

収益構造イノベーションの着眼点

収益構造イノベーションの着眼点

I. 収益構造改革

企業の収益構造は、業界や会社によって大きく異なるが、おおむね【表1】のように分類できる。

【表1】収益構造のパターン

	収益構造	限界利益率	固定費率	固定費の内容
A	高限界利益率・ 高管理不可能固定費率型	高い (売上対比 50%以上)	高い (売上対比 40%以上)	管理不可能固定費が主体 (設備投資費用など)
B	高限界利益率・ 高管理可能固定費率型	高い (売上対比 50%以上)	高い (売上対比 40%以上)	管理可能固定費が主体 (人件費など)
C	低限界利益率・ 低管理不可能固定費率型	低い (売上対比 30%以下)	低い (売上対比 30%以下)	管理不可能固定費が主体 (設備投資費用など)
D	低限界利益率・ 低管理可能固定費率型	低い (売上対比 30%以下)	低い (売上対比 30%以下)	管理可能固定費が主体 (人件費など)

どのパターンが良いか悪いかではなく、収益構造上の特徴を示すものである。一般的には、パターンAはメーカーなど、パターンBはサービス業など、パターンCは小売業、パターンDは建設業・商社などで多く見られる。

経営診断に入る際は、この収益構造をよく確認してから始めることが多い。その理由は次の通りである。

- ①管理会計の複雑化から収益構造が見えなくなり、打っている手がずれている場合がある
- ②収益構造に会社の特徴が現れており、それを活かして収益率をアップさせることができる
- ③経営資源が小さくて打つ手が限られる中小・中堅企業の、収益改善の突破口を見つけることができる

なかでも、最近は特に管理会計の複雑化から、本社費や全社共通費を割り振って部門間の競争をあおるなど、対策を間違えているケースをよく見かける。

サンプルレポート

本レポートは、サクセスネットで公開している
ビジネスレポートの一部を公開したサンプルです。
サクセスネットサイトにログインした後、全文を
閲覧することができます。