



《今回のテーマ》は

「強い会社」をつくるROA経営

お客様とお会いする時の参考情報としてご利用ください

経営者の皆様が経営目標を設定する場合の指標としては、売上高、利益等を挙げる場合が多いように思いますが、最近では投下した資本の効率性を重視する傾向が強まっています。投下資本の効率性をみる場合には、ROI（投下資本利益率）、ROA（総資本利益率）、ROE（株主資本利益率）などの指標が使われます。

(1) 投下資本の効率を見る場合、一般的にはROI（利益／投下資本）ですが、考え方は必ずしも一つではなく、利益も営業利益・経常利益があります。その中で、中堅・中小企業の経営者にとって、目標はROA（総資本営業利益率＝営業利益／総資本）がベストという考え方があります。営業利益で考えるのは、経済環境等に左右される金利を差し引く前で、常に一定の本業の利益を出せる経営体質をつくることが重要である、という考え方です。

金融機関等では、経常利益の段階（総資本経常利益率）で分析する場合が多いのではないのでしょうか。

(2) ROE（株主資本利益率＝税引後当期利益／株主資本＝自己資本）

株主という立場からみた会社の収益性を把握するための指標です。当期利益は株主の立場からみれば株主配当の原資となる利益です。取締役の業績評価基準の一つとなります。この指標が悪いことを理由に取締役が解任されるのは、アメリカで一般的です。この指標は株式公開企業を中心に業績目標とする傾向が増えていますが、中堅・中小企業の場合は、借入金が多く、自己資本の少ないケースが多いので、ROEを目標としても、レベルの低い目標になってしまいます。中堅・中小企業では、ROEにはやや問題点があり、総資本営業利益率を経営指標とする方が適切と考えられます。

では、資本効率、ROAを高めるとは、どういうことでしょうか。

ROAを高めるとは、資本の循環スピード（売上高／総資本）を高めること、付加価値を大きくすること（付加価値／売上高）、コストパフォーマンス（営業利益／付加価値）を高めることです。これら3つの要素についても目標を掲げることが大切です。即ち、売掛金や受取手形等の売上債権や棚卸資産の回収スピードのアップ、顧客に自社の商品やサービスを選択してもらうよう工夫・努力して付加価値を大きくすること、諸経費（戦略経費、人件費、節約可能費）の効率的運用が必要となります。

必要な営業利益と必要なコストをまかなうことのできる付加価値は、企業にとって絶対に必要なものです。売上高至上主義を掲げる経営者はまだまだ多いですが、資本の循環スピードを高め、商品に占める付加価値を大きくし、コストパフォーマンスの程度を高めることがROA経営の具体的内容です。

(参考情報)

○中堅・中小企業の業績目標ROA	(1101-2015)
○ROEにはこんな問題点がある	(1101-2017)
○ROAを分解する	(1101-2019)
○付加価値を高める	(1101-2020)
○戦略経費の考え方	(1101-2021)
○ROE（株主資本利益率）を理解し分析のやり方を学ぶ	(1152-0230)

()内は情報番号です

皆様が、お客様から相談をうけた時、「JRS経営情報」をちょっとした参考情報として提供されればお客様から喜ばれることは必定です。

なお、お客様にコンテンツをご提供する場合には、最初のページに「サンプル」と表示してください。また、お探しの情報が不明な場合はご照会ください(0120-89-0240)。