

決算書からわかる経営分析

■決算書からわかる自社の経営状態

会社が決算を迎えると、決算書を作成することになります。作成する決算書の主なものは、貸借対照表、損益計算書で、いわば会社の「通知表」にあたるものです。

この会社通知表である決算書の中身を分析することで、自社の経営状態が把握できます。決算書を活用して、経営状態を把握し、より健全な経営に向けた次なる一手を打つようにしましょう。

■4つの観点から決算書を分析しよう

決算書の分析では、4つの分析項目が重要となります。その項目は、収益性、成長性、健全性、資金効率性です。



収益性、成長性は営業力の強さをあらわすもので、経営上の「攻め」の部分を示します。健全性、資金効率性は財務体質の強さをあらわすもので、経営上の「守り」の部分を示します。

分析するにあたっては、自社業界における黒字会社の平均値、優良会社の値と比較することが有用です。業種別の統計データが発表されていますのでそのデータを活用し、業界平均値あるいは優良会社の値と比較して、自社はどこが優れているのか、どこが劣っているかを把握することができます。自社の強みと弱みの部分が把握でき、経営課題を明確にすることができます。

■収益性の分析

	分析項目	算式 & 意味
1	総資本 経常利益率	$\text{経常利益} \div \text{総資産(負債 + 純資産)} \times 100 (\%)$ 経営活動の効率を見ており、投下資金に対して利益をどれくらい上げたか、会社の利回りを示す。
2	売上高 経常利益率	$\text{経常利益} \div \text{売上高} \times 100 (\%)$ 事業活動の結果を表し、会社としての収益力を示す。
3	売上高 総利益率	$\text{売上総利益(粗利)} \div \text{売上高} \times 100 (\%)$ 会社の主事業そのものの収益力を示す。儲ける力がどれくらいあるか。

■成長性の分析

	分析項目	算式 & 意味
1	売上高 増加率	$(\text{当期売上高} - \text{前期売上高}) \div \text{前期売上高} \times 100 (\%)$ 会社の主事業となる売上の伸びを示す。
2	経常利益 増加率	$(\text{当期経常利益} - \text{前期経常利益}) \div \text{前期経常利益} \times 100 (\%)$ 日常的な経営活動から生じた利益の伸びを示す。
3	自己資本 増加率	$(\text{当期純資産} - \text{前期純資産}) \div \text{前期純資産} \times 100 (\%)$ 会社の自己資本の伸びを示す。

■健全性の分析

	分析項目	算式 & 意味
1	流動比率	$\text{流動資産} \div \text{流動負債} \times 100(\%)$ 短期の負債に対する支払能力を示す。一般的に、200%あることが理想といわれ、日本の上場企業平均でみると全業種平均120%強。
2	自己資本比率	$\text{純資産} \div \text{総資産(負債 + 純資産)} \times 100(\%)$ 会社の自前の資本力を示す。自己資本比率が高いほど会社経営の安全度が高い。
3	固定長期適合率	$\text{固定資産} \div (\text{純資産} + \text{固定負債}) \times 100(\%)$ 固定資産を調達するための資金を、純資産と長期借入金でどの程度まかなっているかを示す。日本企業の場合、全業種平均で80%強、製造業平均で70%強。

健全性分析の貸借対照表イメージ

1 流動比率

貸借対照表

資産の部	負債の部
流動資産	流動負債
	固定負債
固定資産	純資産の部
	資本金
	剰余金

2 自己資本比率

貸借対照表

資産の部	負債の部
流動資産	流動負債
	固定負債
固定資産	純資産の部
	資本金
	剰余金

3 固定長期適合率

貸借対照表

資産の部	負債の部
流動資産	流動負債
	固定負債
固定資産	純資産の部
	資本金
	剰余金

■資金効率性の分析

	分析項目	算式 & 意味
1	棚卸資産 回転日数	$\text{棚卸資産} \div (\text{年間売上高} \div 365\text{日})$ (日) 商品、製品が販売されるまでの日数を示す。長くなることは、販売力の低下と在庫の増加を示すことになる。
2	売上債権 回転期間	$(\text{受取手形} + \text{売掛金}) \div (\text{年間売上高} \div 12\text{月})$ (月) 商品、製品が販売されてから、代金を回収するまでの期間を示す。短いほど回収が早く資金繰りが楽になる。
3	仕入債務 回転期間	$(\text{支払手形} + \text{買掛金}) \div (\text{年間仕入高} \div 12\text{月})$ (月) 商品、材料を仕入れてから代金決済までの期間を示す。短いと支払が早くなり、資金負担が重くなる。

■経営分析の活用と限界

<経営分析の活用>

会社の経営状態を「数字」を元に分析することで、より効率の良い安全な経営判断を行うことができるようになります。

また、経営分析を行うことで、「収益力を向上させるには?」「会社の成長力を保つには?」「経営の安定をはかるには?」「財務体質の強化をするには?」「効率良い生産能力をつけるには?」などのさまざまな経営課題に、数字を用いて客観的にアプローチすることが可能となります。

経営分析は取引先など利害関係者の分析を行う場合にも利用できます。特に、得意先の代金回収が遅れないかを確認するため利用する場面があります。

<経営分析の限界>

経営分析は会社の実力を判断する有用な方法です。しかし、会社のすべてが分かるわけではありません。経営分析の弱点や限界を知っておくことも必要です。

1. 数字ではあらわせないものがある。

数字に表現できることが会社のすべてではありません。数字に置き換えられない要素も多々あります。会社の知名度や社員のモラル、経営者等の人格や人脈、企画力や想像力などは、通常、客観的な数値で表すことはできません。

2. タイムラグ

経営分析を行うために決算書を用いますが、そのデータはあくまでも過去のデータです。そのため、未来に向かって刻々と変化する会社の現状とは、タイムラグが生じています。