

# 会社の現状を数字で把握 中小企業で活用する経営分析

## Contents

- 1 | 財務分析の体系を理解する
- 2 | 実数分析の手法を理解する
- 3 | 比率分析の流れと体系を理解する
- 4 | 利益を生み出す力・収益性を見る
- 5 | 経営資源の効率・生産性を見る
- 6 | 支払能力・安全性を見る
- 7 | 会社の成長性を見る



# 1 | 財務分析の体系を理解する

決算書に表わされる経営データは、会社の客観的経営力を示します。決算書は、自社の過去の取組みが総合結果として示され、自社の発生型問題の80%を見せてくれます。

## 1 | 決算書を実数・比率の分析に置き換えて見直す

財務分析は、損益計算書や貸借対照表などの決算書（財務諸表）をさまざまな観点から分析することにより、会社の経営成績や財政状態の良否を判断することです。

財務分析を大きく分けると、「実数分析」と「比率分析」があります。実数分析は、財務諸表の実数をそのまま利用して分析し、比率分析は、財務諸表の実数から関係比率または構成比率を算出して分析します。

### 【財務分析】

実数分析	…	財務諸表の実数を用いて時系列分析する
比率分析	…	財務諸表の関係比率または構成比率を用いて分析する

## 2 | 実数分析

実数分析には、基本的な売上・利益増減分析、原価差異分析、経常収支分析、キャッシュフロー分析などがあります。販売実績の比較を販売地域別、営業所別、営業担当者別、商品群別などに区分した期間比較が必要です。このほかに、販売数量の増減による影響と販売単価の上下による影響も分析の対象となります。

増加、減少の要因を分析することによって、どこにどのような問題があるのか、いつまで、どうしなければならないのか、という改善策が明らかになります。

## 3 | 比率分析

実数分析は、主に自社の過去データと比較することで増減分析を行うものです。

仮に経営成績の良否の判定を同業他社と比較しようとした場合、業種別の同業他社平均値と比較することになりますが、会社の歴史も違い、又、社員数も異なるため単純に実数を並べても比較しにくいところがあります。この場合、実数を比率に置き換えると、規模の大小にとらわれず比較することができます。

## 2 | 実数分析の手法を理解する

### 1 | 貸借対照表を実数分析する

貸借対照表を3期分対比し、資金の調達・運用の推移を見ていきます。

チェックポイントとしては、下記に示すとおり3つありますが、時系列に比較することが重要です。少なくとも3期以上のデータを時系列に並べて期間比較し、その変化を見ていきます。

#### チェックポイント1 大枠で傾向をとらえる

##### a) 売上高の増加率と総資本の増加率の関係

売上高増加率	>	総資本増加率……判定	○
〃	=	〃 ……	△
〃	<	〃 ……	×

##### b) 自己資本比率（総資産に占める自己資本の割合）は高まっているか

#### チェックポイント2 資金の調達と運用（使途）をつかむ

##### a) 良好な状態

- 内部留保（利益の蓄積）で設備投資している
- 内部留保（利益の蓄積）で売掛金の増加分を調達している
- 内部留保（利益の蓄積）で在庫の増加分を調達している
- 内部留保（利益の蓄積）で借入金の返済財源を調達している

##### b) 好ましくない状態

- 欠損の補填のために支払手形、買掛債務が増加した
- 欠損の補填を資産の処分で行った
- 欠損の補填のために借入金が増加した

### チェックポイント3 科目を重点的に見る

#### a) 資産の部分分析

- 総資産の増減はどうか
- 流動資産の増減はどうか
- 売掛債権の増減はどうか
- 仮払金、貸付金、未収金が増加していないか
- 在庫、棚卸資産の増減はどうか
- 固定資産の増減はどうか

#### b) 負債の部分分析

- 流動負債の増減はどうか
- 買掛債務は増加していないか
- 固定負債の増減はどうか
- 借入金が増加していないか、返済期間は長くないか

## 2 | 損益計算書を実数分析する

損益計算書进行分析するには、変動損益計算書を活用するのが有効です。

変動損益計算書は、売上高から変動費を控除して限界利益を表示する様式で、直接原価計算様式ともいわれます。通常の損益計算書に比べて利益予測や利益計画に役立つなど、戦略的に優れています。

### 【比較変動損益計算書】

(単位：千円)

科 目	第 13 期	第 14 期	対前年比	第 15 期	対前年比
売 上 高	600,000	648,000	108.0%	690,000	106.5%
変 動 費	180,000	207,000	115.0	225,000	108.7
限 界 利 益	420,000	441,000	105.0	465,000	105.4
人 件 費	260,000	275,000	105.8	288,000	104.7
その他固定費	130,000	136,000	104.6	140,000	102.9
経 常 利 益	30,000	30,000	100.0	37,000	112.3
税 金	15,000	15,000	100.0	18,500	123.3
当 期 純 利 益	15,000	15,000	100.0	18,500	123.3

### チェックポイント1 大枠で傾向を捉える

- 増収増益
- 増収減益
- 減収増益
- 減収減益
- 変動なし

### チェックポイント2 その傾向の要因分析をする

#### a) 損益の傾向

- 売上高の推移はどうか

#### b) 三つの利益推移

- 限界利益の推移はどうか
- 営業利益の推移はどうか
- 経常利益の推移はどうか

#### c) 経費の推移

- 変動費の推移はどうか
- 固定費の推移はどうか
- 人件費の推移はどうか

### チェックポイント3 部門別損益を作成する

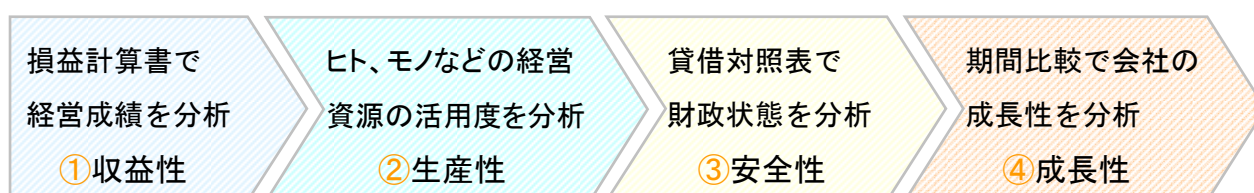
- 得意先数、客数の増減を分析する
- 営業所別の売上分析をする
- 地域別の売上分析をする
- 商品、製品群別の売上分析をする

## 3 | 比率分析の流れと体系を理解する

### 1 | 収益性、安全性、生産性、成長性の4つの視点から見る

比率分析には、①収益性、②安全性、③生産性、④成長性の4つの視点があります。これらの分析は、密接に関連していますので、比率分析を行う際は、流れと体系を整理する必要があります。比率分析の流れは、下図のようになります。

#### 【比率分析の流れと体系】



まず、始めに会社が儲かっているかどうかの「収益性」を調べます。これは損益計算書を見て、各種の売上高経常利益率などの各利益率が、同業他社や業界平均よりも良いのか悪いのかを比較します。また、計画値と比べてどうなのかもチェックします。

次に「生産性」のチェックです。人の動きについては、労働生産性や労働分配率をチェックします。

3番目は、貸借対照表から「安全性」を調べます。資産と負債を見て支払能力があるか、負債と純資産の割合を見て借金体質になっていないかどうか、「資産の部」の流動資産と固定資産の内訳を見て、会社の費用構造を予想することなどです。

4番目が「成長性」です。これは、売上高や粗利益率、営業利益、経常利益の伸び率などを時系列に分析し、会社の成長性を確認するためのものです。

各分析で用いる指標は下記の通りにまとめられます。

#### 【比率分析で使用する主な指標】

- ①収益性…総資本経常利益率、売上高経常利益率、総資本回転率など
- ②生産性…労働生産性、労働分配率など
- ③安全性…流動比率、当座比率、固定比率、固定長期適合率、自己資本比率など
- ④成長性…対前年売上高伸び率、各利益の伸び率など

## 4 | 利益を生み出す力・収益性を見る

会社は利益を上げることで成り立っています。この利益を上げる力をチェックするのが収益性分析です。

### 1 | 収益性分析の本質

どんなに優れた内部管理体制や人材を持っている会社であろうと、収益を上げることができなければ、会社として存続することができません。

ここで表す収益性とは、以下の2つです。

#### 【収益性の意義】

- ①株主が投資するに値するリターンをあげられる会社であるかどうか
- ②会社としてこのまま社会的に活動を継続させる価値を生み出せるか

収益性分析は、投下された資本に対してどれくらいの利益を上げているか、投資効率で見ます。つまり、会社が調達した資金で資産をどれくらい購入し、利益をいくらあげたのを見ること、これが収益性分析の本質です。

収益性分析では、会社の正常な収益力を表す経常利益を使うのが一般的です。

### 2 | 総資本経常利益率で収益性を考える

収益性分析で使用する代表的な指標が総資本経常利益率です。これは、経常利益÷総資本＝総資本経常利益率で求めます。

総資本経常利益率を経営に効果的に活用するためには、総資本経常利益率が何故そのような値になったのか、どのような企業活動が背景にあるのかなど、総資本経常利益率を決定する具体的な要因を調べるのが重要です。

このような分析をするためには、総資本経常利益率を2つの要素に分解して調べる方法が有効です。

#### ■総資本経常利益率の分解（総資本経常利益率を左右する2つの指標）

$$\text{総資本経常利益率(\%)} = \frac{\text{経常利益}}{\text{総資本}} \times 100 = \text{売上高経常利益率(\%)} = \frac{\text{経常利益}}{\text{売上高}} \times 100 \times \text{総資本回転率(回)} = \frac{\text{売上高}}{\text{総資本}} \times 100$$

図のように総資本経常利益率は、売上高経常利益率と総資本回転率の2つの値の大きさで決まります。総資本経常利益率を高めるためには、売上高経常利益率を高めるか、総資本回転率を高めればよいということです。利益か効率を上げることで収益力は向上します。具体的に総資本経常利益率を高めるには、下記の3つの方法に集約されます。

- ①売上から生まれる経常利益の割合を多くする（高付加価値経営を目指す）
- ②売上数量、売上金額を重視した営業体制をとる
- ③少ない資産で大きな売上を目指す

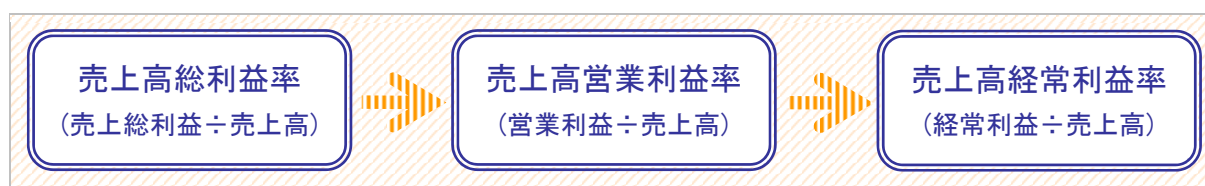
### 3 | 中小企業の財務指標—収益性 中小企業庁発行(2007年版)

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	情報通信業	サービス業
総資本経常利益率(%)	1.4	2.0	1.5	0.6	0.5	1.5	2.9	2.0
売上高経常利益率(%)	0.9	1.7	0.8	0.3	0.2	4.1	1.6	1.3
総資本回転率(回)	1.6	1.2	1.7	1.7	1.5	0.2	1.7	1.3

### 4 | 売上高経常利益率から収益性を考える

売上に対する経常利益を見るのが売上高経常利益率です。売上高経常利益率を検討する際は、段階的に検討し、具体的に以下のステップをとります。

売上に対する経常利益を見るのが売上高経常利益率です。売上高経常利益率を検討する際は、段階的に検討し、具体的に以下のステップをとります。



#### (1) 売上高総利益率の検討

売上総利益は、会社の全ての活動に必要な資金の源泉です。社員の給与、設備投資などは、全て売上総利益から賄う必要があります。

そのため、売上総利益の変化については、十分気をつけて見ておく必要があります。

## チェックポイント

- ① 販売量・販売単価の低下はないか
- ② 得意先バランス変化による粗利の低下はないか
- ③ 商品構成の変化による粗利の低下、安価な商品の販売比率への変化はないか
- ④ 仕入れ単価・製造原価の上昇はないか

### (2) 売上高営業利益率の検討

売上高から売上原価と人件費や通信費などの販管費を差し引いた営業利益の売上高に対する割合を指します。この値が大きいほど本業の収益力が高いといえます。

#### ■チェックポイント

- ① 販売費及び一般管理費の上位3つの費用を見て、削減可能か検討する
- ② 人員数は適正かどうか（労働生産性、労働分配率の確認）
- ③ 家賃負担は重すぎないか

### (3) 売上高経常利益率の検討

売上高経常利益率は、営業利益から支払利息などの金融費用を差し引いた経常利益の売上に対する割合で、会社の資金調達の善し悪しが反映されてきます。借入金が多い会社は、売上高営業利益率が大きくても、売上高経常利益率が低くなってしまいます。売上高経常利益率は、売上高総利益率や営業利益率が高いか低いかの影響してくるため、会社の総合的な収益力を見る指標としてよく使われます。

#### ■チェックポイント

- ① 営業外収益・費用を見る
- ② 借入金の利息負担は重くないか
- ③ たな卸資産の品質不良は多くないか
- ④ 壊れやすい商品を扱い過ぎていないか

## 5 | 総資本回転率で収益性を考える

総資本回転率は、1年間に総資本の何倍の売上を上げたのかを見る指標です。

総資本回転率が大きいということは、少ない投資でより多くの売上を上げたということで、資産を有効活用し、それだけ収益性が高いということです。

回転率を上げるためには、一定の総資本で多くの売上を上げて良いですし、資産を減らして一定の売上を確保する場合でも回転率は高まります。分子の売上を多くするか、分母の総資本を少なくすれば良いのです。

総資本回転率を高める場合、分母の総資本を少なくする戦略より、分子の売上をアップする戦略が優先される場合が多く見られます。その結果、在庫や売上債権が膨れてしまい、不良債権や売れ残りが発生するので注意が必要です。

総資本回転率は、分母である総資本を、棚卸資産や売上債権、固定資産などに入れ替えると、それぞれ、棚卸資産回転率、売上債権回転率、固定資産回転率が計算できます。

それぞれに分解することで、総資本回転率の詳細を分析することができます。

### ■各種回転率

$\frac{\text{売上高}}{\text{棚卸資産}} = \text{棚卸資産回転率}$	$\frac{\text{売上高}}{\text{売上債権}} = \text{売上債権回転率}$	$\frac{\text{売上高}}{\text{固定資産}} = \text{固定資産回転率}$
---	---	---

回転率は、月・日といった回転期間に変換して分析されることがあります。

これは、率よりも期間で表した方がわかりやすく、売上高で何ヵ月分の資金が必要かという計算も簡単にできるからです。

回転期間を月数で表せば、12ヶ月÷回転率、日数で表せば、365日÷回転率となります。

### ■各種回転期間

$\frac{\text{売上債権}}{\text{売上高}} \times 365(\text{日}) = \text{売上債権回転期間(日)}$	$\frac{\text{棚卸資産}}{\text{売上原価}} \times 365(\text{日}) = \text{棚卸資産回転期間(日)}$	$\frac{\text{買入債務}}{\text{売上高}} \times 365(\text{日}) = \text{買入債務回転期間(日)}$
--	---	--

### 【中小企業の財務指標—回転期間 中小企業庁発行（2007年版）】

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	情報通信業	サービス業
売上債権回転期間(日)	42.1	50.2	47.9	20.3	3.0	3.7	52.4	30.4
たな卸資産回転期間(日)	13.8	13.0	19.1	25.9	2.8	38.3	3.1	2.4
買入債務回転期間(日)	22.6	28.2	42.7	23.3	8.5	1.8	10.7	7.7

## 5 | 経営資源の効率・生産性を見る

### 1 | 企業の付加価値

生産性を見る場合、理解しておきたいのが「付加価値」というキーワードです。

会社の決算書に「付加価値」という項目はありません。「付加価値」とは、その会社が“生み出した新しい価値”のことを指します。

付加価値は、売上高から、商品仕入や原材料仕入、外注加工費などの「外部購入費用」を差し引いたものです。

$$\bullet \text{ 売上高} - \text{外部購入費用} = \text{付加価値}$$

付加価値とは、会社が付加した、ないしは付加できた価値、ということになります。その大きさは会社の存在価値の大きさともいえます。

### 2 | 生産性は従業員1人当たりで見ると

付加価値を従業員数で割って計算したものが、労働生産性です。労働生産性は1人当たりの付加価値といえます。

$$\text{労働生産性(円)} = \frac{\text{付加価値}}{\text{従業員数}} \longrightarrow \text{従業員1人当たりの付加価値額}$$

基本的に、労働生産性は大きい方がいいのですが、業界平均値より低ければ、分母の従業員数と分子の付加価値をチェックする必要があります。

人員配置が適正かどうか、販売価格・商品仕入価格が適正かどうか、分母と分子の両方で検討する必要があります。

最近、高付加価値経営という言葉をよく見ますが、経営指標として労働生産性を採用することがポイントの1つになっています。

### 3 | 付加価値と人件費の割合を見る労働分配率

労働分配率とは、付加価値に占める人件費の割合のことです。

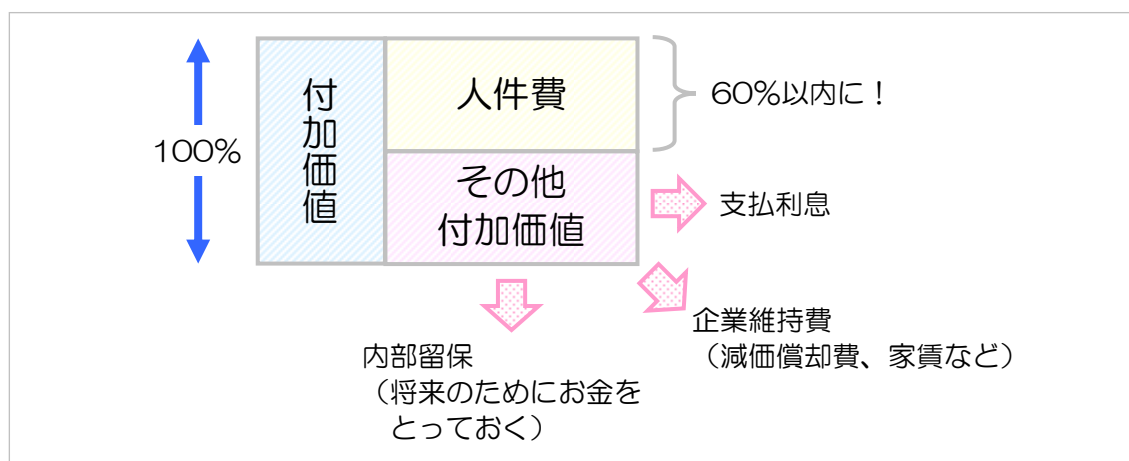
$$\text{労働分配率(\%)} = \frac{\text{人件費}}{\text{付加価値}} \times 100 \longrightarrow 60\% \text{以内が1つの目安}$$

この式の意味は、売上高に占める人件費の割合を減らすか、売上高に占める付加価値の割合を増やせば、労働分配率が小さくなることを表しています。日本の企業の労働分配率は、全業種平均で50%強となっています。製造業平均で60%です。

この比率は高ければ高いほど「ヒト」による仕事が多いこと、もしくは1人当たり人件費が多額であることを示します。

これだけ情報技術や生産技術が進んでいる今日、「ヒト」の力で仕事をする部分が他社に比べて大きい場合、たいていは生産性があまり良くないという評価になります。

**【労働分配率は付加価値から支払われる人件費の割合】**



労働分配率が60%を超えると、家賃や減価償却費、支払利息などの支払いのための元手が足りなくなってきました。

そうすると、借入金の多い会社は利息が払えず、広告費などの必要経費も使えなくなってきました。そのため、労働分配率によって、人件費の総額を決めていくという考え方が大切です。給与や賞与が定期的の上昇し、付加価値とは関係なく決まる年功型給与・賞与は、会社の成長に大きな障害となっています。このような給与体系は見直しが必要になってくるでしょう。

会社としては給与水準を抑えて、なおかつ労働生産性を上げれば、労働分配率が下がり、会社の生産性が向上することが分かります。

**4 | 中小企業の財務指標—生産性 中小企業庁発行(2007年版)**

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	情報通信業	サービス業
労働生産性(月)(千円)	686	689	794	546	374	1,084	757	542
労働分配率(人件費÷限界利益)(%)	58.1	53.8	50.0	51.6	54.2	30.7	58.2	55.7

## 6 | 支払能力・安全性を見る

この章では、会社の安全性である支払能力を分析する方法を解説します。会社の支払能力とは、借入金を返済する能力のことです。返済能力がどの程度あるかを分析することを安全性分析といいます。返済能力が高いということは、それだけ会社の安全性も高いこととなります。

### 1 | 安全性を3つの視点から見ていく

会社の安全性は、下記の3つの視点から見ていきます。

- ①資産と負債・純資産の関係  
流動比率、当座比率、固定比率、固定長期適合率
- ②負債と純資産の割合  
自己資本比率
- ③資産の内訳  
資産構成比

### 2 | 短期的な支払能力を見る

安全性を判断する第1の視点を考えてみます。

支払手形、買掛金、短期借入金などからなる流動負債は、1年以内に返済が必要になる負債です。この流動負債に対して支払原資となる資産は、流動資産です。短期借入金があっても、すぐに現金化できる資産を持っていれば、その資産を現金にして負債の返済に当てられます。

この短期的な支払能力がどれくらいあるかを示すのが、流動比率という指標です。この指標は、150%以上は必要だといわれています。

$$\text{流動比率(\%)} = \frac{\text{流動資産}}{\text{流動負債}} \times 100 \quad \rightarrow \quad 150\% \text{以上が良い}$$

ただし流動比率には「落とし穴」があります。流動資産の中身が「実はお金にならない、なりにくい資産」ですと、流動比率だけの判断は危険です。

流動資産は、当座資産と棚卸資産に分類されますが、当座資産は、売上債権や現金預金などのことで、現金により近い性質を持っています。棚卸資産は、販売という過程を経て現金になります。流動資産のうち、当座資産の多い方が支払原資は多いと考えられます。

そのため、流動負債に対する当座資産の割合である当座比率が短期の安全性を判断する2番目の指標として重要なのです。

当座比率は、流動比率をより厳しくした概念といえます。当座比率が100%を超えていれば、短期の安全性（短期の支払能力）は高いと判断できます。

$$\text{当座比率(\%)} = \frac{\text{当座資産}}{\text{流動負債}} \times 100 \rightarrow 100\% \text{以上は必要}$$

### 3 | 長期の支払能力を見る

次は、長期の支払能力を見ていきます。固定資産がどのような資金で購入されているかをチェックすることで長期的な安全性を判断することができます。固定資産に資金を投じると、固定資産を売却しないかぎりその資金は回収できません。長期間に渡り資金が寝てしまう危険が出てきます。

そのため、固定資産を購入する場合、株主資本（自己の資本）を使う方が会社にとってメリットが大きいといえます。株主資本を使えば、金利を支払う必要もないので、資金的にも楽になります。会社がそのような経営を行っているかを固定比率でチェックします。この指標は、分母の自己資本が大きい方がいいので、100%以下が理想です。

$$\text{固定比率(\%)} = \frac{\text{固定資産}}{\text{自己資本}} \times 100 \rightarrow 100\% \text{以下なら非常に良い}$$

しかし、多くの会社は、自己資本だけでは固定資産を購入できないため、金融機関からの借入に頼っています。この借入は、返済期限が1年以上ある長期借入金などです。

固定長期適合率は、長期の借入と自己資本を使って固定資産を購入しているかをチェックする指標です。

$$\text{固定長期適合率(\%)} = \frac{\text{固定資産}}{\text{自己資本} + \text{固定負債}} \times 100 \rightarrow 100\% \text{以下なら長期の支払能力の問題は少ない}$$

日本企業の場合、全業種平均で80%強、製造業平均で70%強となっています。固定比率が100%以上の場合でも、この比率が100%を下回っていれば長期の安全性は良好です。

設備投資をすると、その多くは固定資産として計上されることとなります。毎年の減価償却費の範囲内で設備投資をしているかが、「妥当な範囲内」の1つの目安です。

そのため、資金計画は固めに立てて、余裕を持って投資を行うことが求められます。少なくとも、短期借入金で固定資産を取得することはタブーであると認識しておく必要があります。

## 4 | 自己資本比率分析で借金体質がどうか見極める

次に安全性を判断する第2の視点を考えてみます。

会社の資金調達の内容を分析するもっとも一般的な指標は、自己資本比率です。これは、会社が集めたお金の総額である総資本に対して、自己資本がどれくらいあるかを表すものです。

$$\text{自己資本比率(\%)} = \frac{\text{自己資本}}{\text{総資本(=総資産)}} \times 100$$

自己資本比率は、約30%程度が一般的ですが、優良企業では50%を超えています。自己資本比率が低い会社は、負債である借金が多く、支払利息も多くなります。

このような会社は、低金利の時代には金利負担が軽くていいのですが、金利が上昇してくると、それだけ利払いが大きくなってしまいますので、利益は急激に減ってしまいます。景気や経済の状況に損益が大きく左右されてしまう可能性があります。

## 5 | 流動資産と固定資産の構成比で安全性をチェックする

安全性を見る第3の視点は、貸借対照表の左側である資産の内容を見ることです。

資産内容によって、発生する経費にも違いが出てきます。総資産に対して流動資産が多い会社は、支払手段を多く持っているので、安全性が高いといえます。

一方、固定資産が多い会社は、それを維持するために様々な固定費が必要です。固定費が大きい会社は常に売上高を高い水準に保ち、一定額の粗利益を確保しないと、すぐに赤字になってしまいます。固定資産の多い会社は景気の影響を受けやすい企業といえます。

## 6 | 中小企業の財務指標—安全性 中小企業庁発行(2007年版)

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	情報通信業	サービス業
流動比率(%)	134.9	137.9	134.8	119.7	61.8	79.9	187.8	139.6
当座比率(%)	92.7	98.3	94.0	61.4	36.9	33.9	151.5	102.9
固定比率(%)	135.4	191.2	142.2	215.3	456.0	308.0	94.0	182.0
固定長期適合率(%)	58.5	69.6	56.6	69.8	100.0	84.2	40.6	68.5
自己資本比率(%)	16.0	16.8	15.1	8.4	2.6	12.5	21.2	18.0

## 7 | 会社の成長性を見る

会社が成長しているかどうかを簡単に見分ける方法の1つとして、売上高が伸びているかどうかがあります。売上高が伸びているということは、会社の規模が大きくなりますので、増収は多くの会社が目標としていることです。

しかし、今日のデフレ経済において、売上高の伸び率だけでは、成長性は分かりません。もう1つ忘れてはいけないのは、利益が伸びているかどうかです。売上と利益の伸び率のバランスが重要です。

### 1 | 成長性を測る2つの視点

#### (1) 売上高伸び率

$$\text{売上高伸び率(\%)} = \frac{\text{当年度売上高} - \text{前年度売上高}}{\text{前年度売上高}} \times 100$$

売上高伸び率は、会社の外部からみる場合は他社比較、過去からの推移が中心となります。内部から分析する場合は、商品別売上高の推移をみて、商品の成長の可能性や衰退の時期をつかむことが中心です。

次に、前年度の比較だけでは十分でなく、できれば過去5年ぐらいの伸び率をヨコに並べて傾向を探る必要があります。さらには、業界の平均値や、直接の競合他社との比較も重要です。

#### (2) 経常利益伸び率

$$\text{経常利益伸び率(\%)} = \frac{\text{当年度経常利益} - \text{前年度経常利益}}{\text{前年度経常利益}} \times 100$$

経常利益率を見る時に気をつけることは、業種平均との比較や、5年ぐらいの長期的推移を見ることに加えて、売上高経常利益率や総資本経常利益率とあわせて分析するということです。

利益が出ている会社であるほど、売上の伸び率より、経常利益の伸びのほうが大きくなるのが普通です。売れている商品の構成が変わってきたり、原価が高くなるなど、状況が変わらない限り利益の伸びは高くなります。

そうでなければ、無理をして売上を増加させていると考えられます。

## 2 | 3つの利益を比較する

会社の成長性を見るには、売上総利益、営業利益、経常利益の3つの利益の伸び率を比較する方法もあります。まず、売上総利益と営業利益の伸び率を比較してみます。

### ● 売上総利益伸び率 > 営業利益伸び率

売上総利益の伸び率よりも営業利益の伸び率が低ければ問題があります。何故なら、この場合は販管費が前年よりも膨れていることが予想できるからです。販管費が計画通りかどうか点検する必要があります。

販売費ではなく一般管理費の伸びが大きいときは、間接部門のムダが発生している可能性がありますので、勘定科目ごとに何が影響しているのかを調べてみましょう。

次に、営業利益と経常利益の伸び率を比較します。

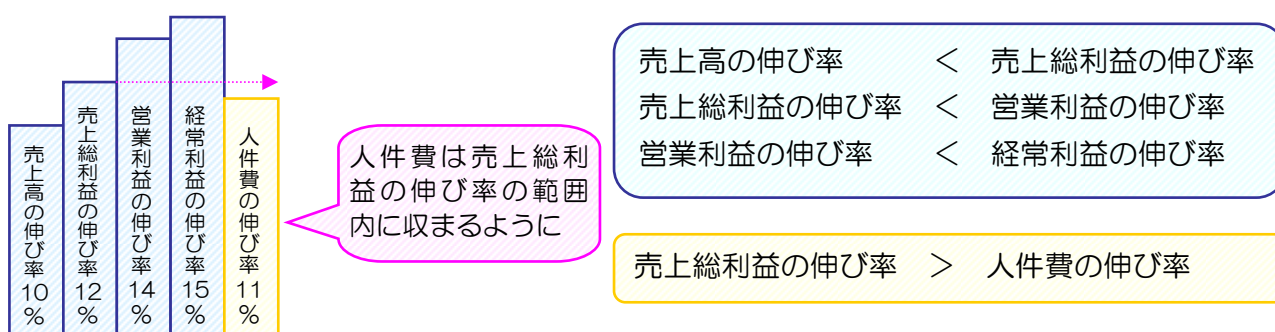
### ● 営業利益伸び率 > 経常利益伸び率

営業利益の伸び率に比べ、経常利益の伸び率が低ければ、営業外損益をチェックします。とくに支払利息の伸び率に注意を払います。運転資金の増加によって、短期の借入金が増えているかもしれないからです。

成長性という観点からすると、**売上総利益の伸び率 < 営業利益の伸び率 < 経常利益の伸び率**という関係が望ましいのです。

また、人件費の伸び率が売上総利益の伸び率の範囲にとどまっていることも重要です。

### ■ 売上高、利益、人件費伸び率の比較



上図では、伸び率は売上高 10%、売上総利益 12%、営業利益 14%、経常利益 15%、人件費 11%と「売上総利益の伸び率 < 営業利益の伸び率 < 経常利益率の伸び率」、しかも「人件費の伸び率 < 売上総利益の伸び率」という関係になっています。このような会社は確実に成長しているといえます。