

💰 売上が増えただけでは、日本復活ではない

● 中級レベル

「売れた金額」と「会社に残るお金」は別もの

大きな工場ができた。

周りの会社に注文が増えた。

売上も増えた。

ここだけを見ると、

「地域経済は元気になった！」

と言いたくなります。

でも、そこで一度立ち止まって考えてみましょう。

売上が増えた会社に、本当にお金は残っているのでしょうか？

ここが今回のポイントです。

🍝 売上が増えても、もうけが増えるとは限らない

たとえば、あるラーメン屋さんがあったとします。

去年は1杯800円で100杯売りました。

今年は1杯900円で120杯売れました。

売上は増えました。

でも今年は、

小麦粉が高くなった。

肉も高くなった。

電気代も上がった。

ガス代も上がった。

働く人の給料も上げた。

すると、

売上は増えたのに、最後に残るお金はあまり増えなかった

ということが起こります。

つまり、

売上アップ = 利益アップ

ではありません。

📊 「売上」「粗利」「利益」を分けてみよう

会社のお金は、段階を分けて見ると分かりやすくなります。

まず、

売上

商品やサービスを売って入ってきた金額です。

そこから、商品を作ったり仕入れたりするために直接かかったお金を引きます。
すると、

粗利（売上総利益）

が残ります。

さらにそこから、

人件費。

家賃。

広告費。

事務費。

研究開発費。

などを払います。

そのあとに、

営業利益

が残ります。

つまり、

売上

↓

粗利

↓

営業利益

と、一段ずつ見ていく必要があります。

工場の周りの中小企業で考えてみよう

大きな半導体工場ができたとします。

近くの部品会社に、

「部品をたくさん作ってください」

という注文が来ました。

その会社の売上は大きく増えます。

でも同時に、

材料費が上がる。

電力料金が上がる。

物流費も増える。

新しい機械を買う必要がある。

人も増やさなければならない。

すると、売上は増えても、

会社に十分な利益が残らない

ことがあります。
ここが重要です。

でした。「価格転嫁」

材料費や電気代が上がったとき、
会社は販売価格を上げることがあります。

これを、

価格転嫁

といいます。

難しそうですが、簡単に言えば、

自分の会社で増えたコストの一部を、販売価格にも反映すること
です。

たとえば、100 円で作れていた部品が、材料高で 120 円かかるようになった。

それなのに、昔と同じ価格で売り続けたらどうなるでしょう。

会社の利益は減ります。

だから、適正な値段に見直す必要があります。

値上げは全部悪いの？

値上げと聞くと、

「困るなあ」

と感じます。

家計にとっては当然です。

でも企業側から見ると、

材料費や電気代、人件費が上がっているのに、まったく値段を上げられない状態も問題です。

利益が残らなくなるからです。

利益が残らないと、

給料を上げられない。

設備を買えない。

研究開発ができない。

新しい人を雇えない。

つまり、

安いまま売り続けることが、長い目で見て良いとは限らない
のです。

中小企業に利益が残ることが大切

大企業が巨大な工場を造った。

その仕事が中小企業へ流れた。
ここまでは良い流れです。
でも、その中小企業が安い価格で受注して、
「忙しいのに全然もうからない」
状態だったらどうでしょう。
これでは、
大企業 → 中小企業
まではお金が流れても、
その先の、
中小企業 → 給料
中小企業 → 設備投資
へ進めません。
お金の血流が途中で細くなってしまいます。

粗利が残ると、次の動きが始まる

反対に、適正価格で受注できたとします。
材料費や電気代を払っても、きちんと粗利が残る。
そこから利益も確保できる。
すると会社は、
社員の給料を上げる。
新しい機械を買う。
人を雇う。
研究開発をする。
工場を広げる。
といった次の行動を取りやすくなります。
つまり、
粗利は「次の投資へ進めるかどうか」を見る大切な数字
です。

ここで「好循環」が見えてくる

流れをまとめてみましょう。

大企業が設備投資する

↓

中小企業に仕事に来る

↓

適正価格で受注する

↓
粗利・利益が残る
↓
給料が上がる
↓
家計の所得が増える
↓
消費が増える
↓
企業の商品が売れる
↓
また設備投資が始まる
ここまで回れば、
一度のお金の移動
ではなく、
経済の循環
になります。

💧 「どこで血流が止まったか」を見る
もし、
工場はできた。
売上も増えた。
でも給料は上がらない。
という場合、
どこかでお金の流れが止まっているかもしれません。
たとえば、
価格転嫁ができていない。
粗利が十分に残っていない。
利益が設備や給料に回っていない。
こうした原因が考えられます。
だから、
**「工場ができたか」だけでなく、
「その先のお金の流れ」を見ることが大切**
なのです。

 地域が本当に豊かになるとは？

「地域が豊かになった」というのは、
新しい工場が一つ建っただけではありません。
周辺企業の仕事が増える。
利益が残る。
社員の給料が上がる。
町で買い物する人が増える。
飲食店や小売店にもお金が流れる。
さらに新しい会社が投資を始める。
こうして、
工場の中だけでなく、地域の中でお金が回り始める
ことが重要です。

🌟 中級レベルのポイント

売上が増えた。
それだけでは、
「会社が豊かになった」
とも、
「地域が豊かになった」
とも言えません。
見るべきなのは、
売上
↓
粗利
↓
営業利益
↓
賃金
↓
消費
↓
次の設備投資
です。
そして大切なのは、
適正な価格で売って、会社に次へ進めるお金が残ること。
です。

 そして次の「？」へ

ここまで来ると、また新しい疑問が出てきます。

企業がきちんと利益を残せるようにするには、

どこまで値上げしてよいのでしょうか？

値上げしすぎれば、商品が売れなくなるかもしれない。

値上げしなければ、会社の利益がなくなる。

このバランスが重要です。

そしてここから、

****「物価が上がるインフレ」と**

「所得も一緒に上がるインフレ」は何が違うの？**

という次の寄り道へつながります。

 **寄り道研究所**

NIGHT FLIGHT SPECIAL II 【国内編】

● 中級レベル解説でした。

さらに詳しく、粗利率・営業利益率・価格転嫁・付加価値・賃金との関係まで見たい方は、

● 上級〜一般教養レベルへ。

 次の寄り道へ、ご搭乗ください。