ボトムラインの成長とトップラインの成長

成長の結果

経営陣は戦略を適用して結果を増やすことができます。手始めに、収益の増加、つまり上の行は、下の行をフィルタリングして増やす必要があります。これは、生産を増やす、製品を改善することによって売上高利益を減らす、製品ラインを拡大する、または価格を上げることによって行うことができます。投資収入、利息収入、請求される家賃または宿泊費、および不動産または設備の売却などの他の収入も結果を増加させます。

同社はコストを削減することで下限を引き上げることができます。同社の製品は、さまざまな投入製品を使用して、またはより効率的な方法を使用して製造できます。賃金と手当の削減、より安価な機関との協力、減税の利用、資本コストの制限は、結果を高める方法です。たとえば、何百万ドルも節約できる原材料の新しいサプライヤーを見つけた企業は、企業の成功に貢献するでしょう。逆に、ある期間から次の期間へと企業の純利益が減少している場合は、その企業が収益の減少またはコストの急激な増加を経験していることを示しています。

[free forex trading signals](https://www.freeforex-signals.com/)

会計面では、会社の下位のポジションは、1期間の損益計算書を繰り越しません。会計仕訳は、すべての収益および費用勘定を含むすべての一時勘定を閉じるために行われます。これらの口座を閉鎖した後、純残高または合計は利益剰余金に振り替えられます。

<https://www.freeforex-signals.com/>

会社の経営陣は、結果または純利益をさまざまな方法で使うことができます。その結果は、所有権を維持するためのインセンティブとして、配当の形で株主への支払いに使用できます。さらに、収益は株式の買い戻しと株式の処分に使用できます。または、会社は、製品開発、場所の拡張、または会社を改善するその他の手段で使用するために、報告された利益のすべてを保持する場合があります。

無料の外国為替シグナル

最高の成長

成長が急増している企業は、売上や収益が増加する傾向があります。企業が最初のラインを成長させるには、さまざまな方法があります。たとえば、マーケティングチームは、顧客を引き付けることに成功し、前四半期と比較して売上を20％増加させる新しい広告キャンペーンを開始する場合があります。会社は追加の収入をもたらす新製品を思い付くかもしれません、あるいは会社は価格を上げるかもしれません。ある会社が別の会社を買収することで、トップラインを増やすこともできます。戦略的買収は市場シェアの増加につながる可能性があり、それが今度は上位レベルの成長に貢献します。

上のバーは、会社が売上を生み出すのにどれほど効果的であるかを示しています。ただし、会社の業績に影響を与える可能性のある作業の非効率性は考慮されていません。 「トップライン」という用語は、会社が損益計算書の上部に収益数を報告しているという事実に由来しています。一番上の行は、会社が一定期間に獲得した収益の量を示す純粋な総売上高の指標です。そのため、企業が商品の生産のために負担した売上原価（COGS）などのコストは差し引かれません。割引や返品の割引は表示されません。

[free forex signals](https://www.freeforex-signals.com/)

最高レベルの成長は、企業が中核事業から受け取る収益の増加です。企業は、利息や資産の売却による収入など、他の種類の収入を受け取る場合があります。これらの種類の収入は、最高レベルの成長率には含まれていません。

主な違い

最も収益性の高い企業は、トップラインとボトムラインの両方を成長させる傾向があります。ただし、より確立された企業は、特定のレポート期間で同等の売上または収益を得ることができますが、それでもコストを削減することで結果を増やすことができます。経済活動の停滞や景気後退の時期には、コスト削減策が一般的です。