

あるいは、自分自身がそう感じてい
ることがあるかもしれません。こうし
たとき、「会計処理のどこが間違っ
ているのでは」と心配になる方もい
でしょう。しかし、数字が合ってい
ても、忙しさが利益につながるこ
とはあります。売上を増やすために、仕
入、外注、残業、配送などの費用がそ
れ以上に増えていれば、会社に残る利
益は少なくなるからです。

まず押さえておきたいのは、「売上」
と「利益」は別のものだということ
です。売上から、商品を仕入れたり製
造したりするために直接かかった費用
を差し引いたものが「粗利益」です。さ
らに粗利益から、人件費、家賃、広告
費などの経費を差し引いて、ようやく
営業利益が残ります。売上のすべてを
自由に使えるわけではありません。

また、「利益は出ているのに現金が
残らない」という場合は、売掛金の回
収が遅れていないか、在庫が増えてい

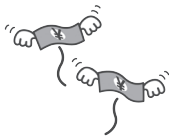
ないか、借入金の返済が大きくないか
も確認が必要です。利益と現金の動き
は必ずしも一致しません。ただし、そ
もその利益が少なければ、資金繰り
だけを工夫しても根本的な解決にはな
りません。

まずは利益がどこで減っているかを
確かめ、その後に現金の流れを見る、
という順番で考えましょう。

売上が増えているのに利益が増えな
いときは、社員の頑張りが足りない
と考える前に、利益がどこで減ってい
るのかを数字と仕事の画面から確認し
ましょう。ここからは、経理担当者が社
長や現場と一緒に確認したい5つの項
目を、分かりやすく解説します。

1. 粗利益率が

低下していないか



最初に確認したいのは、「粗利益」

と「粗利益率」です。粗利益は、売上
から売上原価を差し引いた金額です。
粗利益率は、売上に占める粗利益の割
合で、次のように計算します。

粗利益Ⅱ売上÷売上原価

粗利益率Ⅱ粗利益÷売上×100(%)

売上原価には、商品の仕入代、製造
に使った材料費、売上に直接対応する
外注費などが含まれます。業種によっ
て内容は異なりますが、「その商品や
サービスを売るために直接必要となっ
た費用」と考えると分かりやすいでし
ょう。

たとえば、売上が1000万円あっ
ても、売上原価が900万円なら、粗
利益は100万円、粗利益率は10%で
す。一方、売上が500万円でも、売
上原価が200万円なら、粗利益は3
00万円、粗利益率は60%です。売上
だけを見れば前者の方が大きいので