

WEB MESSAGE STOCK PERFORMANCE

BLOG WORK IDEA MARKETING

SEMINAR

CHECK POINT NETWORK

BUSINESS PLAN

税理士では教えてくれない 赤字を脱却する財務分析

COMPLIANCE TAX GLOBAL ECONOMY

MONEY FUND

COMMUNICATION



このようなお悩みありませんか？

本レポートは以下のようなお悩みを抱える塗装・リフォーム会社様向けレポートです。

- 売上はあるのに、なぜか利益が残らない
- 広告費を削るべきか、増やすべきか判断できない
- 人件費や地代家賃などの固定費が重くなっている
- ポータルサイトへの依存で手数料や経費が圧迫している
- 集客数・成約率・平均単価のどこに課題があるか分からない
- 税理士から数字は出るが、経営改善の優先順位が分からない
- 赤字を脱却するための具体的な順番を知りたい

1つでもあてはまる場合、

すぐに本レポートを無料ダウンロードすることをオススメします。

本レポートでわかること

- ✓ 住宅塗装会社・リフォーム会社が赤字になる主な原因
- ✓ 売上高・製造原価・人件費・広告宣伝費・地代家賃の見直し方
- ✓ 広告費や経費を削るだけでは赤字脱却が難しい理由
- ✓ 損益分岐点を確認し、粗利を上げる考え方
- ✓ 固定費確認・目標数値設定・販促費設定の正しい順番
- ✓ ポータルサイト依存から自社集客へ切り替えた改善事例

赤字脱却を目指す経営者さま、ぜひ経営に役立ててください！

1. 赤字の原因はどこ？

収入アップ

- ①売上高 減っている
(集客数 × 成約率 × 平均単価)
- ②製造原価 (営業、事務の人件費を抜く)
 - 2-1: 外注費 発注ミス、クレーム
単価設定が甘い
 - 2-2: 材料費 職人の無駄なづかい
 - 2-3: 消耗品 職人の無駄なづかい
- ③その他経費 現場のムダ遣い

1. 売上高ダウン
- 2. 粗利率のダウン**

経費削減

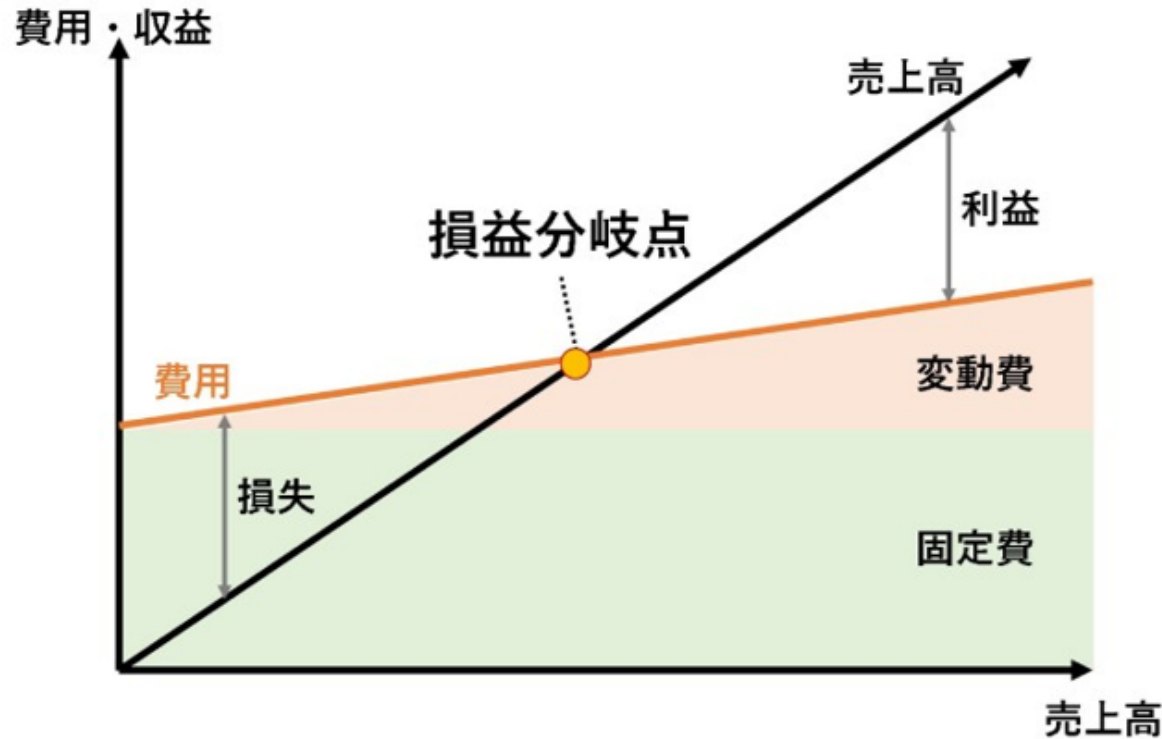
- ①人件費 無駄な人件費がある
(間接部門が多い)
- ②広告宣伝費 集客数が少ない
- ③地代家賃 売上高が少ないのに
掛けすぎ
- ④支払い手数料 ポータル依存
無駄なサービスが多い
- ⑤その他経費 社員の無駄遣い

1. 人員が過剰である
2. 広告の費用対効果が悪い
3. ポータル依存、無駄なサービスが多い。

この中から重要度 × 緊急度から優先順位を付けて、対応していく。
わかりやすいものから対応していくのではない。(広告費、コンサル) ←税理士が行う
 アドバイス

1. 赤字の原因はどこ？

広告宣伝費や経費を削減するだけでは赤字を脱却できない。



損益分岐点をしっかりと確認をして、粗利（売上）を上げていくことが重要である。

1. 赤字の原因はどこ？

□損益分岐点

人件費 :
 地代家賃 :
 その他経費 : →内訳？
 固定費 : ()万円

販促費：月 ()円 合計：月 ()円～()円

□目標数値

- 集客 ()件 x 成約率 ()% x 平均単価： ()円 = 成約金額 ()万円
- 成約金額： ()万円 x 粗利率： ()% = ()万円
- 営業利益： ()万円 (営業利益： ()%)

① ()の確認

② ()の設定

③ ()の算出

モザイクなしはダウンロードフォームへ！