

daily コラム

2009年11月17日(火)

〒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

売上の割に儲からないのは？

社員40名の外科手術顕微鏡等製造業H社は、従来から積み重ねてきた望遠鏡製造の要素技術・レンズの焦点合わせ、メカづくりこみなどを組み合わせて、他社に真似が出来ない製品を生み出して販売し、利益を得る体質を作りあげています。つまり、独自の製品開発が同社の5%を超える売上高経常利益率を支えているのです。

売上高経常利益率をチェックする

「売上高経常利益率(%) = 経常利益/売上高」は企業が、存続・発展するために適正な利益が得られているかどうかを示す指標で、本業と財務基盤を含めた総合的な収益力を示す数値です。

中小企業約80万社の財務データを分析した中小企業庁の「中小企業の財務指標2005年決算期」によれば「売上高経常利益率」の業種別平均値は次の通りとなっています。

【業種別売上高経常利益率(平均)】
建設業：0.9、製造業：1.7、
情報通信業：1.6、運輸業：1.1、
卸売業：0.8、小売業：0.3、
不動産業：4.1、飲食・宿泊業：0.2、
サービス業：1.3

自社の「売上高経常利益率」が低いと感じたら、収益低迷の原因を探して手を打つ必要があります。

その方法として「売上高総利益率」の変化をチェックしましょう。この数値が低い場合、低い販売単価、相対的に高い売上原価などがその原因であり、商品力のチェックやコストダウン対策が必要です。

「売上高総利益率」は低くないにもかかわらず、「売上高経常利益率」が低い場合は「販売費・一般管理費・支払利息」などの経費による高コスト体質が考えられますから不要不急な経費の削減などを検討する必要があります。前述のH社は商品力で戦略的に手を打っているケースです。

政府の支援施策

ここでは、技術力の強化によって「売上高総利益率」を高めるための政府の「中小企業技術革新制度」(SBIR)を紹介します。問い合わせ先は、中小企業庁創業・技術課(03-3501-1816)です。

