

## プロフィットファーストの概要

### プロフィットファーストの公式

会計原則において、ビジネス上の利益を求める公式は

「売上 - 経費 = 利益」です。

これはシンプルかつ論理的で明快です。

しかし残念なことに、これは正しくありません。

この公式は論理的には正確ですが、人間の行動原理に反しています。

会計原則による利益は、「残り物」です。期末に少しでも残れば儲けものです。

悲しいかな、そんなことは希にしか起こりません。

そしてビジネスは自転車操業をしながらサバイバルしていくことになるのです。

「売上 - 経費 = 利益」

↓

「売上 - 利益 = 経費」

プロフィットファーストでは、公式を「売上 - 利益 = 経費」に変換します。

数学的には同じことですが、起業家的視点からは革命的な違いがあります。

プロフィットファーストでは、あらかじめ決められたパーセンテージの利益を

売上がある毎に先取りします。そして残ったものが経費として使えることになるのです。

### パーキンソンの法則

著述家であり歴史学者のノースコート・パーキンソンは、

「ある資源に対する需要は、その資源が入手可能な量まで膨張する」

ということを法則化しました。

だから、我々は期限が2週間のプロジェクトは2週間で仕上げます。

もしも同じプロジェクトに8週間の期間が与えられれば

8週間で仕上げるでしょう。

また、事業遂行に1000ドルの予算を与えられれば1000ドルで行うし、

同じ事業に10000ドルの予算があれば、やはり10000ドル使うでしょう。

プロフィットファーストでは、このパーキンソンの法則を活用します。

利益を先取りすることにより、経費に使えるお金を少なくします。

そして少ないお金で同じことができる方法を見つけるよう促します。

※パーキンソンの法則

#### **第1法則**

仕事の量は、完成のために与えられた時間をすべて満たすまで膨張する

#### **第2法則**

支出の額は、収入の額に達するまで膨張する

## 預金残高会計

たいていの起業家は、時間がなく、

異なる種類の財務諸表を読むことに積極的ではありません。

原則的には、損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書を月次で

きちんと財務状況をレビューする必要があります。

しかし、そんなことをしている起業家は希です。

多くは、「預金残高会計」に頼っています。

毎日、預金通帳の残高をチェックして、

それに基づいて経営判断を行います。

パーキンソンの法則によって、預金通帳で私たちが見た金額まで消費しようとしています。

プロフィットファーストは最初に利益などに資金を配分することによって、

この「預金残高会計」を推奨します。

これによって、起業家は実際に使える経費の額を知ることが出来ます、

そして自然に彼らの浪費癖が修正されていきます。

## 習慣をやめるのではなく、それを活用する

多くの起業家は、強い意志の力によって、会計が強くなったり、

規律のある財務管理を行おうと自分にプレッシャーをかけます。

しかし、意思の力は、筋肉と同じように衰えます。

すぐにストレスがたまったり、予想したよりも大きな支出によって

自分が課したルールを破って、持っているお金を全部使いきってしまいます。

プロフィットファーストの原則は、あなたの習慣を変えようとする物ではありません。

(そんなことは、ほとんど不可能です。)

プロフィットファーストは、あなたの現在の習慣とともに機能します。

最初に、異なる預金口座にお金を移動して、そこから「借りる」という誘惑を断ち切ることにより、

あなたのビジネスの財務は強靱になり、

あなた自身のふところも、定期的な利益の分配により潤うこととなります。