

非効率な仕事の進め方

無駄なコストの増加…

原因を把握して早めに対策を講じよう!!

「忙しいのに 儲からない」



と感じたときに チェックすべき 5つの項目

株式会社チャイルドピース／ＩＣＰコンサルティング
代表取締役 中小企業診断士 筑間 彰

売上は増えていて社員も皆忙しく働いているのになかなか利益が上がらない、手元に現金が残らない…。あなたの会社はそんな事態に陥っていませんか? 「忙しいのに儲からない」という事態の背景には、無駄なコストの増加や非効率な仕事の進め方があるのかもしれない。忙しさが十分な利益につながっていないければ、ただ仕事量だけが aumentando いる状態になりかねません。ここでは「忙しいのに儲からない」と感じたときにチェックすべき項目を解説します。

売上は前年を上回り、注文も増えている。社員は電話やメールへの対応に追われ、現場では残業も続いている。それなのに、月末の試算表を見ると利益はほとんど増えていない。「これだけ忙しいのに、どうして儲からないのだろう」。こんな声を、社内で聞いたことはないでしょうか。

あるいは、自分自身がそう感じていることがあるかもしれません。こうしたとき、「会計処理のどこが間違っているのでは」と心配になる方もいるでしょう。しかし、数字が合っていない、忙しさが利益につながらないことはあります。売上を増やすために、仕入、外注、残業、配送などの費用がそれ以上に増えていけば、会社に残る利益は少なくなるからです。

まず押さえておきたいのは、「売上」と「利益」は別のものだということです。売上から、商品を仕入れたり製造したりするために直接かかった費用を差し引いたものが「粗利益」です。さらに粗利益から、人件費、家賃、広告費などの経費を差し引いて、ようやく営業利益が残ります。売上のすべてを自由に使えるわけではありません。

また、「利益は出ているのに現金が残らない」という場合は、売掛金の回収が遅れていないか、在庫が増えてい

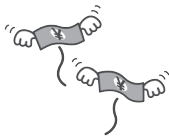
ないか、借入金の返済が大きくないかも確認が必要です。利益と現金の動きは必ずしも一致しません。ただし、そもその利益が少なければ、資金繰りだけを工夫しても根本的な解決にはなりません。

まずは利益がどこで減っているかを確かめ、その後に現金の流れを見る、という順番で考えましょう。

売上が増えているのに利益が増えないときは、社員の頑張りが足りないとか考える前に、利益がどこで減っているのかを数字と仕事の画面から確認しましょう。ここからは、経理担当者が社長や現場と一緒に確認したい5つの項目を、分かりやすく解説します。

1. 粗利益率が

低下していないか



最初に確認したいのは、「粗利益」

と「粗利益率」です。粗利益は、売上から売上原価を差し引いた金額です。粗利益率は、売上に占める粗利益の割合で、次のように計算します。

粗利益Ⅱ売上÷売上原価

粗利益率Ⅱ粗利益÷売上×100(%)

売上原価には、商品の仕入代、製造に使った材料費、売上に直接対応する外注費などが含まれます。業種によって内容は異なりますが、「その商品やサービスを売るために直接必要となった費用」と考えると分かりやすいでしょう。

たとえば、売上が1000万円であっても、売上原価が900万円なら、粗利益は100万円、粗利益率は10%です。一方、売上が500万円でも、売上原価が200万円なら、粗利益は300万円、粗利益率は60%です。売上だけを見れば前者の方が大きいのです。