

「売上至上主義」の営業に  
終始していませんか？

- 利益を増やすためには売上を増やすしかない？
- 10%値引きをしても売上が10%増えればよい？
- 仕入れ単価が値上がりした場合の売価の設定は？

経営者・営業幹部のための収益体質強化策

# 損益分岐点分析 徹底活用法

損益分岐点分析の活用で「利益」に対する見方、意識が変わる！

会社が発展するためには継続的に「利益」を生み出し続ける必要があります。しかし、がむしやらに「売上」だけを追求しても「利益」や「儲け」が出るわけではありません。そこで今回のセミナーでは、経営者や営業幹部の方々を対象に、「利益感覚」を磨いていただくために、損益分岐点分析の効果的な活用法をわかりやすく解説いたします。より効果的な企業経営を行うために本セミナーへのご参加をおすすめいたします。

## ◆ 開催日時

平成26年9月20日(土)  
午前10時～午後4時30分

## ◆ 受講費用(1名様につき)

当協会会員企業の方 24,840円 (消費税込)  
会員企業以外の方 30,240円 (消費税込)

※振込先 三井住友 備後町支店 当座No. 201068

三菱東京UFJ 信濃橋支店 当座No. 321966

りそな 大阪営業部 当座No. 1027054

## ◆ 研修講師 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)

平成7年大阪大学経済学部卒業後、住友銀行入行。平成10年公認会計士・事務所入所、税理士業務に加え、さまざまな財務コンサルティング業務に従事。平成18年独立。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かわら、資企調達や事業再生のコンサルティング業務にも従事している。一般社団法人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、さいせい塾・取締役なども務めている。

## ◆ 申込方法

裏面の受講申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXで当協会宛にお送りください。折り返し、受講票・請求書・振込用紙をお送りいたします。

- ※ 開催当日・前日の受講取消の場合、受講費を全額ご負担いただきますので、代理の方の出席をお願いいたします。
- ※ ご記入いただいた内容は、事務処理(受講票・請求書等の発行等)・講師への名簿提供のほか、当協会セミナーの送付に利用させていただく場合があります。内容訂正・利用停止をご希望の場合はご連絡ください。

## ◆ 開催場所

大阪府工業協会 研修室

地下鉄「本町」駅⑧出口より徒歩1分

(大阪市中央区本町1-2-5)



主催 公益社団法人 大阪府工業協会

T:541-0053 大阪市中央区本町 4-2-5  
TEL:06-6251-1138 FAX:06-6245-9926  
URL: <http://www.opmia.or.jp>

## 1 こんな勘違いをしていませんか

- (1) 陥りやすい勘違い
- ・利益を増やすには売上を増やすしかない
  - ・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%値上がりしたら売上単価に10%転嫁しなければならぬ

## 2 会社が儲かる仕組みを理解する

- (1) 損益分岐点分析 (CVP分析) のやり方
- (2) 利益を増やすためには? 売上数量を増やすだけか手ではない
- (3) 損益のシミュレーション
- 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?
- (4) 売上高の増減の影響はどこに現れるのか?

## 3 利益改善のポイント～損益分岐点分析の活用方法～

- (1) 利益計画の立て方
- (2) 限界利益による受注の可否判断
- 赤字受注はすべきなのか? 受注の場合の注意点は?
- (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も払えないし、利益も残らない

## 4 【演習】利益感覚を磨く! 身につける!

- (1) 仕入単価が値上がりした。利益を確保するための売上単価は? 売上数量は?
- (2) 売上単価を値引きした。利益を確保するための売上数量は? 仕入単価は?
- (3) 商品別シミュレーション
- 複数の商品がある場合、利益を確保するための売上単価は? 売上数量は?

※講義の際は電卓をお持ちください  
講義内容の撮影・録音等はご遠慮ください

### 受講申込書

### 損益分岐点分析 徹底活用法

2014年9月20日(土)開催  
KKM-3231-0772

会社名				申込 担当者	部署/役職 氏名
所在地	〒 -			業種/製品	
TEL	FAX		従業員数	名	資本金 万円
受講者	部署	役職	氏名		
			※受講費 名 円を		
			月 日 銀行へ振込		