

「売上高利益率について」 ～収益性分析 1～

今回見ていく「売上高利益率」は、

「**損益計算書**」で計上される売上高および各利益から算定されるものです。

第2回目の「損益計算書について」でお伝えした利益概念を再度読み返していただければ、今回の「売上高利益率」の理解も深まると思います。

会社は利益獲得を目的として活動しています。

したがって、会社が利益をあげて会社財産を増加し、発展していくためには「収益性」に着目していくことになります。

しかし、「収益性」とは、利益の大きさのみでみるものでなく、

売上に対してどれだけの利益を稼ぎ出したのか（これを『収益力』といいます）

そして、**資本に対してどれだけの利益を稼ぎ出したのか**（これを『効率性』といいます）を確認することが必要なのです。

つまり、「**少ない元手でより多くの売上をあげて、より多くの利益をあげる**」ということが大切なのです。

今回は『収益力』の分析方法についてみていきます。

これは売上高に対する各利益の割合が、

販売でどれだけの利益をあげているのかを示す比率であり、

その**増減を比較分析すると、会社の収益力を理解することができます。**

「売上高利益率」は段階に応じて、次のように計算されます。

$$\text{売上高総利益率} = \frac{\text{売上総利益（粗利）}}{\text{売上高}} \times 100$$

売上高総利益率は、**商品・製品又は役務提供の収益性や採算性をみるための指標**であり、**高いほど業績が良好である**といえます。

$$\text{売上高営業利益率} = \frac{\text{営業利益}}{\text{売上高}} \times 100$$

売上高営業利益率は、**企業の本務である営業活動が効率的に行われているかどうか**が判断できます。

$$\text{売上高経常利益率} = \frac{\text{経常利益}}{\text{売上高}} \times 100$$

売上高経常利益率は、**売上高に対してその企業の経常的な経営成績が何%であるか**を示すものであり、『**収益力**』をみるのに最も重要な比率となります。

$$\text{売上高当期純利益率} = \frac{\text{当期純利益}}{\text{売上高}} \times 100$$

売上高当期純利益率は、**全ての企業活動の結果として獲得した利益が売上高に対して何%であるか**をしめすものです

この中で、重要なものが「**売上高総利益率**」と「**売上高経常利益率**」です。

まず、「**売上高総利益率**」を見ていきましょう。

会社は物を仕入れたり製造したりし、これを販売することで生きています。

売上総利益（粗利益）は、売上高から売上原価（仕入や製造原価）を差し引くことにより算出されるものです。

ここから販買費一般管理費などを差し引いて会社の最終的な利益が算出されることになるので、**売上総利益は企業利益の源泉である**といえます。

したがって、売上総利益率が同業他社の平均値より下回る場合、または前期よりも大きく下回る場合には要注意と考えてください。

つまり、物を仕入れて（製造して）販売するという会社の根本的な構造の変化が生じたと考えられるからです。

原価の上昇や商品・製品の値引き又は業界全体の不況など様々な原因があります。

売上利益率をアップさせるポイントは次の点となります。

- 1 仕入コスト（製造コスト）を下げる。
- 2 高い利幅の商品を多く販売する。

・・・とは言っても、両者とも経営者の皆様は実行されているでしょうし、この不況の中、そう簡単にいかないのが現実ですね。

次に「売上高経常利益率」を見ていきましょう。

経常利益は、企業の本務たる営業活動から生じた利益（営業利益）に受取利息・配当金等の営業外利益を加え、支払利息等の営業外費用を差し引いた利益ですから、その**企業の経常的な経営成績を最もよく表している**といえます。

例えば、前期の売上高が2000万円・経常利益が400万円であった企業が、当期の売上高を3000万円あげて、経常利益が450万円を計上したとします。金額に着目すると、当期のほうが売上高及び経常利益とも増加傾向となっていますが、「売上高経常利益率」はどうでしょうか。

$$\text{＜前期＞} \quad \frac{\text{経常利益} \quad 400 \text{万円}}{\text{売上高} \quad 2000 \text{万円}} \times 100 = \text{「経常利益率」} \quad 20\%$$

$$\text{＜当期＞} \quad \frac{\text{経常利益} \quad 450 \text{万円}}{\text{売上高} \quad 3000 \text{万円}} \times 100 = \text{「経常利益率」} \quad 15\%$$

前期に比べ、当期のほうが売上高も経常利益も増加し、業績良好にみえますが、「売上高経常利益率」は5%の下落です。

前年度の「売上高経常利益率」を維持できていれば、

600万円（3000万×20%）の経常利益を確保できたはずなのに、

著しい収益性の低下があったと思われます。

したがって、**この収益力の低下の原因どこにあるかを分析しなければなりません。**

分析・対策のポイントは次のような点となります。

- 1 **売上高の減少・売上原価の増加**・・・売上総利益（売上総利益は利益の源泉でしたね）が確保できているか。
- 2 **販売費および一般管理費の増加**・・・いわゆる経費というものは、日頃意識していないとどんどん増加していく性質がある。売上（収益）に貢献しないものはできる限り削減していく。
- 3 **営業外損益の増減**・・・特に支払利息（営業外費用）の増加。借入先に対する利息見直しの交渉。

このように、「売上高利益率」を総合的に分析して、収益力を確認していくことが大切なのです。