

2019年2月12日 収入を増やすためには？

※一言要約： 収入を増やすためにも、変化・成長は必ず要る！

今回は、会社のお金の話を考えてみましょう。
会社の管理会計では、以下の費用項目、計算式であらわされます。

利益 = 売上 - 変動費 - 固定費

「固定費」= ”売上に関係なくかかる費用”

(例) 人件費、不動産賃借料、減価償却費、リース料など

※仮に売上が全くなくても支払わなければならない

「変動費」= ”売上に比例して増減する費用”

(例) 原材料費、仕入原価、外注費など

大前提は、利益がマイナス(=赤字)では、企業としては成り立たないことです。
上記計算式から、収入(=給料、人件費)を増やすためには、

- ・人件費以外の固定費を減らす(整理整頓して賃借面積を減らすなど)
- ・変動費を減らす(合理化設計して材料費を減らすなど)
- ・売上を増やす
- ・生産性を増やす(製造ならば、単位時間当たりの生産量など)

が、考えられます。

いずれの内容も、現状に対しては、変化・成長が必要で、何もしなければ何も変わらないことは明白です。

何かの変化・成長に挑戦してみましょう。お金だけではなく、やりがいにも繋がりますよ。