

daily コラム

2010年1月21日(木)

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-18-3-5F

㈱メディカル保険サービス TEL 03-6808-1441 FAX 03-6808-1442

Email: info@medical-hoken.com

経常利益を高めるには

検査装置製造業・従業員70名のR社では社長が利益重視の企業体質づくりと社員の意識・行動改革をねらって、全社員に「製品別利益率と販売実績によって会社の営業利益・経常利益にどのような変化が起きるか」を説明・理解させた上で、全員が見えるように毎月の売上・利益・利益ランク別製品別売上実績を掲示しています。

社員はそれを見ながらあれこれと議論して、自発的に製造現場でコストダウンの改善や、販売経費の効果的な使い方を工夫するなど、会社の利益向上に貢献しています。

経常利益増加率

$$\text{経常利益増加率 (\%)} = \frac{(\text{経常利益} - \text{前期経常利益})}{\text{前期経常利益}}$$

「経常利益」は本業を含め、普段の事業活動から得られる利益であり、その増加率を高めるためには、「売上高増加率」と併せて分析し、改善課題を見つけることが大切です。

売上と利益の増減ポジションと対策

売上増加率と経常利益増加率をクロスさせて自社のポジションを判断し、対策を検

討します。

区 分		経常利益増加率	
		増加	減少
売上高 増加率	増加	増収増益 ()	増収減益 ()
	減少	減収増益 ()	減収減益 ()

問題は「増収減益()」・「減収減益()」の場合です。

「増収減益()」の場合は「売上高総利益」の増減をチェックし、減少していれば商品の採算性が落ちてきている原因を突き止めることが必要になります。「売上総利益」は増加しているにも関わらず、経常利益が減少している場合は業務効率化などによる経費削減が必要になります。

減収減益()の場合は、まず売上高の分析を行い、商品の採算性確保や経費削減を検討することが必要です。

なお、「減収増益()」の場合は高採算商品販売の重点化に成功しているか、徹底した経費削減が功を奏した結果、その他の特殊要因が考えられます。

