

社長のための財務 売上高営業利益率

ここでは、企業の収益性をみる指標である、売上高営業利益率についてみていきます。

売上高営業利益率

売上高営業利益率は、売上高に占める営業利益の割合をいい、**営業利益 ÷ 売上高 × 100 (%)**で算出できます。

営業利益とは、売上総利益（売上高－売上原価）から販売費及び一般管理費（以下、販管費）を差し引いたものであり、企業の営業活動の成果を表します。

売上高営業利益率の改善

売上高営業利益率が低い場合、売上高総利益率が低い、あるいは、売上高販管費比率が高いことが考えられます。したがって、これらを改善することで、売上高営業利益率も改善されます。

売上高総利益率

売上高総利益率は、売上高に占める売上総利益の割合をいい、**売上総利益 ÷ 売上高 × 100 (%)**で算出できます。売上総利益は、売上高から売上原価を差し引いたもので、一般に「粗利」と呼ばれています。

売上高総利益率が低い場合、①商品ごとに販売単価を見直す、②商品ラインナップや販売戦略を見直し、利益率の高い商品の構成割合を高くする、③仕入方法や仕入先の見直しにより仕入価格の引き下げを行う、ことなどで、売上高総利益率を高めることができます。

売上高販管費比率

売上高販管費比率は、売上高に占める販管費の割合をいい、**販管費 ÷ 売上高 × 100 (%)**で算出できます。

販管費とは、販売費と一般管理費の総称で、販売費は販売に関わる費用、一般管理費は組織の維持運営に関わる費用です。

売上高販管費比率を改善するには、①売上高を上げる、②販管費を下げる、という方法が考えられます。売上高を上げる場合、売上高は「数量 × 単価」で計算されるため、単価を下げることで販売数量を増やし、売上高を上げる方法や、販売数量は減るものの、単価を上げることで売上高を上げるという方法が考えられます。

販管費を下げる場合、費用を単に下げればよいというわけではありません。かけた費用に対して、どれ位の効果があるか、という視点から、費用の中身をチェックする必要があります。

売上高営業利益率の特徴

売上高営業利益率は、業種はもちろん、同じ業種内でも取り扱い商品や製品の違い、販管費の使い方の違いにより大小の差が生じます。したがって、同業他社との比較により、業種内での自社の状況が把握できます*。また、自社の実績を時系列に並べることで、自社の経営状況を把握することができます。自社の数値をチェックしてみてもいかがでしょうか。

*同業種のデータについては、日本政策金融公庫が公表している「小企業の経営指標」などをご確認ください。
日本政策金融公庫「小企業の経営指標調査」 https://www.jfc.go.jp/n/findings/shiyou_kekka_m_index.html