

第4回 NPO法人会計講座

令和元年8月

こんにちは。県生活・協働・男女参画課の協働推進担当です。
それでは、[第4回目](#)に入ります。

前回は

[「損益計算書」](#)について、[「何につかうために作成するのか??」](#)という観点で御説明しました。

損益計算書は、前期の経営成績を表す「[通知表](#)」ということで、[経営分析](#)に使えます！
ってことを御説明しましたね。

今回は、[損益計算書についての説明（パート2）](#)として御説明します。
今日は少し細かいお話になってしまいますが、お付き合いよろしくお願ひします！！



まず、損益計算書の形を振り返りましょう。

損益計算書

(自 平成30年4月1日 至 平成31年3月31日)

(単位：円)

科 目	金 額	
売上高		4,000
売上原価		▲ 2,500
売上総利益		1,500
販売費及び一般管理費		
給与	500	
福利厚生費	100	
家賃	200	
水道光熱費	150	
減価償却費	50	
貸倒引当金繰入額	30	
広告宣伝費	100	▲ 1,130
営業利益		370
営業外収益		
受取利息	400	600
受取配当金	200	
営業外費用		
支払利息	150	▲ 150
経常利益		820
特別利益		
土地売却益	500	500
特別損失		
—	—	—
当期純利益		1,320

前頁の損益計算書を見ながら、説明を聞いて下さい。

- ① まず最初に「売上高」を計上します。
- ② 次に売上高に対応する「売上原価」を計上します。
- ③ 売上高から売上原価を差し引いて、「売上総利益」を計上します。

→売上総利益は「粗利」^{あらり}とも呼ばれます。

- ④ 「販売費及び一般管理費」^{はんかんひ}（販管費）を計上します。

販管費とは・・・
企業の本業にかかる費用のうち、売上原価を除く費用

- ⑤ 売上総利益から販管費を差し引いて、「営業利益」を計上します。

営業利益とは・・・
本業での儲けをあらわします

- ⑥ 「営業外収益」及び「営業外費用」を計上します。

営業外収益及び営業外費用とは・・・
本業以外の活動で発生した収益及び費用

- ・ 営業外収益の例)
自動車製造会社が、他社に株式投資をして、得た配当金収益
- ・ 営業外費用の例)
銀行からの借入金にかかる支払利息

- ⑦ 営業利益から営業外収益を足して、営業外費用を差し引いて、「経常利益」^{けいじょうりえき}（けいじょうりえき）を計上します。

経常利益とは・・・
企業が本業及び本業以外の活動を含めた通常の経済活動で得た利益をあらわします。
(経済ニュースなどでは「ケイツネ」と呼ばれたりします。)

- ⑧ 「特別利益」及び「特別損失」を計上します。

特別利益及び特別損失とは・・・

通常の経済活動以外の特別な要因で発生した収益及び費用
→ザックリいうと「イレギュラーな事案」

- ⑨ 経常利益から特別利益を足して、特別損失を差し引いて、
「当期純利益」を計上します。

当期純利益は「最終利益」、企業の一年間の最終的な結果をあらわします。

《 図に反映させてみました 》

損益計算書

(自 平成30年4月1日 至 平成31年3月31日)

(単位：円)

科目	金額		
売上高	4,000		
売上原価	▲ 2,500	対応する原価を差引く	
売上総利益	1,500	← 「粗利」	
販売費及び一般管理費			
給与	500	本業に係る費用を差引く	
福利厚生費	100		
家賃	200		
水道光熱費	150		
減価償却費	50		
貸倒引当金繰入額	30		
広告宣伝費	100		
▲ 1,130			
営業利益	370	← 「本業」での儲け	
営業外収益			
受取利息	400	本業以外の活動での収益及び費用を加減する	
受取配当金	200		
営業外費用			
支払利息	150	▲ 150	
経常利益	820	← 「本業」 + 「本業以外の活動」による儲け	
特別利益			
土地売却益	500	500	イレギュラーな事案による収益及び費用を加減する
特別損失	-	-	
当期純利益	1,320	← 「本業」 + 「本業以外の活動」 + 「イレギュラーな事案」を加味した儲け=最終利益	

今日は、ここまでにします。

今回は、「〇〇」利益とか聞き慣れない言葉が沢山出てきて、難しかったかと思いますが、これを知って、改めて経済ニュースに触れると、捉え方が変わってきます。

(例えば、あるニュースで)

「A社は、前期の営業利益が23億で・・・」

↑ 「本業で」、23億儲かったんだ！

いままでは、「～～利益」とニュース聞いて、「(なんとなく) 儲かったんだ～」と捉えていたと思いますが、

今後は、営業利益と聞くと「本業で」という新たなアンテナが立ちました。このような時、一歩先に進んだ瞬間を感じるはずです。



(一口メモ) 年商〇〇億円の御曹司・・・

よくテレビ (特にバラエティ番組) で、「この人は年商〇〇億円の御曹司!!」とか、「プロスポーツを引退した後、現在は年商〇億円の社長!!」などといった取り上げられ方をすることがありますが、本当に凄いのでしょうか??

・・・そもそも「年商」とは、一般的には「年間売上高」を指しているようです。

損益計算書を思い出して下さい。売上高は一番最初に計上されますよね。

年商 (≒売上高) が99億でも、高コスト体質で、結果的に最終利益が▲50億かも知れません。

また、損益計算書では最終利益が黒字であっても、貸借対照表 (健康診断表) を見ると、ものすごい負債を抱えているかも知れません。

ですので、年商だけでは情報が不足しすぎて、全面的に「すご～～い!!」とならないわけです。

(もちろん、それだけ多くの売上高をあげることができたことは、凄いと思いますが。。)