

特別寄稿

財務諸表を見て企業の健康管理

－ 損益計算書（P L）から企業実態を見る －

専務理事 小平 和一郎

「損益計算書から企業実態を見る」と題し、会社の健康管理をするための基礎データとは何かについて、主要な点を説明する。

基礎データは、人の体温、心拍数、血圧、血糖値などと同じだともいえる。経営の視点で「損益取引（P L）」とは何かを考えて見たい。

企業業績評価の基礎である売上

P Lで最初に見えるのは、営業成績を示す「売上高」で、もともと事業業績が分かるようにP Lは作成されている。

P Lでは一定期間の間に起きた収入と、収入に対応する期間の費用とを分かるように整理している。帳簿の数値を評価することで経営実態が見えてくる。P Lの基本は「売上」であり、対応する「経費」である。一定期間内の「利益」は売上に対応する経費を差し引いて求める。

前年度比で成長性を評価する

P L中の売上高、売上原価、売上総利益を把握。売上高の前年度比を求める。1以上であれば成長している。過去5年間の前年度比を求めると企業成長の実態が見えてくる。

企業の儲けは、売上総利益、営業利益、経常利益の3種の利益で分かる。損益計算書の数値から何が見えるかの説明を更に進める。

売上総利益で収益構造が見える

売上に対応するコスト「売上原価」が、総額で表示されている。「売上」と「売上原価」との差額が、「売上総利益」である。別名「粗利」とも言う。売上総利益は、企業の商品力を示す指標ともいえる。

営業活動の評価が営業利益

「売上総利益」から「販売費及び一般管理費（販管費）」を差引くと「営業利益」がでる。大切なのは、販管費を差し引いても余りが出るだけの売上総利益であることである。

販管費とは、営業活動に関わる販売費と総務・経理などの会社共通経費との合計値である。販管費は、経営者や従業員が日々コントロールできる数値で、売上高の増減に影響を受けない固定費でなければならない。

従って経営者が売上比を決めて、総額を決定し、その枠に入るように各科目を予算化して消化状況を管理し、抑制する。

営業外収支を考慮し経常利益

営業外の収支を考慮した結果の利益が「経常利益」である。事業を拡大するとき金融機関から借り入れて企業は成長する。支払利息分を減額してこの利益を決定する。従って「経常利益」は企業実態を表している。

企業に資金余裕があれば「営業外収益」が大きくなる。しかし借入金が多いと支払利息が増加して「営業外費用」が大きくなる。

—以上—