

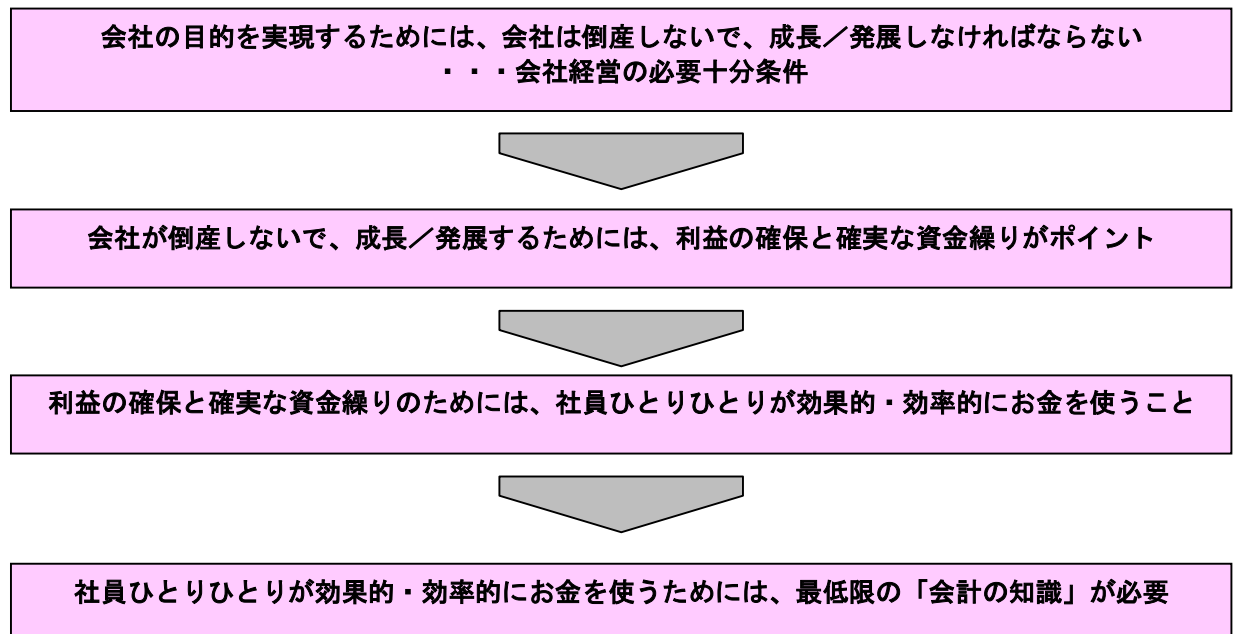
## 特集

### 「日本一わかりやすい会計の基本③」～損益計算書の構造

今、本誌では「日本一わかりやすい会計の基本」というテーマで特集しています。  
今回もその続きです。  
「利益とは何か？ 損益計算書とは何か？」について確認して行きましょう。

#### ●会社経営の必要十分条件と、実現のポイント・・・前回の復習

前回のTHANKSでは、まずは、会社の目的を果たすための必要十分条件と、その実現のポイントについて、以下の通り説明しました。



ということで、今回からは、いよいよ具体的な「会計の知識」について中身に入ります。

## ●利益とは何か？

会社の存続と成長／発展のためには、当然、「利益」が必要です。  
ここで質問です。  
皆さんは、「利益とは何か？」と聞かれたら、どのように答えますか？  
結構、答えにくいでしょ。

$$\text{利益} = \text{収益} - \text{費用}$$

利益を式で表すと上記の通りになります。  
「収益」というのは、事業活動によって会社が得られるお金のこと。  
その大部分は「売上」ですが、その他、例えば、銀行にお金を預けている時にもらえる「受取利息」や、  
どこかの会社に投資している時に得られる「配当金」等も含まれます。  
一方、「費用」とは、「収益」を得るために使ったお金のことです。  
ということで、「利益」とは、その差額。  
従って、「利益」を増やすためには、2つしか方法はありません。  
ひとつは「収益を増やすこと」。  
そして、もうひとつは「費用を減らすこと」です。

### <もし赤字だったらどうする？>

さて、ここで、ちょっと考えてみましょう。  
あなたは「お菓子屋さん」を経営しています。  
昨年度の実績は以下の通りです。

収 益	100,000	千円
費 用	105,000	千円
利 益	-5,000	千円

このまま赤字が続けば、倒産してしまいます。  
さて、皆さんだったらどうしますか？  
できるだけ、具体的なアイデアを出してください。

収益を増やすための、「新商品開発」「値上げ」「広告の強化」「イベント実施」「ネット販売」・・・  
費用を減らすための、「仕入先交渉」「原材料の見直し」「包装の簡素化」「人員削減」・・・

研修でこのように質問すると、3分程度のグループ討議でも、たくさんのアイデアが出てきます。  
しかし、ここからが問題。  
「それでは、列挙されたアイデアの中で、皆さんは何から取り組んだら良いと思いますか？」  
この質問には誰も答えられません。  
それは当たり前のこと。  
結果的に「赤字」といったって、「どこが」「なぜ」悪いのかをしっかりと把握できてなければ、その判断はできません。  
単なる思いつきで、「こんなことをしてみよう！」と実践しても、全く効果が上がらなかつたり、時として逆効果になってしまったり・・・  
こんな経営は、危険極まりないです。

## ● 「損益計算書」とは何か？

もし、皆さんの家計が「赤字」だったらどうしますか？  
奥さんから、いきなり「アンタの小遣い減らすからね」と言われて納得しますか？  
心の中で「お前の交際費や買い物の方が問題だろ！」と思いつつも、そんなことを言ったら大ゲンカ。  
「まずは、家計簿をつけてみようよ！」と提案する方が得策でしょう。  
「食費」「教育費」「娯楽費」「夫の小遣い」等々、どんなことにどれだけお金がかかっているかを把握することにより、初めて本当の問題点がハッキリするのです。

会社でも同じこと。  
費用と言っても、「仕入」のための費用もあれば、「交通費」のようなものもあります。  
単純に「利益を増やしたい」と思っても、まずは、どこでどれだけの費用が発生しているのか分からなければ、手のつけようがありません。  
そのためにあるのが、実は「損益計算書」という決算書です。  
「決算書」というと、「報告をするための資料」というイメージがあると思いますが、本来の目的は違うのです。  
「利益を確保するためにはどうしたら良いのか」  
そのための「ネタ探し」を行うための重要な「道具」なのです。

損益計算書とは、一定期間でどれだけの利益を稼いだのかを確認するための道具

損益計算書は、上記のように定義されますが、簡単に言えば、「**会社の家計簿**」です。  
一定期間というのは、通常は1年ですが、半期のものもあれば、月単位のものもあります。  
一般的には、以下のような構造になっています

### 損益計算書

売上高	…商品／サービスを販売した時の収益
<u>ー売上原価</u>	…販売した商品の仕入れや製造に要した費用
＝売上総利益	
<u>ー販売管理費</u>	…商品の販売や、会社運営のために使った費用
＝営業利益	
＋営業外収益	…本業以外で得られた収益（配当、受取利息等）
<u>ー営業外費用</u>	…本業以外で使った費用（支払利息等）
＝経常利益	
＋特別利益	…特別な事由（資産売却等）で得られた利益
<u>ー特別損失</u>	…特別な事由（資産売却等）で蒙った損失
＝税引前当期利益	
<u>ー税金など</u>	
＝当期利益	

それぞれの項目を、簡単に確認すると・・・

### 売上高

これは、説明するまでもありませんが、商品を販売した時の売上高、サービスを行ったときに得られる収入です。

### 売上原価

例えば、100円で仕入れて、200円で販売した場合、仕入れに要した100円が、この「売上原価」になります。

ただし・・・

この「原価」については、誤解している方も多いので、次回、詳細に説明します。

### 売上総利益

「売上高」から「売上原価」を差し引いたもので、よく「粗利」と言われます。

### 販売管理費（販売費及び一般管理費）

2つの意味が含まれます。

ひとつは「販売」。

つまり、消費やサービスを販売するために使ったお金。

例えば、営業担当者の人件費や広告宣伝費等が代表的なものです。

そして、もうひとつが「管理」。

会社を運営するためには、当然、お金がかかります。

例えば、管理部門の人たちの人件費、事務所の家賃、情報システムの費用等です。

### 営業利益

「営業利益」と言われてもピンとこないでしょうから、「**本業利益**」と読み替えましょう。すなわち、商品やサービスを販売するという、「本業」によって、もたらされた利益です。

### 営業外収益／営業外費用

「営業利益」と同じように、「**本業外収益／本業外費用**」と読み替えましょう。

つまり、商品やサービスの販売という、本業以外で得られた収益と、本業以外で使った費用です。

前者の代表的なものとしては、銀行に預金している際の受取利息や、出資した会社からの配当金。

後者の代表的なものとしては、銀行からお金を借りた時に払う支払利息があります。

### 経常利益

「経常利益」と言われてもピンとこないでしょうから、「**平常利益**」と読み替えましょう。すなわち、平常の状態（特別なことがない状態）で会社を経営した際に得られた利益です。

### 特別利益／特別損失

平常ではない状態、すなわち、当該期間に特別なことが起こって、得られた利益と損失です。

例えば、安く買っておいた土地が高く売れた場合の売却益は特別利益。

火災で財産を失ってしまった場合は特別損失です。

どちらも、たまたまその期間の中で発生した利益、損失であり、毎年、同じようなことがある訳ではありません。

### 税引前当期利益

当期利益とは、「**今期の利益**」の意味。

税引前とは、税金を差し引かれる前の意味です。

## 当期利益

上述の通り、当期利益とは、「**今期の利益**」の意味。  
税金が差し引かれた後に残った、今期の儲けです。

<続きは次回>