

# 測ること・活かすこと

## - 第4回 -

藤原 靖也  
(ふじわらのぶや)

### 売れなくとも「もうけ」は増える？

この「営業利益」について言えば、会社がバラバラに計算しては会社の外の人―株主・債権者など―が会社の「もうけ」を比べることができなくなります。正確性・信頼性にもクエスチョンマークが付きまします。また、この数字は税金の計算のもとになるので政府も勝手に計算されると困ります。

そういった事情もあり、この計算方法では「決まり」に従って計算することが義務づけられています（この「決まり」のことを難しい言葉で「一般に公正妥当と認められる企業会計の基準（GAAP）」といいます）。

一方、この測定方法には前提があります。ここに、売上と利益とが比例しない原因があります。詳しくは専門書に委ねますが、重要なのは「利益は販売・生産の両方から生じる」という前提です。実は決算書の仕組み上、「ある条件」を満たせば売れなくても利益は上がるのです。数字に詳しい方はご存知かもしれませんが、それは「期末の在庫（売れ残り）が期首の在庫よりも多い場合」です。

なぜでしょうか？  
今月は、少し学問的なお話を交えながら、なぜそうなるのかをご紹介します。いわゆる決算書（損益計算書）では、「本業からのもうけ」は「営業利益」と呼ばれます。ニュースで「A社の営業利益は〇〇円でした」といったように流れ

てくるものだと思います。ざっくりというと、期首に在庫（売れ残り）がなかったとすると、期末に100個在庫があると数字の上では利益は増えるのです。在庫が200個あれば、さらに増えます。在庫が1,0

00個あれば、もっと増えます。摩訶不思議なことに思えるかもしれませんが、「決まり」の上ではそうなっているということですが（これが良い・悪いという問題は横においておきます）。

この裏側を知っておくと、例えば2008年のリーマンショックによって需要が冷え込み続けたときに、なぜ売れない車が作られ続け、工場の前いっぱい在庫が積み上がり続けたのかが分かります。在庫を抱えたほうが形の上では「もうけ」が増えるからです。一方、それを続けていると「勘定合って銭足らず」になることは簡単にわかるでしょう。

数字を読み解くためには、その裏側にある測定方法を知っておかなければなりません。そして、このようなことを知っておけば読み解くことができる現象が多くなるのです。

※なお、今回は生産と営業利益に絞りました。しかし、そのほかにも売れなくても数字上「もうけ」だけが結果として増える理由はたくさんあります。その裏側に何かあるのかをきちんと知り、読み解き、数字に操られないようにすることが大事です。

和歌山大学経済学部 准教授 博士（経営学）

## 和歌山大学 岸和田サテライトからのお知らせ

令和2年度（2020年）前期 社会人受講生募集 募集要項請求、お問合せは下記まで

【大学院科目】 出願 2/14（金）～2/28（金） 必着

【学部開放科目】 受付 2/14（金）～3/13（金） 必着

1. 法人税法特殊問題
2. 会社法特殊問題
3. 産業地域論

1. 子ども・子育て家庭と現代社会 I
2. IT社会とデータサイエンス

※大学院の新規出願にあたっては、本学への問い合わせが必要です。

お問合せ先：和歌山大学岸和田サテライトオフィス

〒596-0014 岸和田市港緑町1-1 南海浪切ホール2F

岸和田サテライト

検索

TEL & FAX : 072-433-0875