

企業の本業の収益力を表す

営業利益の重要性

1. 営業利益とは

損益計算書には、売上高から、売上原価などのコストや本業以外から生まれる損益を段階的に差し引きした利益計算が記されている(図1)。営業利益は、売上高から「売上原価」と「販売費および一般管理費販売費(以下、販管費という)」を差し引いた段階の利益である。売上原価と販管費の内容を図2に記す。営業利益は、銀行からの借入金に対する支払利息など本業以外の損益を差し引く前の利益であることから、「企業の本業の事業活動から生まれた利益」ということができる。

図1 損益計算書の構成

	売上高
-	売上原価
<hr/>	
	売上総利益(粗利)
-	販売費および一般管理費販売費(販管費)
<hr/>	
	営業利益
+	営業外収益
-	営業外費用
<hr/>	
	経常利益
+	特別利益
-	特別損失
<hr/>	
	税引前当期純利益
-	法人税住民税・事業税
<hr/>	
	当期純利益

図2 売上原価と販管費の内容

売上原価の内訳(例)
材料費、副資材費、労務費、外注費、エネルギー費、減価償却費、販売手数料
販売費の内訳(例)
販売促進費・広告宣伝費、給与など、賃借料、輸送費、通信費、交通費、事務用品費

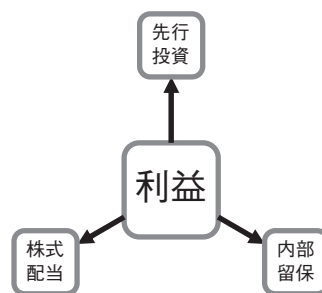
2. 営業利益の重要性

企業が成長発展するためには、人材を育て、技術・能力を高め、設備投資や研究開発を行う必要がある。これらの取組みにはコストが伴うことから、企業の成長発展にはコストを上回る利益を生み出さなくてはならない。損益計算書に示される本業の事業活動から生まれる営業利益は、経営者

の経営能力と従業員の事業遂行能力発揮の結果である。

営業利益は、企業の幅広い関係者に影響する。なぜなら営業利益が赤字であったり十分でなかったりした場合は、原価や経費の削減を考えなくてはならない。また、営業利益から雑収入や支払利息といった営業外損益、そして前年以前の損益の修正などの特別損益を反映させ、法人税住民税・事業税を差し引いた当期純利益が黒字であれば、設備などの投資や株主配当などの原資となるからである(図3)。

図3 当期純利益の使いみち



3. 営業利益を高める方法

営業利益を高める方向性は、損益計算書から考えることができる。大きな方向性は、①売上高を高めること、②売上原価・販管費を引き下げることである(表1)。また、①と②の組み合わせが考えられる。

営業利益は、事業の発展に伴い継続的に拡大していくことが望ましい。前年実績比較や収支計画の予実対比を行い、経営課題を発見し、目標を定めて継続的改善に取り組まなくてはならない。

表1 営業利益を高める方法

方法	説明
①売上高を高める	・付加価値の高い製品にシフトするなど販売単価を高める ・販売数量を増やす
②売上原価・販管費を引き下げる	・機械および人の生産性を高める ・ムダを徹底的に省く ・購買の方法と単価を定期的に見直す ・製品原価の原単位を引き下げる

(梅村 彰)