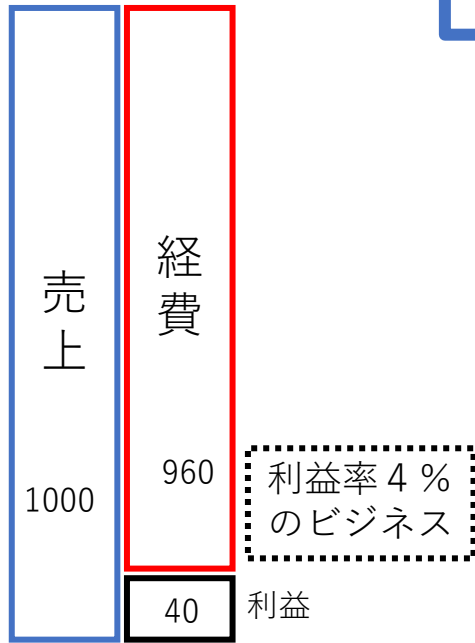


# 利益率から逆算シート

※あくまで考え方の一例であるため、  
各社のビジネスに合うように  
自由に修正してご活用ください



経理担当



『利益率4%で逆算すると**25倍**ということは、例えば、利益を減らさずに、さらに1万円の経費を使いたいとか、ボーナスを1万円増やしたいと思ったら25万円の売り上げが必要になるというだったんだ』

新入社員



『新入社員の私のお給料が月額20万円だから、**25倍**すると、500万円。毎月500万円、1年間で6000万円、そんなに会社で活躍できていないよ、どうしよう・・・**25倍**って大変だ・・・』

上司



『大丈夫ですよ、そもそも何をもって**25倍**の仕事というかが難しいですし、役割分担、チームワークが大事。それに最初からお給料の**25倍**の仕事ができる人はいませんよ。育成期間中はエース社員の先輩が皆の分まで**25倍を超えて**頑張ってくれていますから大丈夫。育成期間後は、君がエース社員になって後輩を育ててあげてくださいね』

営業担当



『今までは、①去年より忙しかったかどうか、②去年より頑張ったかどうか、というように過去の自分との比較をしてしまっていたけれども、結果を出したか、給料の**25倍超**の仕事ができていたかどうかポイントだったんだ』

エース社員



『色々な考え方があるけど、頭をつかって、工夫をして、アイデアを考えることで、去年より効率を上げて去年よりラクをして、忙しくなくなったとしても、給料の**25倍超**の結果を出せばOKという考え方もあるよね』

売上1000万円の内、  
40万円が利益として残る  
利益率→100分の4=0.04=4%  
逆算すると、

1万円の利益を残せる売上額は  
1万円÷100分の4  
=1万円×4分の100  
=1万円×**25倍**  
=25万円

※利益率・数字はあくまで例であり  
ビジネスによって異なります