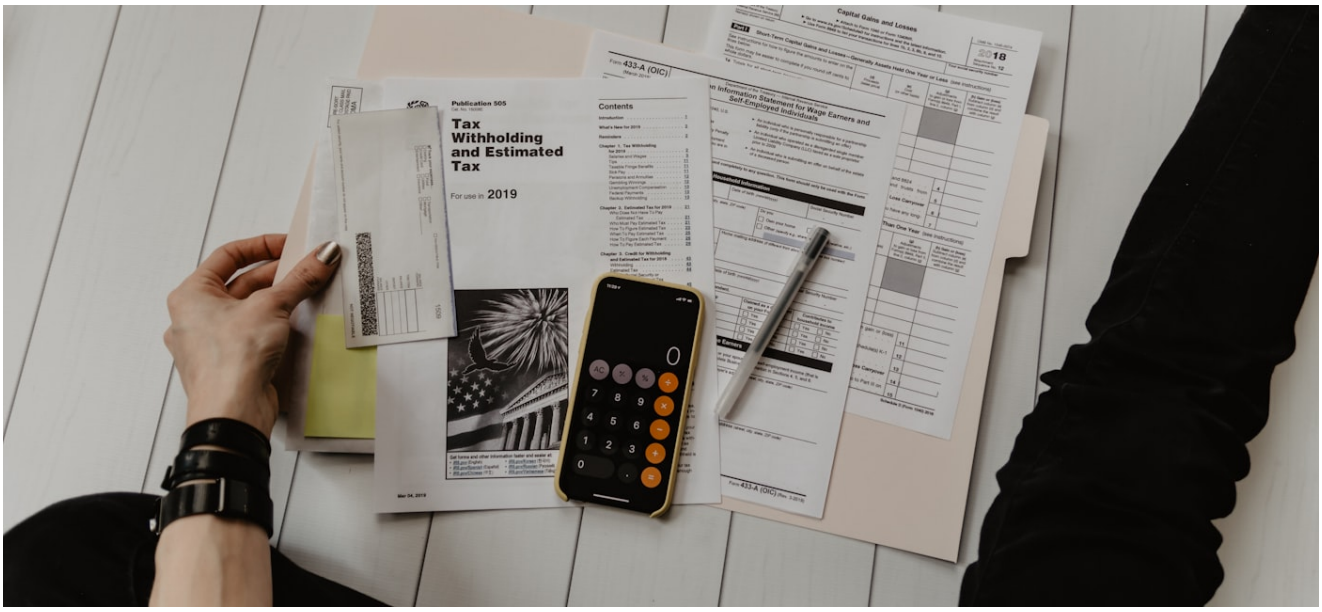
マークアップとマージンの違い：すべての経営者が知るべきこと

ある経営者は利益率30%だと思い込んでいましたが、実際にはわずか23%でした。マークアップとマージンの違い、変換式、そして両方を瞬時に計算する方法を学びましょう。

著者: Lubor Šimůnek • 公開日: April 20, 2026 • ファイナンス

オンライン版: https://appstoryo.com/ja/blog/markup-vs-margin-difference



マークアップとマージンの高くつく混同

あなたがECショップを経営しているとします。商品を100ドルで仕入れ、130ドルで販売。利益率は30%だと思います。業績は順調に見え、事業を拡大し、人員を増やし、広告に投資します。半年後、会計士が悪い知らせを伝えます。実際の利益率はわずか23.1%でした。その不足分の6.9ポイントが予定していた利益を食いつぶしたのです。

これは仮定の話ではありません。マークアップとマージンを混同する経営者に毎日起きていることです。両方とも同じ金額を使いますが、異なるパーセンテージを生み出します。混同すると、商品の値付けが低すぎたり、利益を過大に見積もったりすることにつながります。

このガイドでは正確な違いと変換式を学び、原価から利益率を数秒で計算する方法を紹介します。今すぐ答えが必要な方は、PercentSnap（Android版もあり）のマークアップ対マージン計算機能をお使いください。

PercentSnapを無料ダウンロード： iOS | Android

マークアップとは

マークアップは、原価に上乗せして販売価格に到達するためのパーセンテージです。

マークアップ% = ((販売価格 − 原価) / 原価) x 100

例：原価50ドル、販売価格75ドル。利益25ドル。マークアップ = 25 / 50 x 100 = 50%。支払った金額より50%多く請求したことになります。マークアップは価格設定に使われます。

マージン（利益率）とは

粗利益率は、直接原価をカバーした後に利益として残る売上の割合です。

マージン% =（(販売価格 - 原価) / 販売価格）x 100

同じ数字で：マージン =（75 - 50）/ 75 x 100 = 33.3%。同じ商品、同じ金額ですが、まったく異なるパーセンテージです。マージンは販売後の収益性を評価します。

重要な違い（なぜお金を失うのか）

原価100ドルに30%のマークアップをかけると販売価格は130ドル。しかしマージンは30 / 130 = 23.1%にすぎません。原価100ドルで30%のマージンを達成するには、142.86ドルで販売する必要があります。50%のマークアップでマージンはわずか33.3%です。

マークアップ%	マージン%
10%	9.1%
20%	16.7%
30%	23.1%
50%	33.3%
100%	50.0%
200%	66.7%

変換式：マージン = マークアップ / (1 + マークアップ)、マークアップ = マージン / (1 - マージン)。

PercentSnapを無料ダウンロード： iOS | Android

マークアップとマージンの使い分け

価格設定にはマークアップ（フォワードプライシング）。収益性評価にはマージン（バックワード分析）。財務アナリストや会計士はマージンで考えます。

業界別の例

小売・EC

最も一般的なのは「キーストーンマークアップ」（100%）：20ドルの商品を40ドルで販売。マークアップ100%、マージン50%。ファストファッションは150-300%のマークアップを使用します。

レストラン・飲食業

飲食店はメニュー価格の28-35%の食材原価を目指し、マークアップは200-250%。食材4ドルのパスタはメニュー価格14ドル。食材のマージンは71.4%ですが、純利益率は3-9%です。

サービス業・フリーランス

完全な時間単価を計算し、マークアップを適用します。エージェンシーは100–150%のマークアップ（マージン50–60%）。フリーランサーは50–80%（マージン33–44%）を目指します。

PercentSnapで両方を瞬時に計算

PercentSnapには専用のマークアップ対マージン計算機があります。原価と販売価格を入力すると、両方のパーセンテージが並んで表示されます。割引計算、逆パーセント計算（割引前の元の価格を見つけるなど）、消費税計算（逆消費税含む）にも対応。オフラインで動作し、広告なし、アカウント不要です。

PercentSnapを無料ダウンロード： iOS | Android

よくある質問

マークアップ30%とマージン30%は同じですか？

いいえ。原価100ドルに30%のマークアップをかけると販売価格は130ドル、マージンは23.1%です。原価100ドルで30%のマージンには142.86ドルで販売する必要があります。

マージン40%にはどのくらいのマークアップが必要ですか？

マークアップ = 0.40 / (1 − 0.40) = 66.7%。PercentSnapが自動で変換します。

利益を出すにはどう価格設定すればいいですか？

単位あたりの総コストを計算し、業界のベンチマークに基づいて目標マージンを決め、マークアップに変換して適用。結果のマージンを確認し、月次で調整しましょう。

引用形式: Lubor Šimůnek (2026). マークアップとマージンの違い：すべての経営者が知るべきこと. AppStoryo, lapnito.cz s.r.o.. https://appstoryo.com/ja/blog/markup-vs-margin-difference
© 2026 lapnito.cz s.r.o.