

営業利益で読む 本業の實力



計算式と活用法



※ 本資料は参考情報であり、法令等への適合性や内容の正確性・完全性について、一切保証するものではありません。制度の適用にあたっては、必ず公的資料等をご確認ください。

※ 本資料の情報は、2026年6月作成時点のものであり、変更される可能性があります。ご利用の際は、必ず最新情報を公的機関にてご確認ください。

営業利益とは？

損益計算書（P/L）に記載される利益のひとつで、「**本業でどれだけ稼いだか**」を示します。借入利息や株式売却益など本業以外の損益は含まれず、事業の力を純粋に測れるのが特徴です。

本業の力を見たいときは営業利益、財務活動も含めた全体像は経常利益を確認します。

■ 損益計算書（P/L）の5つの利益の違い

利益	意味	計算
売上総利益	商品の収益力	売上高-原価
営業利益	本業の稼ぐ力	粗利-販管費
経常利益	財務含む通常の実力	営業利益±営業外損益
税引前純利益	特別損益含む全体像	経常利益±特別損益
当期純利益	最終的に残る利益	税引前純利益-法人税等

営業利益の計算式と具体例



計算式

- 1 売上高 - 売上原価 = 売上総利益（粗利）
- 2 売上総利益 - 販管費 = 営業利益

販管費には**広告費・人件費・家賃等**が含まれます。売上1,000万円の会社を例に見てみましょう。
売上の15%が営業利益として残ります。

項目	金額
売上高	1,000万円
売上原価	600万円
売上総利益	400万円
販管費	250万円
営業利益	150万円

営業利益率で“体質”を見る



計算式

$$\text{営業利益率 (\%)} = \text{営業利益} \div \text{売上高} \times 100$$

営業利益率が高いほど、売上から手元に残る利益が大きいことを意味します。

業種で異なる適正水準

営業利益率の目安は業種によって大きく異なります。**不動産業や専門技術サービス業などは高付加価値のビジネスモデルのため高め**になりやすく、**小売業や卸売業は薄利多売型のため低め**の傾向です。

同業他社や過去の自社実績と比較することで、自社の立ち位置が見えてきます。



総資本営業利益率（ROA）もセットで確認

総資本営業利益率は「**営業利益 ÷ 総資本 × 100**」で計算し、会社の資本がどの程度効率よく利益を生んでいるかを測る指標です。

営業利益率とあわせて見ることで、経営の効率性を多角的に分析できます。



営業利益を改善する3つのアプローチ

営業利益は「売上高」「売上原価」「販管費」の3要素で決まります。

01

売上高を伸ばす

新規販路の開拓や広告宣伝で販売数量を増やす方法と、商品の組み合わせやサービスを付加して単価を上げる方法があります。



02

売上原価を見直す

仕入先の再検討や製造工程の効率化によって原価を下げるができます。

ただし、品質を下げると売上に影響するためバランスが重要です。



03

販管費を最適化する

広告費や人件費などの固定費を見直すほか、業務のDX化やアウトソーシングの活用も有効です。「品質を上げつつ原価を抑える」という複合的なアプローチも営業利益改善には効果的です。

