

月次コメント

〇〇〇〇株式会社 第00期

担当:〇〇

当期の売上高は240,519千円で、前年に比べ△99,988千円減少し、対前年比-29.4%となっています。売上総利益は78,192千円で、売上総利益率は32.5%となっており、前年に比べ7.2%高く、売上総利益の額は△8,142千円減少しています。販売費及び一般管理費においては、人件費が△8,162千円減少し、対前年比-24.4%となっており前年より減少した主な科目は、減価償却費が△2,959千円、地代家賃が△1,760千円、荷造運賃が△1,418千円減少しており、販売費及び一般管理費合計では△18,529千円減少しています。販売費及び一般管理費差引後の営業利益は36,392千円で、前年より10,387千円増加しています。営業外収益6千円、営業外費用169千円を計算に入れると、経常利益は36,228千円となり、前年より10,557千円増加しています。収益性指標のうち利益率で重要な売上高経常利益率は15.1%で、前年の7.5%を上回っており、利益率が良くなっています。特別損益及び法人税等を計算に入れると、当期純利益は32,727千円で、最終的に前年に比べ9,358千円利益が増加しています。

資金総括表

(単位:百万円)

	現金預金	長期借入金等	短期借入金	将来稼ぐべき資金
平成00年10月31日	69.3	11.1	1.0	57.2
平成00年10月31日	110.3	6.8	2.0	101.5
増減額	41.0	▲4.3	1.0	44.3

経営の究極の目的は、資金を増やすことである。
資金の蓄積とは、借入金残高が減り、現預金が増えること。

収入の伸びと経費の増加

収入の伸びと経費の増加を比較すると、通常は違った動きをします。その性質を知っておくことが、利益を残すか、欠損を残すかの鍵を握ります。

収入の伸び

収入は固定的なものではありません。地道な営業努力で少しずつ増えていきます。たとえ、固定的な収入だとしても、明日必ず入ってくる保証がないのが収入です。売上の数を増やし、繰り返し買って頂く仕組みをつくるには時間がかかるため、収入は徐々にしか伸びません。

経費の増加

経費は収入と違い、固定的に発生します。たとえば、人を採用した場合に収入にあわせて徐々に人件費は増加してくれませんが、採用した日から固定的に人件費が発生します。家賃なども同じように、収入にあわせて少しずつ増加することはありません。借家した時から固定的に発生します。このように、経費は階段式で増加する性質をもっています。

下図のAとBを比較してください。収入と固定費の総額が最終的に、まったく同じだと仮定します。Aは、常に先に経費を投入するパターンです。BはAよりいつも後に経費を投入しています。結果は、最終的に同じ収入と経費なのに、Aは常に欠損で、Bは常に利益が出ています。このことは、金額だけではなく、経費投入のタイミングが利益に大きく影響することを教えてくれます。会社を成長させるための先行投資は、とても大切ですが、タイミングをよく考えて経営することが重要です。

