparrow)}$$

④ 近くに大手ペットサロンがオープンするという情報が入った。
価格は安く、技術も高いというウワサがあり、お客様が減るかもしれない。
今まで来ていたお客様が何人まで減ったとき、
利益は **0** になりますか？
数量の利益感度を求めてください。



数量はいくらまで減っても良いのか？

④ (数量ダウン)

売価	5,500円
原価	550円
数量	250頭
固定費	1,089,000円
利益	148,500円

売価	原価	?	×	数量	=	総売上	総原価	
5,500	550						1,210,000	総原価
	粗利	220					粗利総額	固定費
	4,950						1,089,000	1,089,000
							利益	0

$$\text{数量感度} = \frac{\text{新数量}}{\text{前数量}} \times 100 = \frac{220}{250} \times 100 = 88.0\% \quad (12.0\% \downarrow)$$

⑤ 近隣の競合ペットサロンが値下げしました。当店も対抗するべく、値下げをすることにしました。
販売価格がいくらになったとき、利益は **0** になりますか？
売価の利益感度を求めて下さい。



売価はいくらまで下がっても良いのか？

売価	5,500円
原価	550円
数量	250頭
固定費	1,089,000円
利益	148,500円

⑤ (売価ダウン)

売価	原価
4,906	550
?	粗利
	4,356

×

数量
250

=

総売上	総原価	137,500
1,226,500	粗利総額	固定費
	1,089,000	1,089,000
	利益	0

売価 = 総売上 ÷ 数量

$$\text{売価感度} = \frac{\text{新売価}}{\text{前売価}} \times 100 = \frac{4,906}{5,500} \times 100 = 89.2\% \quad (10.8\% \searrow)$$

⑥それぞれの利益感度を感度が 敏感な順に並び替えてみましょう

第1位	売価感度	89.2%	(10.8% ↓)
第2位	数量感度	88.0%	(12.0% ↓)
第3位	固定費感度	113.6%	(13.6% ↑)
第4位	原価感度	208.0%	(108.0% ↑)



⑦ 値上げをすると利益は何%アップするか？

もし現状のまま、売価を10%アップさせることができたなら、利益はいくらになりますか？
また、利益は現状の時と比べて何%アップしますか？
売価アップの利益感度を求めてください。

(売価アップ)

売価 6,050	原価 550	×	数量 250	=	総売上 1,512,500	総原価 137,500
	粗利 5,500				粗利総額 1,375,000	固定費 1,089,000
						利益 286,000 ?

売価 = 5,500 × 110%

$$\text{利益感度} = \frac{\text{新利益}}{\text{前利益}} \times 100 = \frac{286,000}{148,500} \times 100 = 192.6\% \quad (92.6\% \uparrow)$$

⑧ 値上げで数量はいくら減ってもよいか？

売価を10%アップさせるとお客様が減るかもしれません。

値上げをした場合の数量感度は何%ですか？

売価アップ時の数量ダウン利益感度を求めてください。

(数量ダウン)

数量 = 粗利総額 ÷ 粗利

売価	原価
6,050	550
	粗利
	5,500

×

数量
198

=

総売上	総原価	108,900
1,197,900	粗利総額	固定費
	1,089,000	1,089,000
		利益
		0

売価 = 5,500 × 110%

$$\text{数量感度} = \frac{\text{新数量}}{\text{前数量}} \times 100 = \frac{198}{250} \times 100 = 79.2\% \quad (20.8\% \curvearrowright)$$



数字はウソを
つかない

本日のパワーポイントデータ



メッセージに
「ウェイン」を投稿⇒パワポ