

# THANKS

BUSINESS NEWS LETTER

(VOL. 204)

発行日：平成26年6月1日  
発行者：有限会社サクスマインドコンサルティング  
連絡先：〒359-0043  
埼玉県所沢市弥生町1792-10  
TEL:04-2907-1715  
E-MAIL：[info@thanksmind.co.jp](mailto:info@thanksmind.co.jp)  
<http://www.thanksmind.co.jp>

## 特集

### 「経営分析の基本⑤」・・・収益性の深掘り

本誌では、「経営分析の基本（数字から会社の状況を把握しよう!）」というテーマを特集しています。

今回も、その続きです。

「経済性分析」の中の「収益性分析」を更に深掘りしてきます。

#### 1. 前回の復習・・・「経済性」は、「収益性」と「効率性」に分けられる

分析とは、大きな塊を細かく分けること!!!。

この基本的な考え方にに基づき、まずは、経営を「安全性（＝倒産の心配はないか）」と「経済性（＝上手に儲けているか）」に分けました。

また、経済性の「上手に儲けている」ということは、「つぎ込んでいるお金に対して、たくさん儲けている」ということ。

会社の経済性を判断するための指標は、以下の「総資本経常利益率」です。

$$\text{総資本経常利益率} = \frac{\text{経常利益} \quad \dots \text{儲け}}{\text{総資本} \quad \dots \text{つぎ込んでいるお金}}$$

<損益計算書>

売上高	
売上原価	
売上総利益	
販管費	
営業利益	
営業外収益	
営業外費用	
経常利益	・・・いくら儲けているか？

<貸借対照表>

資産	負債・純資産
・流動資産	・流動負債
	・固定負債
・固定資産	・純資産
合計(総資本)	合計(総資本) ・・・いくらお金をつぎ込んでいるか？

総資本経常利益率

総資本経常利益率が高ければ高いほど、その会社は「経済性が高い＝うまく儲けている」と判断できます。

しかしながら、逆に、もし、「経済性が低い＝うまく儲けていない」となっても、これだけでは、具体的にどうしたらいいかわかりません。

儲けが少ないのか？ あるいは、つぎ込んでいるお金が多すぎるのか？

その判断ができません。

だから、経済性（総資本経常利益率）を更に、以下のように分解します。

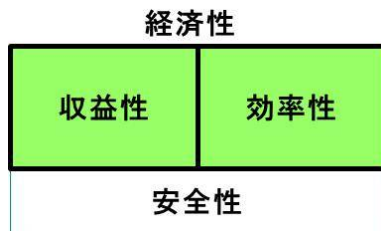
$$\text{総資本経常利益率} = \frac{\text{経常利益}}{\text{総資本}} = \frac{\text{経常利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{総資本}}$$

↓
売上高経常利益率
↓
総資本回転率

「売上高経常利益率」は、「収益性（＝しっかり儲けているか）」の判断指標。

また、「総資本回転率」は「効率性（＝お金をつぎ込み過ぎていないか）」の判断指標です。ということで、まとめると・・・

「経済性」は、以下の通り「収益性」と「効率性」に分解されるのです。



## 2. 「収益性」を更に深掘りしよう！

単位：千円

	前 期		今 期					
	対売上比 (%)		ケースⅠ		ケースⅡ		ケースⅢ	
① 売上高	150,000	100.0	150,000	100.0	150,000	100.0	125,000	100.0
② 売上原価	95,000	63.3	105,000	70.0	95,000	63.3	80,000	64.0
③ 売上総利益	55,000	36.7	45,000	30.0	55,000	36.7	45,000	36.0
④ 人件費	30,000	20.0	30,000	20.0	37,000	24.7	30,000	24.0
⑤ 広告宣伝費	6,000	4.0	6,000	4.0	7,000	4.7	6,000	4.8
⑥ 旅費交通費	1,500	1.0	1,500	1.0	2,500	1.7	1,500	1.2
⑦ 賃借料	2,000	1.3	2,000	1.3	2,000	1.3	2,000	1.6
⑧ その他販管費	5,000	3.3	5,000	3.3	6,000	4.0	5,000	4.0
⑨ 販売費及び一般管理費	44,500	29.7	44,500	29.7	54,500	36.3	44,500	35.6
⑩ 営業利益	10,500	7.0	500	0.3	500	0.3	500	0.4
⑪ 営業外収益	500	0.3	500	0.3	500	0.3	500	0.4
⑫ 営業外費用	1,000	0.7	1,000	0.7	1,000	0.7	1,000	0.8
⑬ 経常利益	10,000	6.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0

前ページの表をご覧ください。

この会社の経済性を前期と今期で比較したところ、「収益性の悪化」が原因で、経済性が悪くなったということが判明しました。

確かに、前期の売上高経常利益率の6.7%に対して、今期は0.0%に落ち込んでいます。

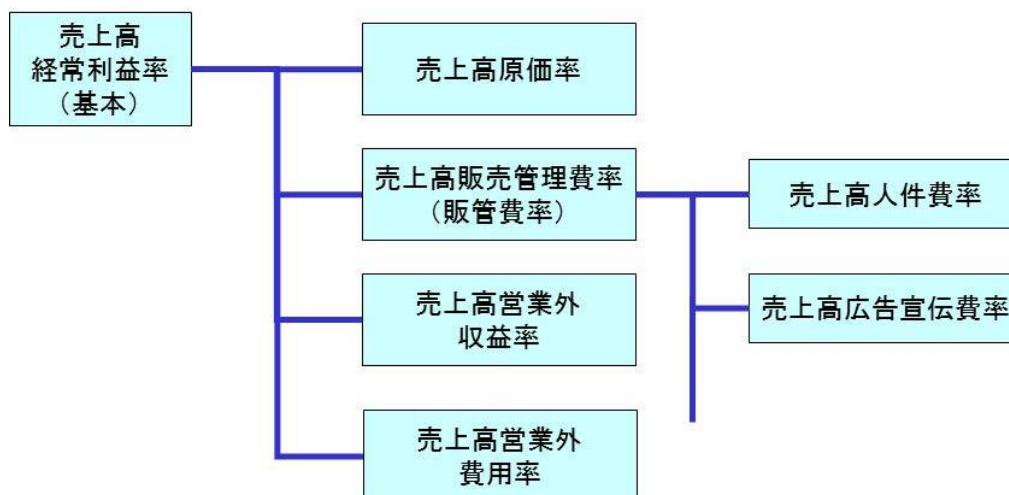
しかし・・・

ケースⅠ、Ⅱ、Ⅲ、どれも会社は同じ状況と言えるでしょうか？

もちろん違います。

経常利益は、「売上原価」「販売管理費」「営業外収益」「営業外費用」といった様々な要因に基づく「結果」です。

従って、経常利益の悪化の原因を探るためには、更に、収益性を分解する必要があります。



それぞれの比率の計算の仕方は、「項目÷売上高」です。

前のページの表の「対売上高 (%)」が、まさに、その比率です。

ということで・・・

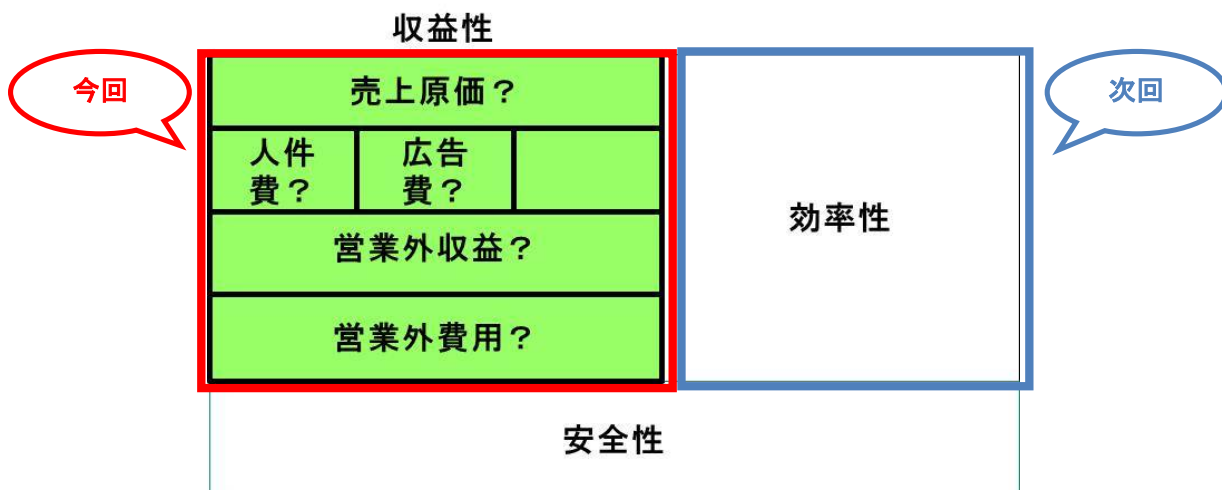
前のページのケースⅠは、「売上原価率の上昇」が、大きな問題。

ケースⅡでは、「販売管理費」の中の、特に「人件費率の上昇」が大きな問題ということが分かります。

(ケースⅢについては、敢えて、ここでは言及しません)

	前 期		今 期					
	対売上比 (%)		ケースⅠ		ケースⅡ		ケースⅢ	
① 売上高	150,000	100.0	150,000	100.0	150,000	100.0	125,000	100.0
② 売上原価	95,000	63.3	105,000	70.0	95,000	63.3	80,000	64.0
③ 売上総利益	55,000	36.7	45,000	30.0	55,000	36.7	45,000	36.0
④ 人件費	30,000	20.0	30,000	20.0	37,000	24.7	30,000	24.0
⑤ 広告宣伝費	6,000	4.0	6,000	4.0	7,000	4.7	6,000	4.8
⑥ 旅費交通費	1,500	1.0	1,500	1.0	2,500	1.7	1,500	1.2
⑦ 賃借料	2,000	1.3	2,000	1.3	2,000	1.3	2,000	1.6
⑧ その他販管費	5,000	3.3	5,000	3.3	6,000	4.0	5,000	4.0
⑨ 販売費及び一般管理費	44,500	29.7	44,500	29.7	54,500	36.3	44,500	35.6
⑩ 営業利益	10,500	7.0	500	0.3	500	0.3	500	0.4
⑪ 営業外収益	500	0.3	500	0.3	500	0.3	500	0.4
⑫ 営業外費用	1,000	0.7	1,000	0.7	1,000	0.7	1,000	0.8
⑬ 経常利益	10,000	6.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0

ということで、上記の深掘りの考え方を図示すると、以下のようになります。



**分析とは、大きな塊を細かく分けること!!!**

冒頭に書きましたが、この基本的な考え方を理解していれば、特に問題無いでしょう。  
さて・・・  
それでは、効率性は、どのように分けてみたら良いのでしょうか？  
続きは次回。

<次回につづく>