

Weekly エコノミスト・レター

ニッセイ基礎研究所 経済産業調査部門

変動費削減による企業の収益回復は力強さに欠ける

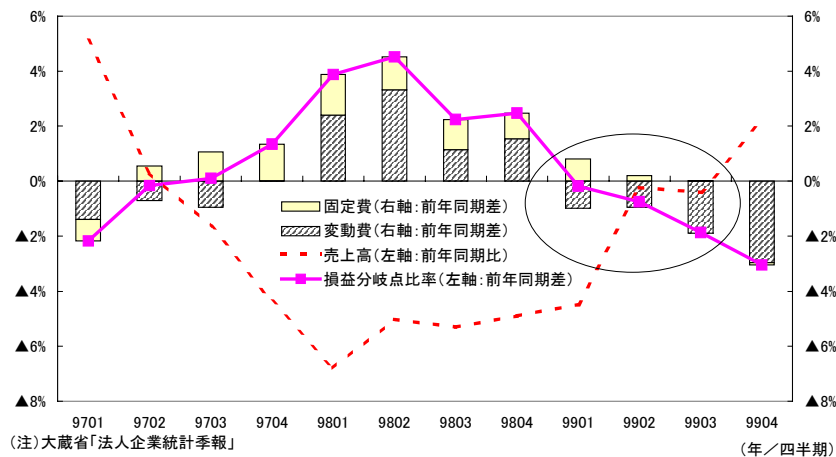
< 今週の焦点：企業収益の急回復の背景 >

1. 企業業績の回復は主に費用（固定費 + 変動費）の削減による。

売上高が前年比プラスに転じる以前の 99 年 1-3 月期に、既に損益分岐点売上高は前年を下回り始めた。これは売上高変動費率の低下によるところが大きい。

2. 商品価格（原材料費）の上昇は費用引下げに最も寄与が高かった変動費の上昇へつながる可能性が高い。97 年以降の売上高固定費の上昇程度が相対的に高く、既に売上高変動費率の下げ止まりの様相が顕著な中小企業では、商品価格の上昇が収益圧迫に直結する。固定費の削減にも一服感がうかがえるが、再度削減に追込まれる可能性もある。

売上高損益分岐点比率の変動要因



副主任研究員 日向 雄士 (ひゅうが たけし) (03)3597-8046 thyuga@nli-research.co.jp

ニッセイ基礎研究所 〒100-0006 東京都千代田区有楽町 1 - 1 - 1 7F : (03)3597-8405

ホームページアドレス : <http://www.nli-research.co.jp/>

< 今週の焦点 >

企業の費用削減と収益性

1. 企業業績の回復と費用削減

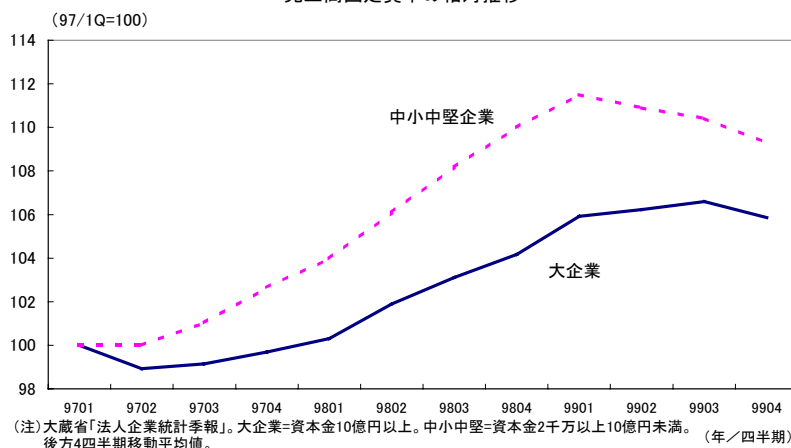
1999年度は事業税の表示区分変更に伴う経常利益のかさあげ効果があるが、これを考慮に入れても企業業績（経常利益）が回復傾向にあるのは間違いない。大企業の収益回復に加速度的がつきつつある一方、中小企業では緩やかな回復に止まるなど企業規模により回復のスピードに差があるが、企業部門全体としては大底を脱したと考えられる。

企業収益改善の主な要因は、費用（固定費＋変動費）の削減である。特に変動費の削減効果が大きい。前年比で見て、売上高が減少を続けたにもかかわらず99年1-3月期以降損益分岐点売上高が減少しており、費用削減主導の利益回復だったことがわかる。

2. 企業の費用削減は変動費の削減が中心だった

中小企業は大企業に比べ売上高固定費率が97年1-3月期以降上方で推移しているため、中小企業の費用削減が遅れているともみられるが、変動費の削減状況を見ると、むしろ中小企業の方が費用の削減が進んでいる面もある。また、99年以降では固定費削減や売上高回復の動きを受けて中小企業の売上高人件費率の低下が顕著となっている。

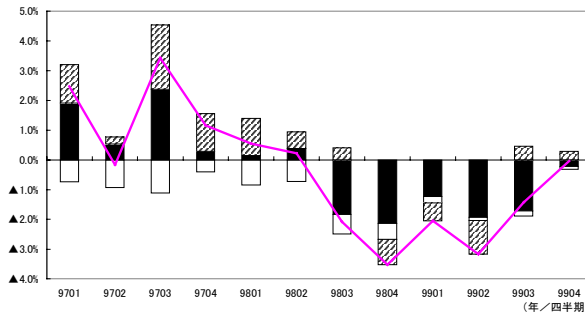
売上高固定費率の相対推移



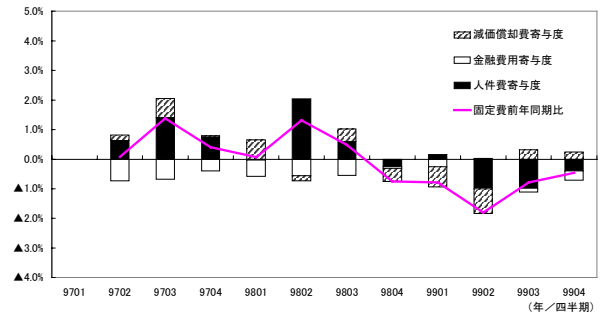
(1) 固定費

98年度以降、それまでの金利低下に伴う金融費用の削減に加え、減価償却費、人件費も削減されるに至った。人件費の抑制・削減は過去ほとんどなかっただけに、企業による今回の費用削減圧力の大きさがわかる。

大企業固定費の推移



中小・中堅企業固定費の推移



(注) 大蔵省「法人企業統計季報」。大企業は資本金 10 億円以上、中小・中堅企業は資本金 2 千万以上 10 億円未満の企業。

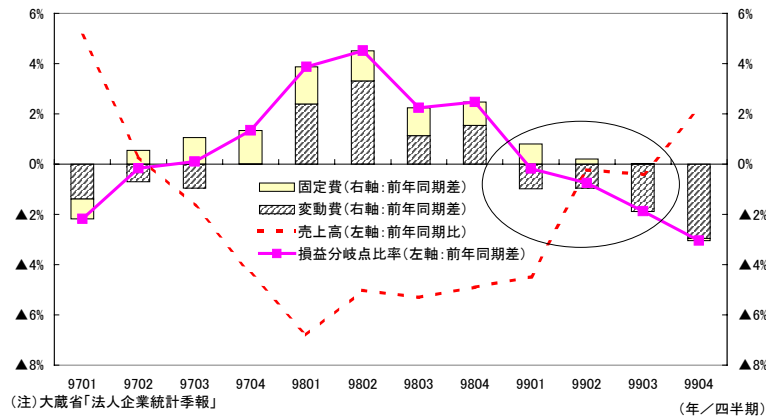
固定費の削減状況を大企業と中小企業とで比較すると、大企業の削減率が中小企業の削減率を上回っているが、これは主に人件費の削減度合いの違いから発生している。大企業が 98 年度より人件費の削減を大幅に進めた一方、中小企業では 99 年度になって本格的な削減が行われた。もっとも、企業規模にかかわらず、99 年 10-12 月期にかけて削減率は徐々に小さくなってきている。

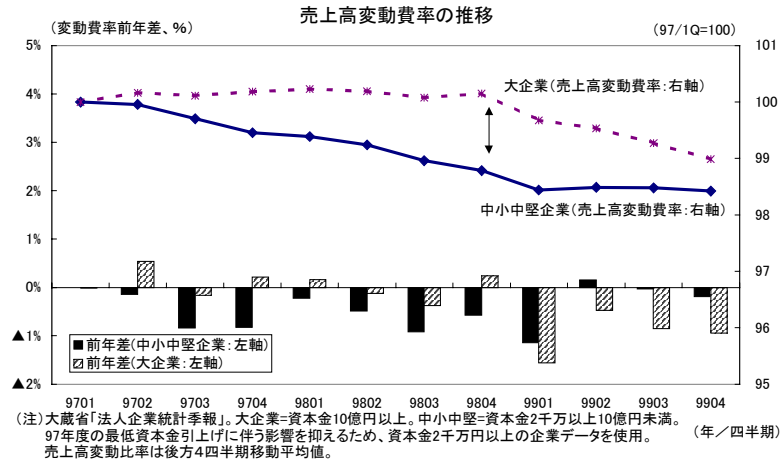
(2) 変動費

損益分岐点売上高の前年比の低下は 99 年 1-3 月期以降の売上高の減少下で起きている。損益分岐点売上高の減少を要因分解すると、売上高の低下を上回る費用の削減が行われたこと、そして、分岐点引下げの主要因が費用の中でも固定費よりむしろ変動費の削減にあることがわかる。

変動費の大部分を原材料費が占めることを考えると、売上高変動費率の低下自体は 97 年度後半以降の原材料費（商品相場：コモディティー価格）下落の影響が大きかったと考えられる。企業規模別にみると、97 年度から 98 年度にかけては中小企業の売上高変動費率が企業より先に低下した。99 年度以降は大企業での売上高変動費率の低下が顕著になる一方、中小企業では横這いになっており、中小企業での変動費削減が下げ止まっている。

売上高損益分岐点比率の変動要因

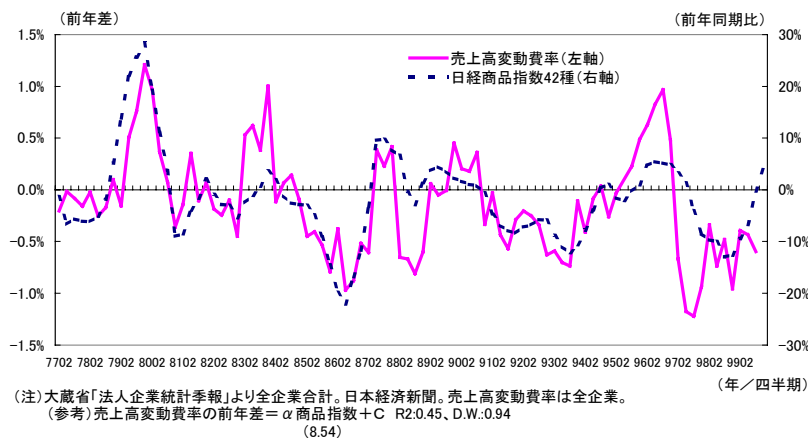




3. まとめ：売上高変動費率の悪化による収益圧迫の可能性はある

費用の削減が変動費（大半を原材料費が占める）中心であったことは、今後の企業収益動向を考えるにあたってポイントとなろう。商品相場は経済の世界的な回復を受けて依然として上昇基調にあり、これが99年度以降の中小企業における売上高変動費率の底打ちの一因になっているとも考えられる。このまま商品相場が上昇を続けると、企業収益の改善の際に働いた効果が逆に働き、かなりの企業収益圧迫要因となる恐れもある。中小企業では、既に売上高変動費率が下げ止まっており、売上高固定費率も過去に比べ相対的に高く低下幅が小さい。商品相場の動向次第では収益が圧迫される可能性が大企業より高くなる。固定費削減ペースが一服しつつあるが、再度固定費の削減に追込まれる可能性もある。

売上高変動費率と商品価格の動向



(お願い)本誌記載のデータは各種の情報源から入手・加工したものであり、その正確性と安全性を保証するものではありません。また、本誌は情報提供が目的であり、記載の意見や予測は、いかなる契約の締結や解約を勧誘するものではありません。

(Copyright ニッセイ基礎研究所 禁転載)