

人気会計士が語る、小さな会社の経営“これだけ” (第27回)

なぜこの会社は1億円以上の利益を出しているのか

2021.01.08



顧問先2200社を抱える会計事務所を率いる公認会計士、古田土満氏が語る小さな企業の経営のコツ。前回から社長の仕事について解説しています。前は社長の重要な仕事は、商品・サービスについての方向性に関する戦略を立案することだと説明しました。そして今回は、その証拠を紹介し、社員やナンバー2の仕事にも言及します。

社長の仕事は差異化できる商品・サービスを開発することだと、書きました。多くの社長がその先に描く夢は、1億円以上の利益を出すことではないでしょうか。古田土会計のお客さまの数も2200社となり、その中から、1億円以上の経常利益を過去3年間で出している会社名と、その理由をリストアップしてみました。

その結果、合計77社もありました。

経常利益10億円以上は1社
5億～10億円は5社
3億～5億円は17社
1億～3億円は54社

10億円以上の経常利益を出している会社は不動産業で、東京都心の中古ワンルームマンションの仲介業です。将来の年金がわりに、不動産の賃貸収入を得るといった売り方で急成長しています。経常利益5億円以上の会社はさまざまです。

- ・特定の商品特定の地域に、特定の客層に絞って売っている不動産業
- ・海外の有名ブランドの日本における総販売代理店となっている会社
- ・健康食品が大ヒットしている会社
- ・首都圏の繁華街を中心として飲食店へ食肉などを1000円から配達して急成長している会社

経常利益が3億円以上の会社では、製造業、卸売業、小売業、サービス業とさまざまです。例えば製造業の企業は、自社独自の製品の開発、短納期対応などの高い技術力、サービス力を持っています。卸売業は、独自の商品開発力、企画力、地域や取引先のシェアナンバーワンとなる強い営業力があります。小売業でもオリジナルブランドの開発力の高さ、商品力、販売力の強さがあります。サービス業の企業も同じで、常に新商品、新サービスを開発して、現在持っている市場に投入して売り上げと利益を伸ばしています。

経常利益1億円以上の会社も同じで、強い商品、製品、技術を持ち、ライバル会社と差異化しています。

もうかる商品、製品、技術を開発したのは社長… 続きを読む