

損益計算書で注目すべき勘定科目の読み方&聞き方

損益計算書で注目すべき科目や分析方法とともに、どのように声をかけるとかを解説する。

1 損益計算書ではこの勘定科目の変化に注目!

瀬野正博 有限会社エム・エヌ・コンサル

売上高

企 業の成長性を見るうえで売上高は重要だ。増加しているなら「日頃の努力の結果ですね。お疲れ様でした」と声をかけよう。

売上を細分化し減少要因を把握

一方で減少しているなら、「売上が下がっています。これは業界全体のトレンドなのでしょうか」と話を振り、取引先の売上減少幅と業界の平均水準とを比較する。業界の市場規模が横ばいや拡大しているのに取引先の売上が減

少していれば、何らかの経営課題があると考えられる。売上は部門別や商品別、販売単価などに細分化したり、販売単価や販売数量に分解して分析したりすることで、減少要因が分かる。例えば販売単価が落ち込んでいるのか、販売数量が減少しているのか、あるいはその両方なのか、声をかけを行い明確にしていくことが大切だ。

中小企業の場合、価格で競合他社と競っており、売上が下がったという先も多い。それで価格を下げ売上が回復しても消耗戦となり、利益が減少するだろう。取引先がそのような経営に陥っていないか、題材にして課題を発掘し

ていくこともできる。

こんなトピックを展開しよう

担当者…売上が減少していますね。業界全体が落ち込み気味なのではないでしょうか？
経営者…うーん、でも競合店の中には来店客数が伸びている店舗もあるというから、詳しく把握できていないんだ
担当者…店舗や商品ごとに売上を分けて分析すると原因が見えるかもしれません。そうした分析はされていますか？
経営者…いや、やっていないな。詳しく教えてよ

POINT

- ▶ 売上が減少しているなら業界動向などを題材に質問
- ▶ 価格競争に陥っているのではないかと聞くことも有効

営業利益

営 業利益とは営業活動によって得られた利益、つまり本業による儲けだ。事業継続には営業利益がプラスであることが不可欠である。

営業利益が増加傾向なら取引先の経営は順調だと考えられるが、逆に減少傾向ならいずれば営業赤字に陥り、今後

の利払いや返済にも影響を及ぼす可能性がある。担当者は「今期は苦労されましたね」と声をかけ、利益減少の理由をヒアリングしていこう。

営業利益減少の要因は主に売上総利益の減少、販売管理費の上昇などが考えられる(図表)。ヒアリングを行い原因を確認しよう。

また、営業利益は業界平均水準との比較も重要だ。売上高営業利益率(営業利益÷売上高×100)が業界平均を下回っているようなら、「無駄な支出や販売管理費がないか整理してみませんか」と提案しよう。例えば売上に対する販売管理費の割合が上昇していれば、各費用の用途について経営者に確認したい。

また中小企業、特に小規模企業では特定の販売先に売上を依存することが多い。取引先がそのような下請けの立場なら、販売先の経営状態によ

って売上が変動しやすく、営業赤字にもなりやすい。今後の受注見通しや販売先の経営内容について聞いてみることも大切だ。

営業利益が減ると返済能力にも影響

業績悪化に伴い営業利益減少や赤字が発生しているなら、借入金の返済能力についても検証しておこう。

その際にはローカルベンチマークでも採用されているEBITDA有利子負債倍率が有効だ。計算式は(借入金÷現預金)÷(営業利益+減価償却費)。増加していれば借入過多で返済が負担となっており、苦しい資金繰りから前向きな経営に資金が投入できていないと想定できるので質問してみよう。

こんなトピックを展開しよう

担当者…営業利益が減少して

POINT

- ▶ 営業利益が減少しているなら費用対効果の検証を提案
- ▶ 営業利益減少による返済能力低下がないかも確認を

●営業利益減少の主な要因とその原因の例

要因	原因の一例
①売上総利益の減少	<ul style="list-style-type: none"> 商品の販売不振 仕入原価の上昇
②売上高総利益率の低下	<ul style="list-style-type: none"> 仕入価格や外注費の増加を商品価格へ反映できていない
③販売管理費の上昇	<ul style="list-style-type: none"> 売上回復のために費用をかけたが結果が伴わなかった