

はじめまして！岡本朋大です！



起業家.Lab の岡本朋大（おかもとともひろ）と申します！写真では気取ってますが（笑）、ふだんこんな感じではありません。

さて、単に売り上げを上げて、そこにかかるコストが上がってしまっただけでは意味がありませんよね。

ですから、「会社の『利益』に貢献するプロモーション企画」が私の仕事です。売り上げではありません。

あなたの会社がどのような集客経路をたどり、どのようなメッセージを発信し、どのようなお客様を獲得すべきなのか。また、あなたの会社の商品・サービスの本来の価値を100%お客様に伝わるようにするには、なにをすればいいのか。こういったことを企画、制作しています！

なぜ「売り上げ」ではなく、「利益」が重要か知っていますか？

「売り上げ」ではなく「利益」のほうが大切、とあなたも何度か耳にしたことがあるのではないのでしょうか？実際に、利益のほうが大切だというのはとても正しい事実ですが、なぜそれが正しいと言い切れるのかあなたはご存じですか？

この質問に正確に答えられる人間は実はこの世にほとんどいません。いわゆる「自称コンサルタント（笑）」の人もこの答えを知らないまま闇雲にコンサルティングしているのが実情です。

ですから彼らは基本的に「売り上げ」を上げようとするのです。

なぜなら、「売り上げ」が上がれば、成果が上がったように見えるからです。しかし、考えてもみてください。

「売り上げ」が2倍になったからといって、あな

たの仕事は2倍楽になりますか？ありませんよね。そんなこと。ただ単に売り上げが2倍になっただけだと、あなたの仕事はおそらく3～4倍忙しくなります。

なぜなら、売り上げが2倍ということは、そこにかかる原価と時間が2倍になり、さらに、2倍の売り上げを作るための行動を行う時間、費用、ストレスがかかり、また、悪質な顧客の数も2倍になっているからです。

そういったコストがかかるため、実際にお金の面でも、時間の面でも、精神的な面でも、**利益は逆に少なくなっている**のです。

そもそも、売り上げと利益とはいったいどういう理屈なのかということを考えてみると、、、

売り上げ－原価＝粗利
粗利－固定費、人件費、雑費＝営業利益
営業利益－税＝経常利益

中小企業の場合、「会社」＝「社長」と考えたほうがわかりやすいのですが、そう考えると、営業利益の中に社長の給与は含まれることになります。あなたが社長の場合、あなたの給与を上げるには、営業利益を上げなければならないということがこの時点でわかりますよね？

では、社員の場合はどうなるのか？
というと、この場合も実は社長と全く同じですよ。営業利益で余分が出てくると、それを福利厚生に回したり、社員の昇給につなげたりするわけです。

つまり、会社内の誰もが最も追い求めるべき点は、「営業利益」であるはずですよ。
では、さきほどの計算式をもう一度見てみましょう。
問.営業利益を作る式はどういう形でしたか？

売り上げ－原価ではなく、
粗利－固定費、人件費、雑費ですよね？？

つまり、営業利益に直結するのは、「売り上げ」ではなく、「粗利」であるということがわかります。これです！これが「売り上げよりも利益が大切」な理由です！もっと言えば「粗利」が大切なのです！
なぜなら、固定費や人件費、雑費といったコストは少なくするのがとても大変だから、「粗利」のほうにフォーカスするしか生き残る道はないのです。

例え話を考えてみましょう。
A.100 円の商品を 1 万個売る
B.100 万円の商品を 1 個売る

問 1. あなたはどちらの商品を売りたいですか？
問 2. どちらが売やすいですか？
問 3. どちらが時間がかからないですか？
問 4. どちらが販促費がかからないですか？
問 5. どちらがより継続可能ですか？

この質問、ほとんどの方は全く同じ答えになります。みんな B と答えるのです。つまり、みんな B のほうが楽そうだと、なんとなく予想できているわけです。ええ。正解です！

当たり前ですよ。100 万円の商品を 1 つ売るほうが、絶対に楽だからです。100 円の商品を 1 万個売るのは至難の業です。そしてそれができても、翌月同じことができるかということ、それは限りなく不可能に近いです。

この問題は極論ですが、ほとんどすべてのビジネスにこの事実が実は当てはまります。あなたの会社にも当てはまるのです！
つまり、単純に考えると、「粗利が高い商品」のほうが、ビジネスが楽！高額商品を扱うほうがビジネスはカンタン！ということですよ。

にもかかわらず、ほとんどの人は自分の商品の価格を「下げる」行動をとる傾向が強いです。

ここですよ！これがビジネスが存続不可能になる最初の一步です。お気を付けくださいね！

次回、『粗利を増やすためにできるたった 1 つのこと』 今すぐ期待！笑
読みたい方は私のところへメールください！

【編集後記】

久々にまじめに記事を書いた気がします。笑
次回も楽しみにしてください！
ちなみに、彼女も募集中ですよ。笑