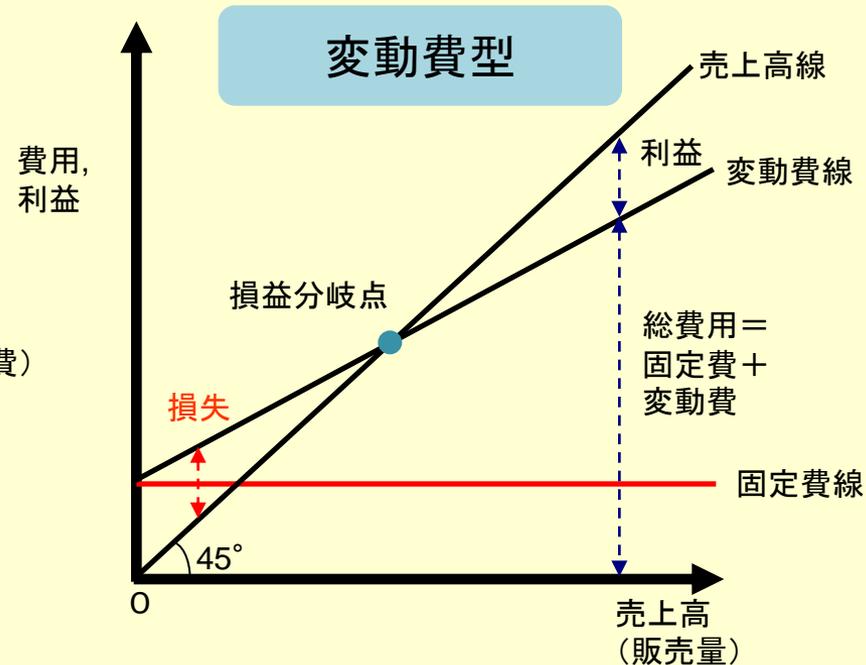
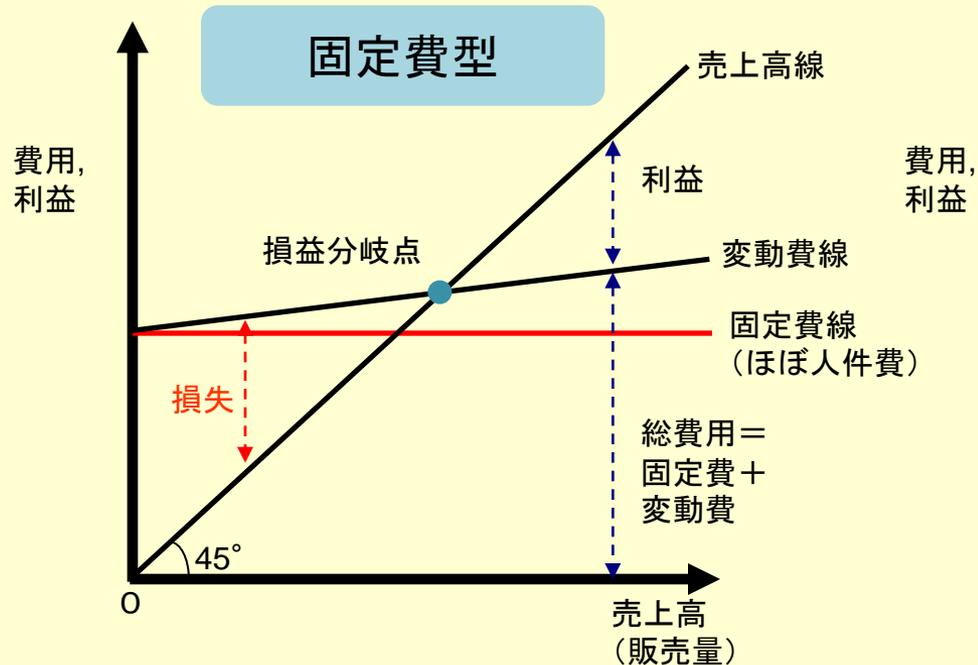


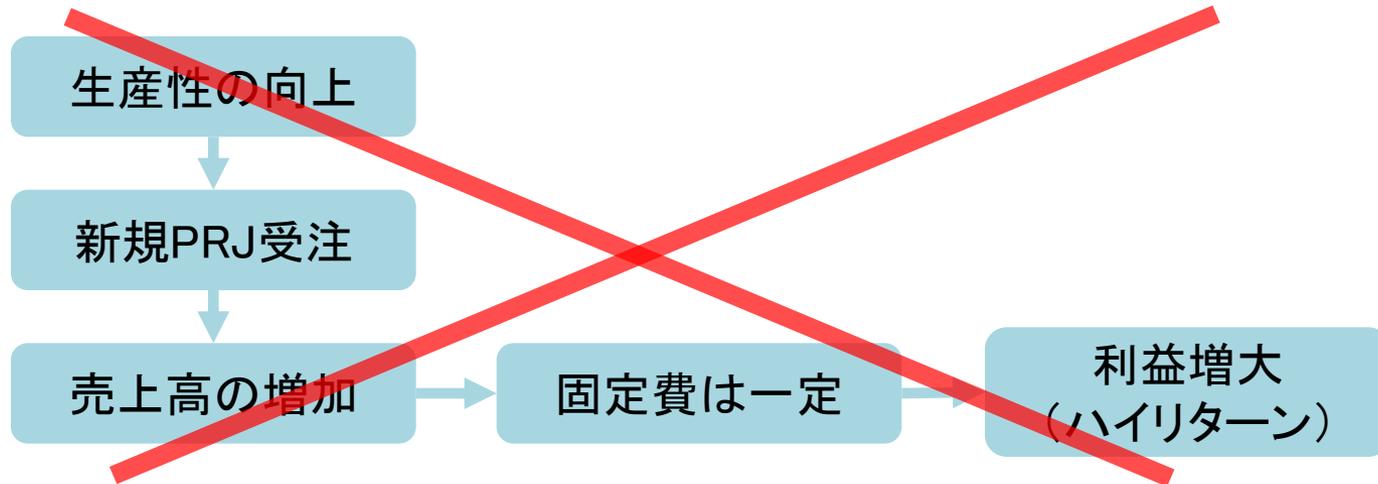
● 図表1

2. コスト構造と利益への影響

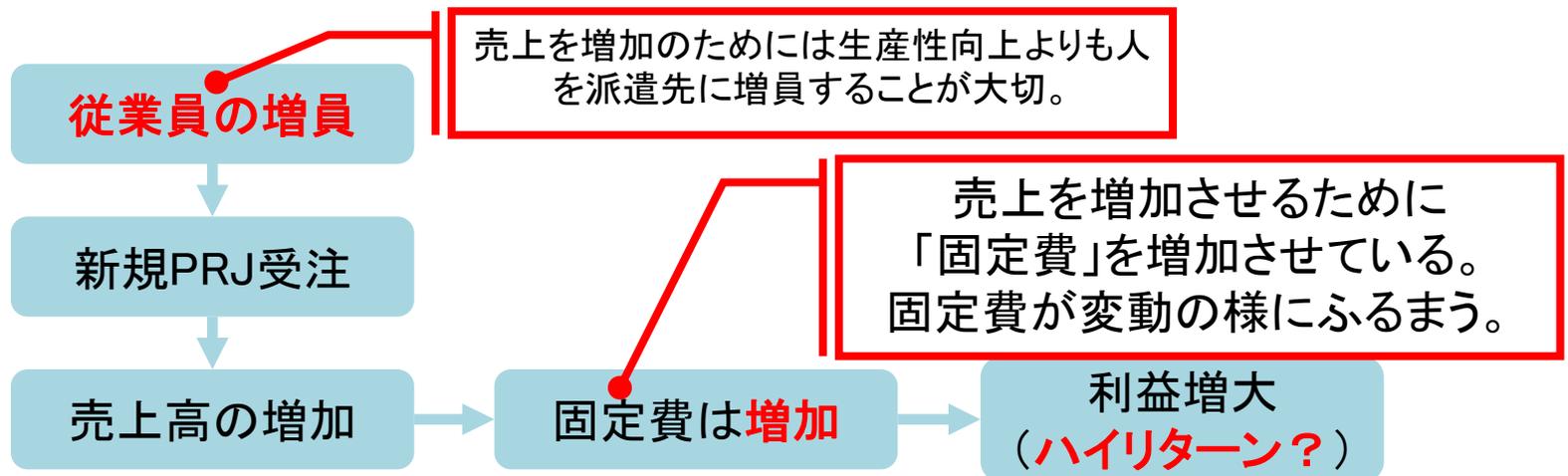
- 変動費型は、利幅が小さいが損失幅も小さく、損益分岐点が低い
⇒ ローリスク・ローリターン・のビジネスモデル
- 固定費型は、利幅・損失幅とも大きく、損益分岐点も高い
⇒ ハイリスク・ハイリターン・のビジネスモデル
- 受託ソフトハウスは固定費型。人材＝商品なので、費用のほとんどが人件費。



● 図表2

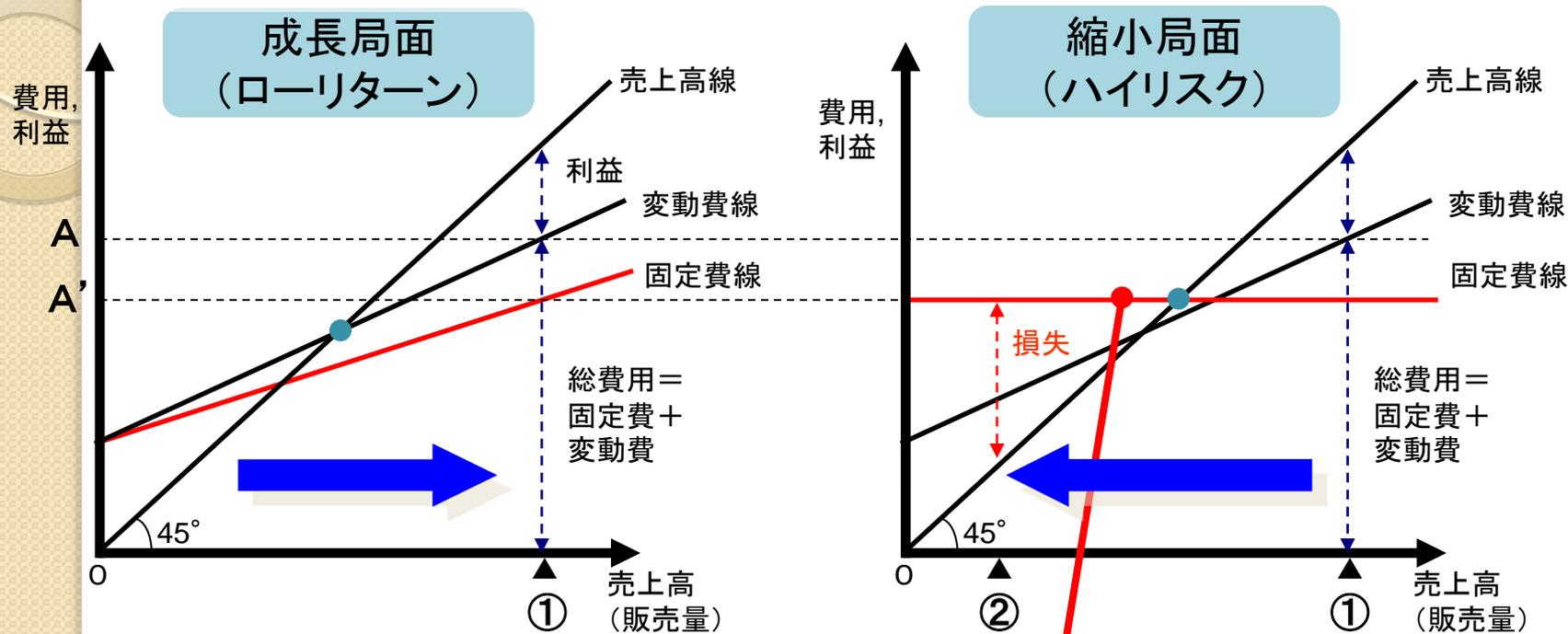


生産性を上げて意味がないので、増員で対応



● 図表3

● ハイリスク・ローリターン of ビジネスモデル



縮小局面では、固定費線が水平になる。
後戻りできなくなる。
⇒ 損益分岐点も高くなる

景気がいいので機械設備を大量に導入したはいいが、景気縮小で物が売れなくなり、そのため機械設備が非稼働となるのと同じ。

景気拡大

増員

景気縮小

赤字

景気拡大

~~増員??~~

成長の天井

一度景気縮小局面を経験すると、将来の景気縮小に備えて積極的に拡大できなくなる。