

決算書の学びはじめに



財務会計の イロハの **イ**

財務会計のイロハのイ

コラムまとめ Vol.2

＜損益計算書・財務分析の基礎 編＞

はじめに

初心者向けシリーズ「財務会計のイロハのイ」は、財務の基礎から決算書を学びたい人や、教える立場にある人におすすめです。ワンエピソードがコンパクトな初心者向けシリーズとなっており、エピソードごとに<ポイントの整理>をしていますので、財務初心者の方でも安心して学習いただけます。

先輩社員と新入社員の2人が主人公です。先輩社員のレクチャーのもと、日々財務に関する知識を吸収する新入社員とともに財務会計の基礎を固めていきましょう。

資料は3部構成で、Vol.1には「決算書基礎編」と「貸借対照表編」、Vol.2には「損益計算書編」と「財務分析基礎編」、Vol.3には「キャッシュフロー計算書編」と「決算書応用編」を収録しています。ご自身の理解度に合わせ、ポイントを絞っての学習も効果的です。是非ご活用ください。

目次

～損益計算書 編～	2
#15：損益計算書の構造	2
#16：会計上の利益とは？	4
#17：原価と販売費及び一般管理費	6
#18：営業外損益	8
#19：特別損益	10
～財務分析の基礎 編～	12
#20：財務分析の基礎	12
#21：貸借対照表項目の分析	14
#22：損益計算書項目の分析	16
#23：BS・PLを組み合わせた運転資金分析・前編	18
#24：BS・PLを組み合わせた運転資金分析・後編	20
#25：損益分岐点分析・前編	22
#26：損益分岐点分析・後編	24
#27：一人当たり分析指標	26

～損益計算書 編～

#15 : 損益計算書の構造

先輩社員 : さて、今回からは『損益計算書』を見ていきましょう。まずは全体像として、その構造をお話ししていきますが、実は『貸借対照表』よりわかりやすい、と感じる人が多いようです。

新入社員 : どれだけ1年間で売上を計上し、コストはどのくらい出たのか、最終的にどれほど儲かったのか、というのは確かに直感的に理解しやすいですね。

先輩社員 : そうですね。ただ、コストの分類や利益の意味など、段階がいくつか分かれていますので、取り違えて覚えないように注意しましょう。

新入社員 : はい…。ただ、一番上は売上高、というのは流石に間違えませんよ。

先輩社員 : 会社が儲けて存続していくには、商品やサービスをお客さんに買ってもらうなければいけませんからね。まずは、売上高がトップラインに計上されます。そして、製造業であればその商品を製造するための、卸売業であれば商品仕入など、売上高に直接結びつくコストが、その下に計上されます。

新入社員 : 原価ですね！製造業なら製造原価、卸売業なら売上原価など、呼び方が業態によって少し変わることもありますよね。

先輩社員 : しっかり予習しているようですね。その通り。そして、売上高から原価を差し引いた、第一段階目の利益である『売上総利益』が計上されます。これは『粗利』とも呼ばれますね。

新入社員 : 最近では原価率何パーセントで提供しています、といった売り文句を見かけることもありますね。企業努力のアピールでしょうね。

先輩社員 : ただ、サービス業など、会社によっては原価を計上しないケースもありますので注意しましょう。次に、売上とは原価ほどの直接の結びつきは薄いものの、会社を経営していく上で必要なコストである『販売費及び一般管理費』が計上されます。役員報酬や、広告宣伝費等がその一例です。

新入社員 : よく略して『販管費』と呼ばれる経費ですね。『売上総利益』から『販管費』を差し引いて求められる利益は…『営業利益』ですよね？

先輩社員 : 正解です。この『営業利益』は本業で儲けた利益とも呼ばれます。そして、その下には本業外の儲けやコストである『営業外収益』と『営業外費用』が計上されます。

新入社員：預金の受取利息や借入金の支払利息あたりが思い浮かびます。

先輩社員：今はそのイメージで良いでしょう。『営業利益』から『営業外収益・費用』を加減算して求められる次の利益は何でしょうか？

新入社員：『経常利益』ですね。つい、『営業利益』と呼んでしまうことがあるので、ここは特に注意しています。

先輩社員：会社全体のもうける力を示す利益、と呼ばれることもあります。損益計算書はまだ続いていまして、この下は臨時・巨額の収益やコストである『特別利益』と『特別損失』が計上されます。

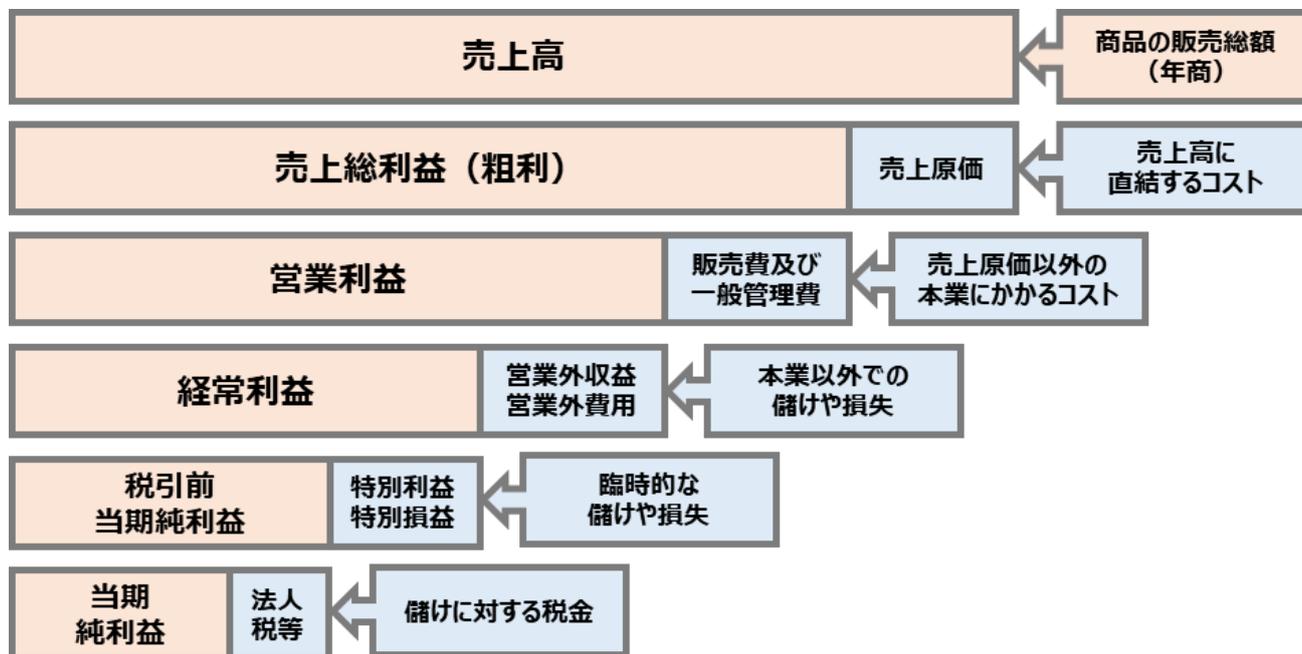
新入社員：そして、『当期純利益』が最後に来るんですね？

先輩社員：おっと、『特別損失』の下の利益は『税引前当期純利益』ですよ、そこから『法人税等』を差し引いて、税引き後の『当期純利益』となりますから注意しましょうね。

新入社員：全問正解と思って油断しました…。もう一度、全部のコストと利益を書き出して復習します！

<ポイントの整理>

①損益計算書は図のような構造となっている



#16 : 会計上の利益とは？

先輩社員 : さて、仕事にも少しずつ慣れてきた頃かと思いますが、そういえば家計簿は継続できていますか？ 確か、社会人になったのをきっかけに始めたと言っていたが…？

新入社員 : 家計簿もアプリのおかげでなんとか続けられています！ アプリに銀行口座やクレジットカードを登録すると、自動で計算してくれるので…。ただ、収支では黒字のはずなのに、預金残高は減っている月があったり、その逆が起こる月があったりするのですよね…。こういったことは、会社の会計でも起こるんですよね？

先輩社員 : そこは重要なポイントですよ。いい機会ですので、一緒に考えてみましょうか！
家計簿上の収支と、預金残高の間でなぜそのようなズレが生じるかという、収支を認識…つまり家計簿上に反映するタイミングと、現金が動くタイミングは必ずしも一致しないからです。例えば、今日のお昼ご飯に1,000円を現金ではなくクレジットカードで支払うとします。家計簿にはおそらく、今日の昼食代として支出に計上されますが、クレジットカードの引き落とし日が来月だとしたら、今月の預金残高はどうなりますか？

新入社員 : 今月の預金残高には変動なく、来月の預金残高からマイナス1,000円される、ということですね？

先輩社員 : そうです。なぜ家計簿の収支と預金残高の増減にズレが生じるのか、なんとなくイメージがつかめましたか？ 会社の会計においても、基本的な考え方は同じです。家計簿でいうところの収支、つまり企業会計の利益は『収益－費用』で算出します。収益は売上、費用は仕入コストや人件費などのことです。ここでポイントになるのは、収益や費用をそれぞれのタイミングで認識するか、つまり決算書上に計上するか、ということです。

新入社員 : 先ほどの昼食代のように、現金の動きとは関係なく決済したタイミングで、ということでしょうか？

先輩社員 : 現金の動きとは関係ない、というのは正解ですが、企業会計の場合、会計基準によってそのタイミングが決められています。まず収益です。こちらは2021年4月から始まる会計年度から新しい収益認識基準が上場企業等に強制適用となりましたが、厳密に理解しようとするとかかなりやっかいなので、それは別の機会にしましょう。とりあえず今日は売り手が『商品を売る』あるいは『サービスを提供する』という義務を果たしたときにその分の売上を計上する、とざっくりイメージしておきましょう。『その分の』と言ったのは、仮にそのサービス提供が長期間に及ぶ場合、例えば3年がかりの工事であれば、完成まで待たずに1年ごとに終わった分を売上計上するイメージです。義務を果たすことで認識するので、現金の受領は関係ありません。

新入社員 : なんとなく、イメージできました。では、新しい基準が適用されない企業はどうなるのですか？

先輩社員 : 中小企業等はこれまで通りの考え方でも良い、ということになります。これまでの基準では義務を果たすという考えではなく、代わりに営業債権という権利の受領を要件にしており、『実現主義』と呼ばれています。こちらでも売掛金などの権利の受領でよいので、やはり現金の受領は関係ないですね。その他、細かな違いはもちろんありますが、今日のところは気にしないでいきましょう。

新入社員：わかりました！いずれにせよ、収益は現金の受け取りとは必ずしも一致しないということですね。

先輩社員：それでいいです。では次は『費用』ですね。こちらもやはり現金の支出とは関係なく、発生をベースに認識します。ただ、発生した時点で全てを一括で認識するわけではなく、先ほど認識した収益と対応させて、こちらも期間で配分します。例えば、機械を買ったらその時点で費用として一括計上するわけではなく、減価償却費という形で耐用年数、つまり機械を使えると思われる期間や機械による投資効果が期待できる期間で配分することになります。

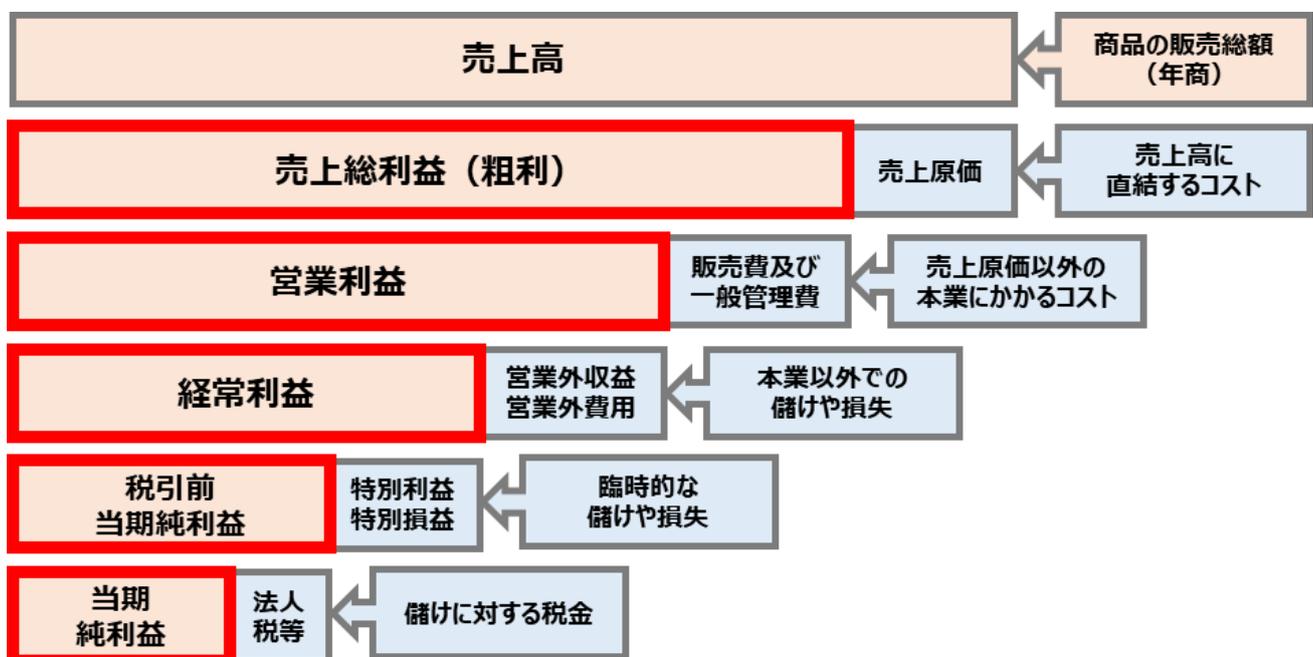
新入社員：なるほど。確かに有形固定資産のところで、機械が出てきましたよね！買った時点では費用ではなく資産という形で計上されるということは以前学びましたが、ここで繋がりました。

先輩社員：仮に機械を現金一括で購入していた場合、預金残高はその時点で機械の代金の全額分減ることになりますが、決算書上には数年かけて少しずつ費用計上されるわけです。

新入社員：費用も現金の支払いとは一致しないということがわかりました！収益も費用も一致しないのだから、その差額の利益ももちろん一致しない、ということですね。家計簿の方も、月々の収支はもちろんですが、残高不足にも気をつけて、引き続き頑張ります！！

<ポイントの整理>

- ①会計上、利益 = 収益 - 費用で算出される。
- ②収益と費用は、現金の受領と支出とは無関係に認識（決算書上に計上）される。



#17：原価と販売費及び一般管理費

先輩社員：さて、損益計算書の全体像は説明しましたが、今日から各項目を少しずつ掘り下げていきましょう。各コストや利益の順番はもう頭に入りましたか？

新入社員：さすがにそこは大丈夫です。最後の税引き前・後の当期純利益も忘れませんよ！

先輩社員：何度か損益計算書の各項目を書き出して復習していましたよね。では、補足に入りますが、まずは『原価』と『販売費及び一般管理費』の関係性についてです。販売費及び一般管理費は『販管費』と略して話を進めますね。

新入社員：売上と直接結びつのが『原価』と聞きましたが、経費をどちらに区分計上するかは、少しイメージしにくいです

先輩社員：そうですね。経費切り分けの例として、賃金・給料を挙げてみましょう。工場で働いている方への給料は原価へ、役員や営業所などで事務をされている方への給料は販管費といった切り分けが一般的です。このように、ベースは業界慣習から発展した原価計算基準などによって原価と販管費の切り分けがされますが、会社の裁量によって切り分けられます。

新入社員：原価項目をつくらない会社もあるんですよね？

先輩社員：例えばサービス業の場合で、明確に原価を特定できないケースなどは、販管費にまとめて計上されることもあります。ですから、売上総利益率の良し悪しだけ見て、その会社を判断してはいけませんよ。

新入社員：確か、売上総利益率が大きく動いていて、原価を見てみると前期と中身が全然違うこともありました。これは、どういったケースで発生するのでしょうか？

先輩社員：その会社によって様々な事情が想定されますが、例えば、事業の一部を分社化するなどに伴って、原価の範囲が大きく変わるということもあるでしょう。逆に吸収合併が発生することもありますので、そのような大きな動きが確認できたら、原価明細に限らず、貸借対照表についてもどのような変化が生じたか、しっかり確認する必要はあるでしょう。

新入社員：決算書の数字だけではなく、その原因として裏付けとなる背景を探るべきですね。

先輩社員：その通り、定性情報の収集も重要です。話を原価に戻しますが、製造業や建設業においては、特に原価明細は注目すべき帳票であることには違いありません。その会社のビジネスモデルが表れることも多く、強みや弱みの把握につながることもありますからね。

新入社員：具体的にはどのように判断すれば良いのでしょうか？

先輩社員：例えば、売上は大きくても粗利が少ない会社は、自社での生産能力を超えた受注をして外注費支出で利益を減らしているのかもしれませんが。また、売上が下がっているのに期末の材料や製品の棚卸が増えている場合は、ヒット商品の見込みが外れてしまったのかもしれませんがよ。

新入社員：なるほど…。では、販管費明細を見る上で注意すべきポイントはありますか？

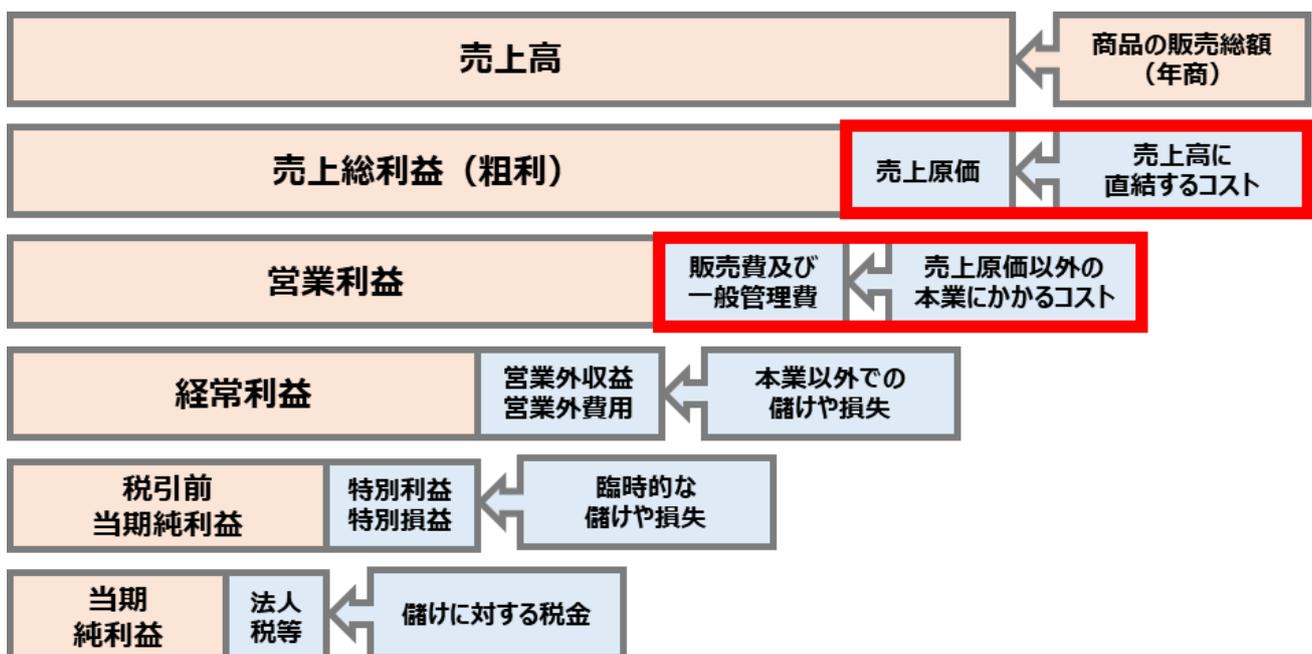
先輩社員：いろんな視点がありますが、例えば、しっかりと役員報酬を取れているか、賞与を支給して従業員に還元する余裕があるのか、といったところは注意して見るようにしています。中小企業だと、利益がわずかである会社も少なくないですが、実態を見極めるヒントを拾うことができます。販管費にも、ビジネスモデルが現れることがありますよ。

新入社員：交際費が多いと、社交的な社長なのかな、とイメージすることもあります…

先輩社員：おもしろい視点ですね。他には、小売業で消費者に商品をしっかり覚えてもらう必要がある会社では、広告宣伝費が多額に計上されているなど、特に多く計上されている科目の理由をつかめると、その会社の理解につながります。

<ポイントの整理>

- ①売上計上に直接結びつくコストが原価に、また原価ほどの直接性は無いが、会社を運営していく上で経常的に発生するコストは販売費及び一般管理費に区分される。
- ②原価と販売費及び一般管理費の区分は、業界慣習や原価計算基準をベースに切り分けられるが、実務では会社の裁量によって計上区分が決められることもある。



#18 : 営業外損益

先輩社員 : 前は『販売費及び一般管理費』について話しましたが、今回は、『営業外損益』についてです。

新入社員 : 損益計算書の『営業利益』の下、『経常利益』の上にあたる項目ですね。『営業外損益』ということは、ここには収益も計上されるんですね？

先輩社員 : そうです。では、その『営業外収益』ですが、本業とは別に計上される収益について、具体的にどのようなイメージが浮かびますか？

新入社員 : 本業は製造業だけど、儲かったお金の一部を株式投資に回し、それで儲けたら『営業外収益』になりそうですね。

先輩社員 : 『営業外収益』の一例として、正解ですね。株価の値上がりによる『有価証券評価益』、実際に売却して確定した利益としての『有価証券売却益』のほか、『受取配当金』も関連する営業外収益となります。他には、会社の敷地の一部を駐車場として貸し出すことによる『不動産賃貸料』や、少額ですが預金の『受取利息』なども営業外収益となります

新入社員 : 本業が不動産賃貸業であれば、『不動産賃貸料』は売り上げになりますよね？

先輩社員 : その通りです。ビジネスモデルによって、営業外収益の中身が変わってくる、ということにも気づきましたね。

新入社員 : 本業かどうかの判断は、その会社が任意に定めてよいものなんですか？

先輩社員 : 定款に記載している会社の目的が本業となるのが一般的ですが、従業が大きくなってきたら、売上高に組み入れるようなケースもあります。金額の大きな営業外収益が每期計上されているような決算書を見かけたら、その要因をしっかり把握したいですね。詳しくは次回に説明しますが、臨時・巨額のものには『特別損益』項目に計上されるルールとなっています。

新入社員 : そのお話を聞くと、やはり損益計算書も 1 期だけ確認するのではなく、過去期から続けて確認する大切さかわかってきました。

先輩社員 : そうですね。ビジネスモデルの変容や、その会社が置かれている状況も每期変わってきます。できれば決算書以外の情報も把握して、裏付けをとりたいですね。では、次は『営業外費用』ですが、こちらはどうか？

新入社員 : 先ほどと同じように株式投資をしたけれど、失敗して損失が出てしまったら『営業外費用』ですね。

先輩社員：基本的にはそのイメージで良いでしょう。値下がりには『有価証券評価損』、損切りして売ったら『有価証券売却損』ということですね。他によく計上される営業外費用としては、借入金に対する『支払利息』も代表科目の一つと言えますよ。

新入社員：あまりにも『支払利息』が多すぎると、借入金が多いのではないかと、とか、高い利率の融資が多いのか、といったことにも気が付けそうですね。

先輩社員：なかなか良い着眼点です。他にも、営業利益よりも経常利益のほうが大きかったら、たまたま本業以外の利益で儲かった期だったのかもしれない、といった考察もできます。

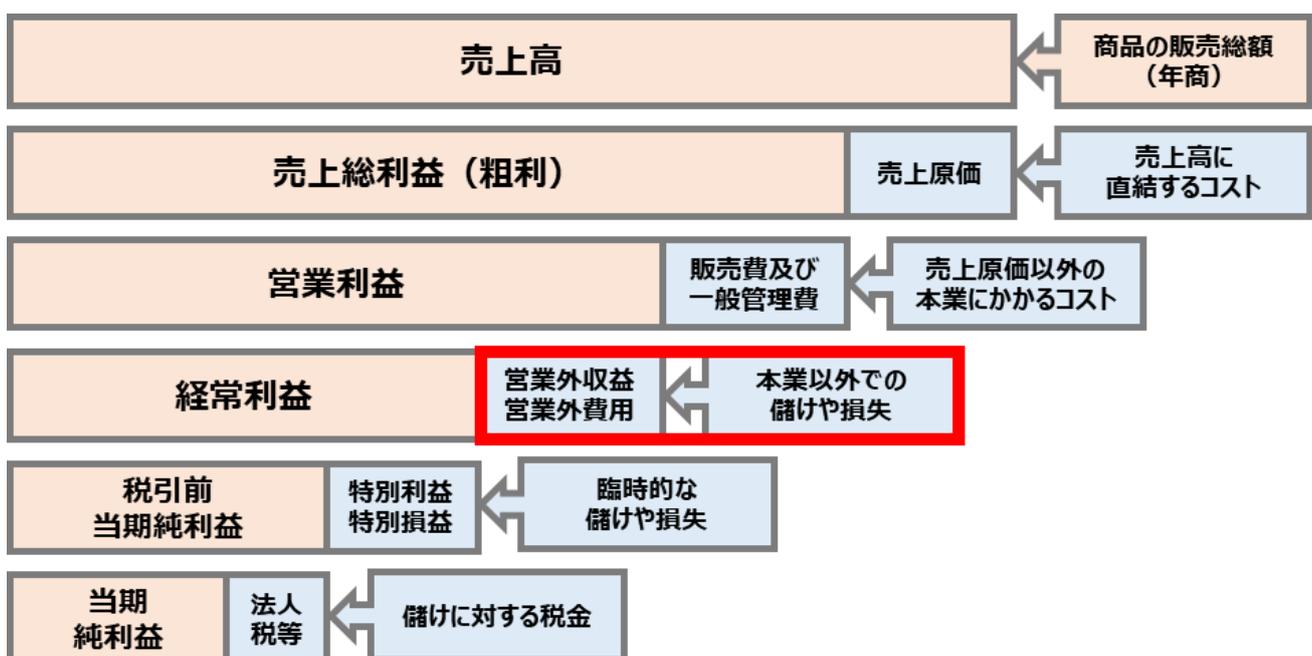
新入社員：できれば本業の利益である営業利益が大きい方が好ましいですね。このようなケースも、前期はどうだったのかが気になりますね。

先輩社員：そうですね。ただ、営業外損益の科目でも『雑収入』や『雑損失』という科目で、その中身が明確にわからないこともありますので注意しましょう。繰り返しになりますが、決算書だけではわからない定性情報の重要性も、決算書が読めるようになればなるほど痛感するでしょう。

新入社員：なかなか険しい道のりのように感じますが、経験を積んで慣れていきます！

<ポイントの整理>

①売上高とはならない本業以外で得た経常的な収入は営業外収益、原価や販管費とならない主たる営業活動以外の活動で経常的に発生する費用は営業外費用となる。



#19 : 特別損益

先輩社員 : さて、損益計算書の論点もラストになります。今回は『特別損益』についてお話ししましょう。一言で言ってしまうと、臨時で巨額の利益、または損失ということです。

新入社員 : イメージ的には会社の拠点が、火事や災害に見舞われて出た損失が思い浮かびます

先輩社員 : 火災損失や災害損失というものです。例えば、機械が全損してしまったら、その時の簿価が損失額として計上されます。ただ、保険をかけていれば、一方で保険金関連の特別利益が計上されることもあります

新入社員 : なるほど、いざという時の保険ですね。ちなみに、毎期の掛け金は原価や販売費及び一般管理費になるのでしょうか？

先輩社員 : そうですね。ただ、保険の掛け金については、細かい話をすると、一部は保険積立金という資産に計上されることもあります。やや上級レベルの話題になりますので、今回はやめておきましょう。特別損益項目に話を戻しますが、災害といったケース以外でも、例えば固定資産の除却や売却を行うと計上されることがあります。

新入社員 : 固定資産売却損益や、除却損は確かに目にしたことがあります。簿価よりも高く売れると特別利益に計上されるんですね。

先輩社員 : あくまで、臨時・巨額がポイントです。金額が小さければ営業外収益に計上されることもあります。

新入社員 : そういった使い分けがされるんですね。火災や保険はその会社固有の出来事ですが、時事的な要因で発生する特別損益科目と違って、あるんでしょうか？

先輩社員 : 新型コロナウイルスの影響で休業していた時の費用や損失が特別損失として計上されるケースもみられるようになりました。このようなケースは、単純に金額的な影響額にとどまらず、カバーができていないかや、現在の状況把握などに意識を向けてほしいですね。

新入社員 : 確かに、業種によっては大きく悪影響を受けてしまったということも耳にします。単純に売り上げの減少だけではなく、特別損失も含めて俯瞰しなければいけないんですね。

先輩社員 : 特別損益は、何らかの大きな変化がその会社に起こっている証左でもあります。その期の発生要因の見極めも重要ですが、今後の影響なども注意しておいた方が良いでしょう。

新入社員 : 他に、覚えておくとよい特別損益項目はありますか？

先輩社員 : そうですね…では『減損損失』という言葉聞いたことがありますか？

新入社員：新聞でワードを見たことがあります。『減価償却』とは違い、金額が大きい印象ですが、特別損失項目なんですね？

先輩社員：臨時・巨額になることが多いので、特別損失に計上される科目の一つです。平たく言うと、将来の収益性の低下を反映したものですので、評価減といえるでしょう。

新入社員：何に対する評価減なんですか？

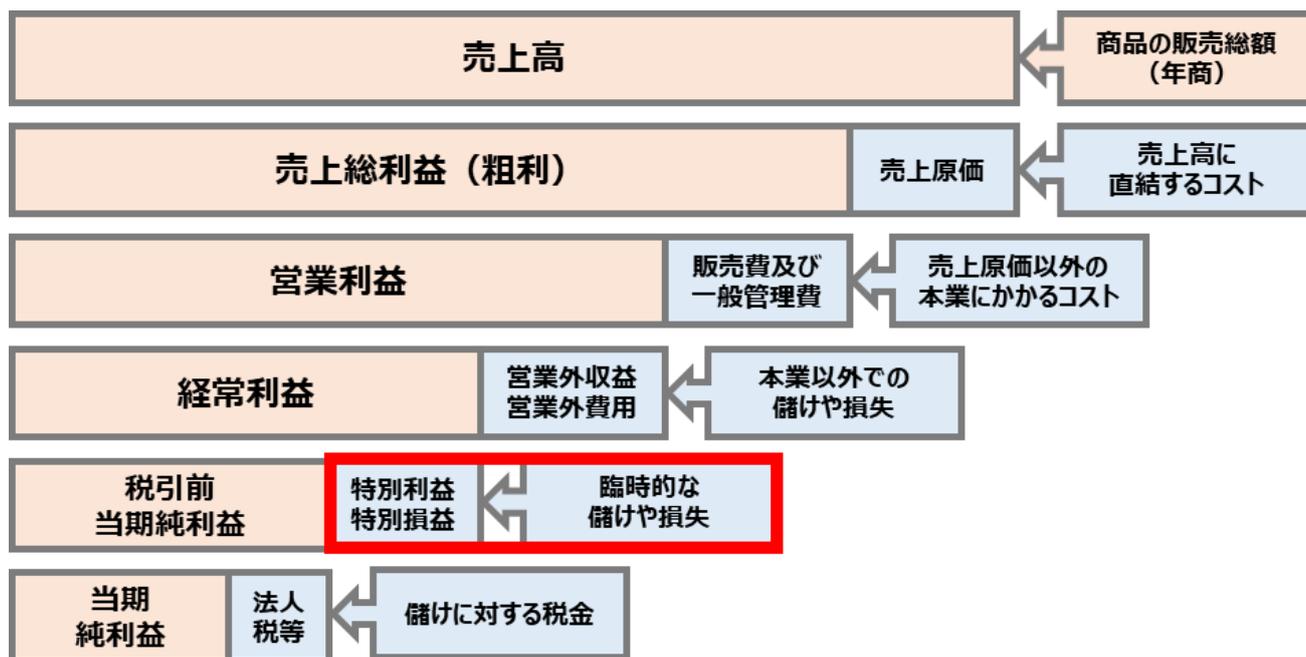
先輩社員：例えば、他国に進出した工場で作っている商品が不調となると、その『資産グループ』が評価減の対象となります。少々レベルの高い話になりますが、プロセスとしては対象の資産グループを特定し、将来キャッシュフローを見積もって、正しい価値を見極める、というイメージでしょうか。端的に、投資の回収が見込めなくなった部分を損失として把握することになります。

新入社員：将来の、ということは損失を計上したタイミングで、お金が出て行っているわけではないのでしょうか？

先輩社員：鋭いですね。その通りです。損益計算書と、実際のお金の流れが一致しているわけではありませんから、減損損失のように金額のインパクトが大きいケースは気を付けた方が良いでしょうね。そのため、キャッシュフロー計算書についても知っておく必要があります。近々、基礎知識をお話したいと思います。

<ポイントの整理>

- ①臨時で巨額となる利益または損失が特別損益科目となる。
- ②特別損益が計上されたケースでは、発生要因の把握に加え、今後、企業へどのような影響を及ぼしていくかに注意を払うのが肝要である。



～財務分析の基礎 編～

#20 : 財務分析の基礎

先輩社員 : 前回まで、貸借対照表と損益計算書を見てきました。細かいことを言えば、まだまだ論点はたくさんありますが、基本的なところは紹介したつもりです。全体的なイメージがつかめたでしょうか？

新入社員 : はい。知らなかったことも知識として増えた実感があり、ポイントを復習できました。また、貸借対照表と損益計算書のつながりのようなものも、見えてきた気がします。

先輩社員 : これからは財務分析について話していこうと思いますが、今回は導入です。決算書を読み解く力をつけたいと思ったときに、先に財務分析から入ろうとする人もいますが、より決算書に対する苦手意識を高めてしまうこともあります。地図も持たずに知らない所を歩き回るようなものです。

新入社員 : 確かにそうかもしれません。私も当初は『自己資本比率が高ければ良い』とか何となく知っていましたが、基礎固めをしてなかったら、その理由を説明できないと思います。

先輩社員 : そうですね。財務分析というのは、結局のところ何かと何かを比較して算出した結果です。例えば、利益率だったら、売上と利益の比較ですよ。また、知りたい企業の1期の決算書だけで評価するのは決算書や財務に長年関わっている人でも容易ではありません。

新入社員 : しっかりと見極めるためには、有用なモノサシが必要です。ライバル企業の決算書もあった方がよさそうですね。

先輩社員 : その企業の過去からの推移の把握、そして、ライバル企業を含む業界平均値といったものがあるとよいでしょう。もちろん、2企業間の比較だけでも、差が出てきます。その理由を紐解いていくと、2企業間の強みや弱みが見えてきます。

新入社員 : でも、どこから手を付けてよいかわからない、という印象が強いです……。

先輩社員 : 初心者の方は、財務分析表を見てたじろいでしまいます。ですので、まず意識すべきは、自分はその企業の何を知りたいのか、ということです。

新入社員 : 確かに、目的によって着目すべきポイントが変わってきますよね。

先輩社員 : きちんとお金を払ってくれるのか、という審査の目線。この企業は成長しそうなのか、という投資の目線。はたまた、売りたい商品やサービスに対するニーズがあるのか、という営業の目線などなどです。

新入社員：営業の目線で、決算書を見るのは難しそうですね。数字だけでは判断できない情報もありそうです。

先輩社員：もちろん、定性情報を組み合わせて判断することが重要なのは言うまでもありません。ただ、『巨額の土地を持っている』といったことや、『手厚い保険をかけているようだ』といったことがヒントにつながることもありますよ。ですが、少々レベルが高くなってきますので、次回からはベースとなる審査の目線で、財務分析を紹介していきます。

新入社員：確かに、その会社が倒産してしまっただけでは元も子もありませんよね。

<ポイントの整理>

①企業の財務分析においては、分析対象企業の過去からの推移の把握や、業界平均値など適切なモノサシを準備することが肝要である

#21 : 貸借対照表項目の分析

先輩社員 : さて、財務分析の中身について説明していきますが、順を追って、まずは貸借対照表項目を使った分析比率について説明していきます。ただ、これまで紹介した内容の復習も多くなります。

新入社員 : まず教えられたのは『自己資本比率』でした。やはり、この分析項目は外せない指標なんではないでしょうか。

先輩社員 : そうですね。総資産に占める自己資本の割合を示すもので、企業の健全性・安全性・安定性を見極める、基礎的な指標となります。

新入社員 : 高ければ高いほどよい、という理解で良いんですよね？

先輩社員 : 基本的にはそうですが、総資産の小さい新設企業や即金仕入を余儀なくされる信用度の低い企業であっても、計算上は高くなる傾向にあります。企業実態に注意しながら、参考にしてほしいですね。

新入社員 : 確かにその通りですね。借入金がゼロの企業は、もしかしたら『借りられない』事情があるのかもしれない、というのを聞いたことがあります。ちなみに、念のため計算式は自己資本を総資産で割るんですよね。

先輩社員 : 厳密に言うと、自己資本のうち『新株予約権』は分子から除外して計算します。どんなものか、知っていますか？

新入社員 : 純資産の部の講義の時の、純資産の部が、大きく『株主資本』『新株予約権』『評価・換算差額等』というように分かれている、という話は覚えています。

先輩社員 : よく覚えていましたね。ごく簡単に説明すると『新株予約権』とは、これを行行使することによって株式を取得することができる権利という事です。文字通りですね。

新入社員 : 自己資本比率の計算上、除くのは純資産の部の正規メンバーではないからでしょうか？

先輩社員 : 面白いたとえばですが、イメージは間違っていない。いわば『新株予約権』は仮勘定的な立ち位置ですので、計算上は除外することになります。ただ、この科目が多額に計上されることはどちらかというと稀ですので、そこまで神経質になることはないと思います。それよりも、架空資産の存在で自己資本比率が水増しされることもありますから、純資産ばかりに目を向けてはいけませんよ。

新入社員 : 粉飾のことについても学んでいきたいのですが…、まずは初歩の分析指標を頭にインプットします。

先輩社員 : 他の貸借対照表科目から計算できる指標も紹介しますが、『流動比率』と『当座比率』は以前紹介したので割愛します。

新入社員：短期的な債務支払能力を見極める指標ですね。大丈夫です。

先輩社員：では、『固定比率』を紹介しておきましょう。これは、固定資産を自己資本で割って求める比率ですが、何がわかると思いますか？

新入社員：返さなくてよい自己資本でどれだけ設備投資できているか、つまり、その会社の安定性をみる指標とされます。

先輩社員：大正解！先に貸借対照表の構造を覚えておくと、すぐわかりますよね。ちなみに固定比率が 100%を超えると、固定資産の投資の一部を他人資本に依存していることになります。低いほど良い、と言えるでしょう。

新入社員：イメージが頭に浮かんでパズルがピタっとはまる様な感覚です！ちなみに、その計算で用いる自己資本ですが、先の説明にもあったように『新株予約権』を除いたほうが、より正確という事ですよね？

先輩社員：早速学んだことを活かしているじゃないですか。補足しようと思いましたが、先回りされちゃいました。さて、今日は貸借対照表科目のみで求められる分析指標を取り上げました。次回は、損益計算書科目のみ、次々回は組み合わせて求められるもの、という順番で紹介していこうと思います。予習復習しておいてください。

<ポイントの整理>

- ①自己資本比率の計算は、自己資本÷総資本×100 により求める。その際、自己資本として純資産合計から新株予約権を除いた金額を用いるとより適切に計算できる。
- ②固定比率とは、設備投資を返済期限のない自己資本でどの程度賄われているかを示す指標である。

資産の部		負債の部	
流動資産		流動負債	
当座資産		支払手形	×××
現金・預金	×××	買掛金	×××
受取手形	×××	引当金	×××
売掛金	×××	前受金	×××
有価証券	×××	仮受金	×××
棚卸資産		短期借入金	×××
商品・製品	×××	固定負債	
仕掛品	×××	社債	×××
原材料	×××	長期借入金	×××
貯蔵品	×××	純資産の部	
固定資産		株主資本	
有形固定資産	×××	資本金	×××
無形固定資産	×××	資本剰余金	×××
投資その他の資産	×××	利益剰余金	×××
繰延資産		×××	×××
	×××	新株予約権	×××
		評価・換算差額等	×××

#22 : 損益計算書項目の分析

先輩社員 : 前は貸借対照表項目を使った分析比率について紹介しましたので、今回は損益計算書項目の方を説明しますが、こちらはイメージが簡単だと思います。

新入社員 : 主に、利益率の指標でしょうか？

先輩社員 : そうです。売上高と売上総利益、営業利益、経常利益、当期純利益といった具合に、各段階利益率の求め方や考え方は難しいものではありません。

新入社員 : 計算自体は難しくないんですけど、その良し悪しの判断が難しいイメージです。

先輩社員 : 確かに、経常利益率 10%が良いのか、悪いのか、その結果だけでは判断できません。やはり、業界平均値や過去からの推移を参考に判断していく必要があります。また、売上総利益率はビジネスモデルによる影響を受けやすいので、注意が必要です。

新入社員 : 粗利率とも呼ばれるところですね。確かに製造業では原価が大きく計上されるけど、サービス業では原価がゼロ、つまり粗利率が 100%となるケースもあるんじゃないかね。

先輩社員 : そうです。また、分析しようと思っている企業が、単に製造だけをしているとは限りません。例えば、兼業で商品の一部は卸売をしていて、その部門の利益率が製造部門よりも低いと、どうなるでしょう？

新入社員 : 製造部門だけではなく卸部門も含めた利益率になるので、同業他社比較では粗利率が悪くなってしまいそうです。でも、もしかしたら製造部門の利益率だけ見ると、優秀というケースも考えられますから、単純に結果だけみて判断するのは良くないですね。

先輩社員 : そういうことです。ですので、細かく分析をしたければ『セグメント別』つまり部門別の損益状況を把握したいところですが、このような情報はあまりオープンにはされません。管理会計という、内部の評価や戦略構築に使われる分析手法となります。

新入社員 : 目的によって、用いる指標や分析手法が変わってくるという話は、以前伺いました。損益計算書項目のみでは、与信判断のシーンには不向きなんでしょうか？

先輩社員 : いえいえ、決してそんなことはありませんよ。単純に、赤字続きの会社であれば不安になるものでしょう？また、他の分析結果と矛盾しているような場合は危険シグナルかもしれません。

新入社員 : 粉飾しているということでしょうか？どんなケースですか？

先輩社員：売上や利益率は大きく変動していないのに、在庫や売掛金がどんどん増えていたらどうでしょうか？

新入社員：なんだか、チグハグで指標の結果が噛み合っていないような気がします。

先輩社員：そうですね。このあたりは、次回以降に詳しく説明していきます。粉飾ではなくとも、例えば、売上の規模と営業利益率以下は変わっていないのに、粗利が大きく減っていたらどうでしょうか？

新入社員：つまり、原価が増えたということですね。原材料価格が高騰して、売上に転嫁できていないケースなどでは、売上は変わらないのに粗利が下がっちゃいますよね。でも…なんで営業利益は良いままなのでしょう…。あまり考えたくないですが、従業員の賞与をカットしたり、そんな販管費のコストカットが思い浮かびました。

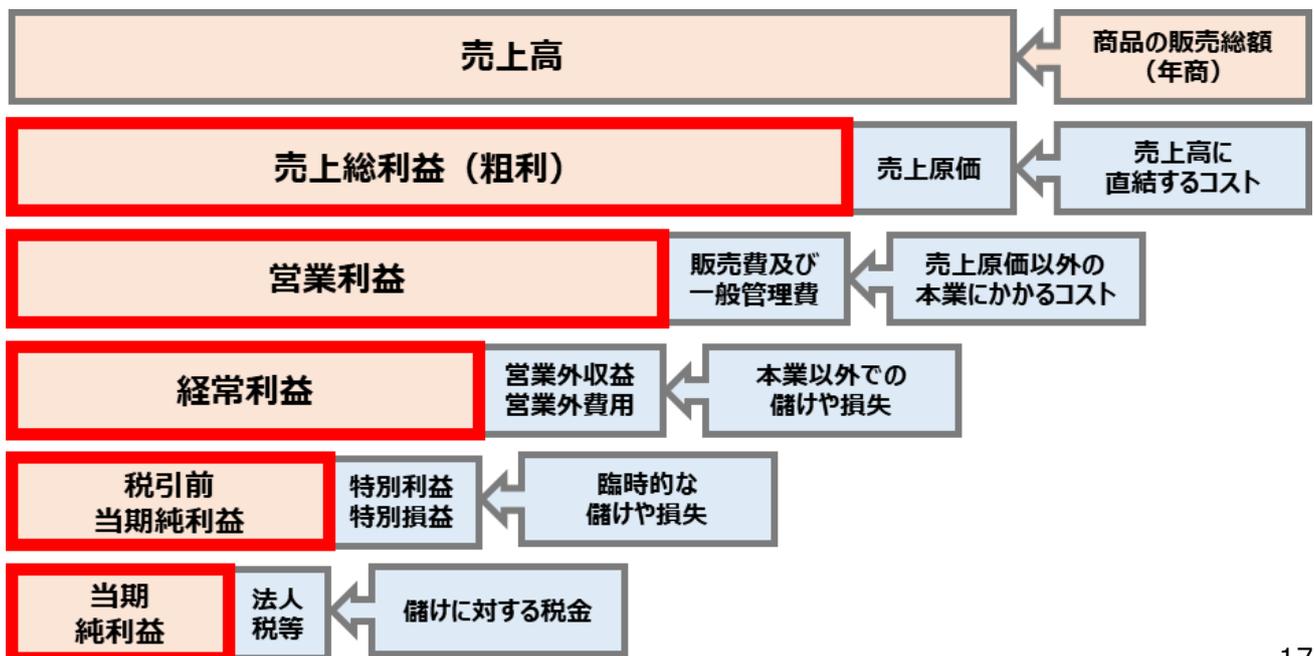
先輩社員：いいですね。そのような仮説を立てていくことが大切です。次に確認すべきは、販管費の中身が気になりますよね。販管費の削減によって、なんとか営業利益率以下をキープしたというシナリオも考えられますし、単に販管費の科目を見直して原価に組み込んだということもありえます。

新入社員：そんなこともあるんですね！確かに分析指標の結果だけでは、判断できないことも多いですね。定性情報の収集も大切だという事が、だんだん実感として持てるようになりました。

先輩社員：定性情報と定量情報の組み合わせ、それによって生じた小さな矛盾などを見つけられるようになると、いよいよ決算書を読めるという力が付いてきます。次回は、貸借対照表・損益計算書を組み合わせて分析をどのように進めるかお話しします。

<ポイントの整理>

①利益率の分析、特に売上総利益率においては、分析対象企業のビジネスモデルによる影響（兼業や事業構成等）を考慮する必要がある。



#23 : BS・PL を組み合わせた運転資金分析・前編

先輩社員 : 前回まで、BS と PL のそれぞれの帳票内で可能な分析指標や考え方を紹介してきました。ここからは、両方の科目を用いた分析を紹介していきますが、実は一部は紹介済みです。『回転期間』という言葉覚えてますか？

新入社員 : はい。貸借対照表の流動資産の説明で、売上債権回転期間、また棚卸資産回転期間を教えてくださいました。月商比の考え方ですね。

先輩社員 : その通りです。復習になるところがありますが、この考え方は非常に重要なので、もう一度確認しておきましょう。その2つの回転期間は、どのように見れば良いかわかりますか？

新入社員 : 業界平均や過去からの推移を見ていけば良いと思いますが、基本はどちらも短い方が良いのでは？

先輩社員 : そうですね。売上債権は入金待ちの資産ですし、棚卸資産もできれば早く売ってしまった方が良いでしょう。売上の規模が変わらないのに、どんどん売掛金や在庫が増えていっていったら、不良債権や不良在庫、それに、架空計上といった粉飾の可能性も考えられます。

新入社員 : 在庫を多く抱えていると管理のためにリソースを割かなければいけませんし、価値が低下するリスクもありますよね。

先輩社員 : ただし、反対に棚卸資産が過剰に少ない時は商品在庫を確保できていないケースも想定されます。背景となる事情とともに把握しておきたいところです。

新入社員 : それは考えが及びませんでした。確かに、原材料高騰で取り合いになっていて確保できないことも起こるかもしれませんよね。数字の結果だけの決めつけは良くない、というのは忘れないようにします！

先輩社員 : その通りです。また、月商比の考え方は、負債にも使えます。例えば仕入れをしたが、未払の債務に対しては、仕入債務回転期間という指標があります。

新入社員 : それも、短い方が良い指標ですか？ いつかは払わなければならないお金だから、当然ですね。

先輩社員 : 確かにそうですが、支払いを伸ばすと手元にお金をキープできます。先ほど登場した、売上債権回転期間、棚卸資産回転期間と比較することで、営業サイクル内での回収と支払のバランスを把握し、おおまかな資金繰り分析ができます。この考え方を『運転資金分析』と呼びます。

新入社員 : 分析結果をさらに組み合わせて求めるんですね。少し難しそうです…。

先輩社員：今日は、この言葉とその意味をざっくりとで良いので、ぜひ覚えてください。『売上債権回転期間 + 棚卸資産回転期間 - 仕入債務回転期間』を計算して、『必要運転資金』を求めることができます。これが何を意味するかイメージできますか？

新入社員：うまく言葉にするのが難しいのですが・・・この金額が大きすぎると、結局は売掛金や棚卸資産が大きくて資金繰りに不利な気がします。

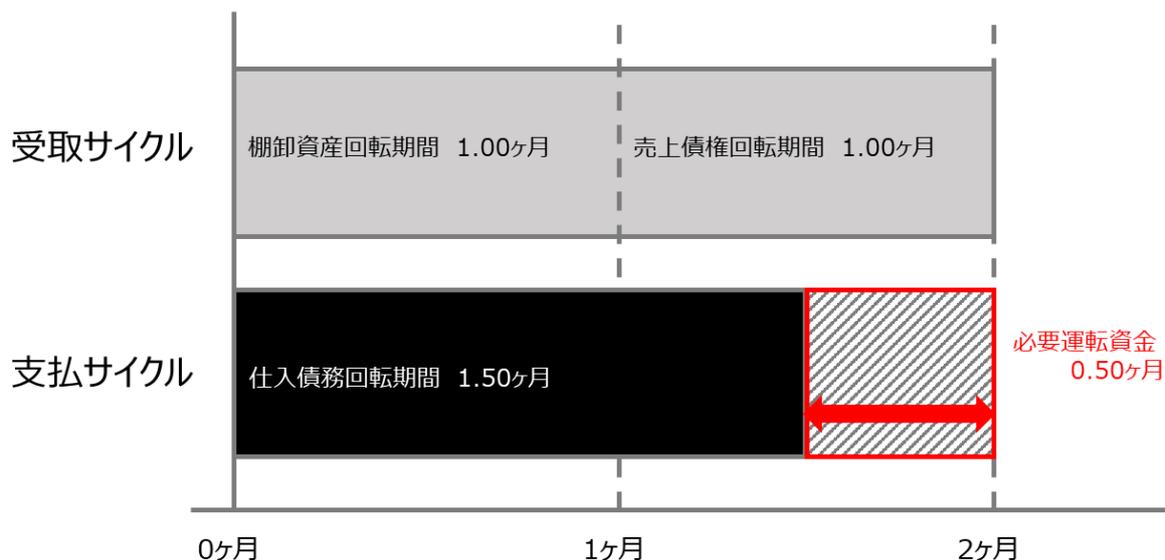
先輩社員：そこまでわかれば、ひとまず OK です。言わば、売上債権と棚卸資産は入金待ち、仕入債務は支払待ちですので、差額は当社が立て替えているお金の規模と見立てることができます。なお、BS の科目である売上債権や棚卸資産、仕入債務は、あくまでも期末日の一時点における金額である点は注意しましょう。期末にたまたま多く仕入れたなど何らかの突発的な要因で各回転期間や必要運転資金算出結果が大きくなっていないか、年々増えている、つまり資金繰り構造が不利になっていないか、というように見るのが肝要です。

新入社員：売掛金も在庫も全くなって、算出結果がマイナスになったらどのように判断すればよいのでしょうか？

先輩社員：なかなか良い目の付け所です。次回、この運転資金分析をもう少し掘り下げて説明しましょう。

<ポイントの整理>

① 運転資金分析は、売上債権回転期間 + 棚卸資産回転期間 - 仕入債務回転期間によって求めることができ、計算結果が正の値であれば必要運転資金となり、規模が大きすぎると資金繰り構造が不利であることが判断できる。



#24 : BS・PL を組み合わせた運転資金分析・後編

先輩社員 : 今回は『必要運転資金』分析の続きになります。どのような分析値を組み合わせて行うか、覚えていますか？

新入社員 : はい。売上債権回転期間と棚卸資産回転期間を合算し、仕入債務回転期間を差し引いて求めるんですね？ただ、どのように理解すればよいか、少し難しい印象です。

先輩社員 : おさらいですが、これは資金繰りの構造をチェックするための考え方で、必要運転資金分析において、売上債権回転期間と棚卸資産回転期間を合算したものを『受取サイクル』、仕入債務回転期間を『支払サイクル』と呼びます。損益計算書で利益が出ていたとしても、資金繰りがショートしてしまえば、支払いを受けられなくなってしまうかもしれませんからね。

新入社員 : 確かに、そのような状況は避けたいですね。必要運転資金の規模が大きすぎると、結局、立て替えているお金が大きくて、資金繰りは不利な構造にあるという事でしたよね。

先輩社員 : 正解です。その理解のためには、必要運転資金が大きくなってしまふシナリオを考えてみるとよいでしょう。不良在庫を大量に抱えていたり、売掛金の回収が遅ければ、短期の支払いができるか不安になりませんか？

新入社員 : そうですね。前回より少しずつ分かってきた気がします。でも・・・受取サイクルと支払サイクルを差額で求めているわけですから、仕入債務回転期間は大きい方が良い、ということになってしまいませんか？支払いが遅い会社と思われてしまいそうです。この考え方は変でしょうか？

先輩社員 : いえいえ、しっかりと理解していますよ。仕入債務回転期間は、商品や材料の仕入れに対する未払いのお金という事になります。確かに、期間が短いほど資金の活用効率が良い、または流動性が高いことを表しますし、得意先から見ればすぐ支払ってくれる方がよいでしょう。ですが、支払いを伸ばせば手元に資金が残ります。二面性がありますので、受取サイクルとのバランスを見るうえで、やはり必要運転資金の考え方が出てくるわけです。

新入社員 : ほとんど在庫がなく、売掛金もすぐ回収している、つまり受取サイクルは小さいのに、支払いが遅い会社は…。なるほど！確かに手元にお金が残る構造になりますね。この場合は、必要運転資金がマイナスになってしまうと思います。

先輩社員 : 前回の最後に出てきたケースですね。そうです。受取サイクルから支払サイクルを差し引いて、マイナスになった場合、それは『余剰運転資金』と呼ばれ、資金繰りの構造は余裕があると解釈できます

新入社員 : 想定されるケースを思い浮かべてみると、なんだかケチだな、って思っていました…。

先輩社員：気持ちは少しわかりますが、業態によっては余剰運転資金が算出されるのが当たり前のケースもありますよ。棚卸資産や売掛金が少ない、一方で仕入れはある程度まとまっている商売はなんですか？

新入社員：飲食店とかが該当しますかね。昨今の状況から、厳しいお店も少なくないですし、今度は応援したい気持ちになりました。

先輩社員：分析の鉄則ですが、結果だけを見て杓子定規に判断するのではなく、そのビジネスモデルを念頭に置きながら吟味してみてください。意外と、この運転資金分析が深いことがわかつています。

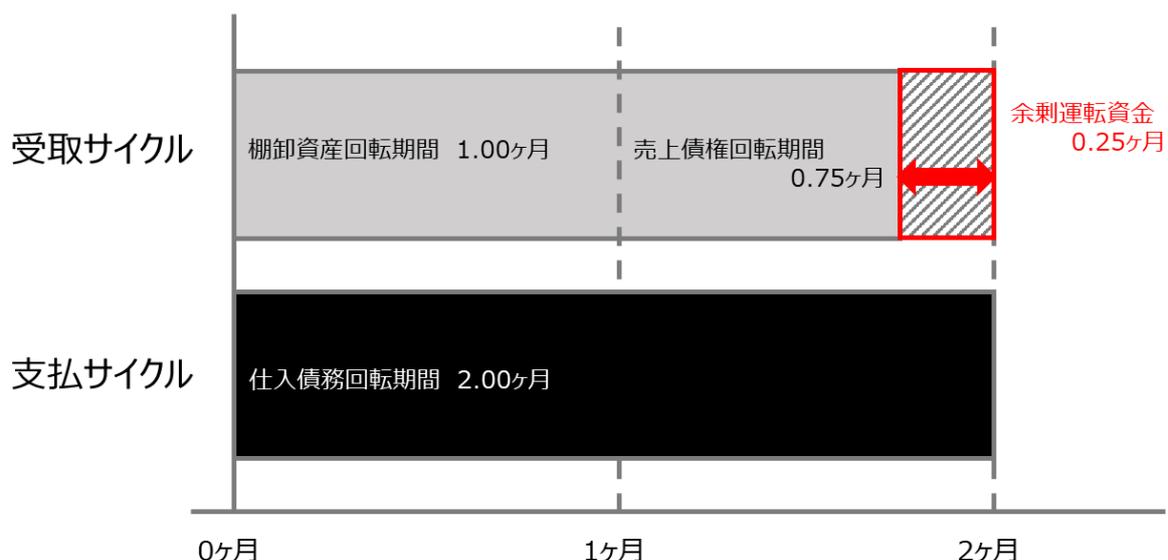
新入社員：そうなんです。確かに、余剰運転資金が出ていても、売上が減ってしまうとこれまでキープできていた現預金が無くなってしまって、他の支払いが難しくなることもありますよね。いろんなケースを想定しながら考えようと思います。

先輩社員：ぜひ、この運転資金分析については、覚えておいてください。基本を理解しておけば、どのような分析方法が適切か、見極められるようになります。今回の回転期間はいずれも売上の月商比を前提に話しましたが、棚卸資産や仕入債務に対しては売上原価比を用いてももう少し厳密に検証するといった考え方も存在します。さらに、売上債権や仕入債務の範囲、前受・前渡をどこまで考慮するか、などもポイントです。

新入社員：かなり深い論点だという事はわかりました…。初心者のうちは、基本的な考え方をしっかり頭にインプットしたいと思います！

<ポイントの整理>

① 運転資金分析は、売上債権回転期間 + 棚卸資産回転期間 - 仕入債務回転期間によって求めることができ、計算結果が負の値であれば余剰運転資金となり、有利な資金繰り構造と判断することができる。



#25 : 損益分岐点分析・前編

先輩社員 : 前回までは、オーソドックスな分析指標に加え、与信管理の観点で重要な資金繰り分析について紹介してきました。ここからは、それ以外の視点からも決算書を分析できるというお話をしたいと思います。重要度は下がりますが、覚えておくと視野が広がると思いますよ。

新入社員 : 決算書が手元にきたとき、どのように見ていけばよいか、おおむね重要ポイントはわかってきたような実感があります。手法だけ知っておくだけでも、ヒントになるかもしれません。お願いします！

先輩社員 : では、『損益分岐点』という言葉聞いたことはありますか？

新入社員 : なんとなく耳にしたことがあります。確か、採算がとれるかどうか、という視点ですよ。マーケティングにつながっていきそうな分析でしょうか？

先輩社員 : マーケティングにとどまらず、製造にかかるコストからみていくので、もっと広く関係してくるでしょう。『損益分岐点』とは、利益がちょうどゼロ、つまり利益も出ていないが損失も出していないというポイントを言います。それを決算書から求める手法が『損益分岐点分析』ですね。

新入社員 : 面白そう…ですが、そんな簡単に分析できなさそうですね。

先輩社員 : そうなんです。手法を簡単に説明すると、費用を『変動費』と『固定費』に分解して、売上との連動性を求めるようなイメージです。『変動費』は売上の増加に伴って増える費用、一方で『固定費』は売上とは関係なく一定に発生する費用、という意味です。

新入社員 : 『変動費』は材料費といった原価科目が思い浮かびます。売上との関連性が強いのが原価ですからね。『固定費』は家賃とかでしょうか？

先輩社員 : なかなか良い着眼点です。しっかり損益分岐点分析をするためには、各科目を『変動費』と『固定費』に分解していく作業が必須になります。

新入社員 : 科目の性質はなんとなくイメージできそうですが、企業によって変動費か固定費かは、少しずつ変わってくるんじゃないでしょうか？例えば、給料は固定給だけとは限りませんか？

先輩社員 : いいポイントに気づきましたね。その通りで、企業ごとに性質が異なるケースもありますし、科目の中にも変動・固定両方の性質を含むものもあります。そのため、正確に固定費と変動費を切り分けるのは、なかなかの難題となります。ですので、この『損益分岐点分析』は主に、管理会計、つまり社内での戦略を練るシーン等で用いるとよいでしょう。

新入社員：外部の決算書の損益分岐点を求めるには、推定計算になっちゃいますね。

先輩社員：確かにそうですが、その会社のビジネスモデルなどをよく知っていれば、分析の精度を上げられるかもしれませんよ。一方で、なかなか根気が必要な分析手法とも言えるかもしれません。

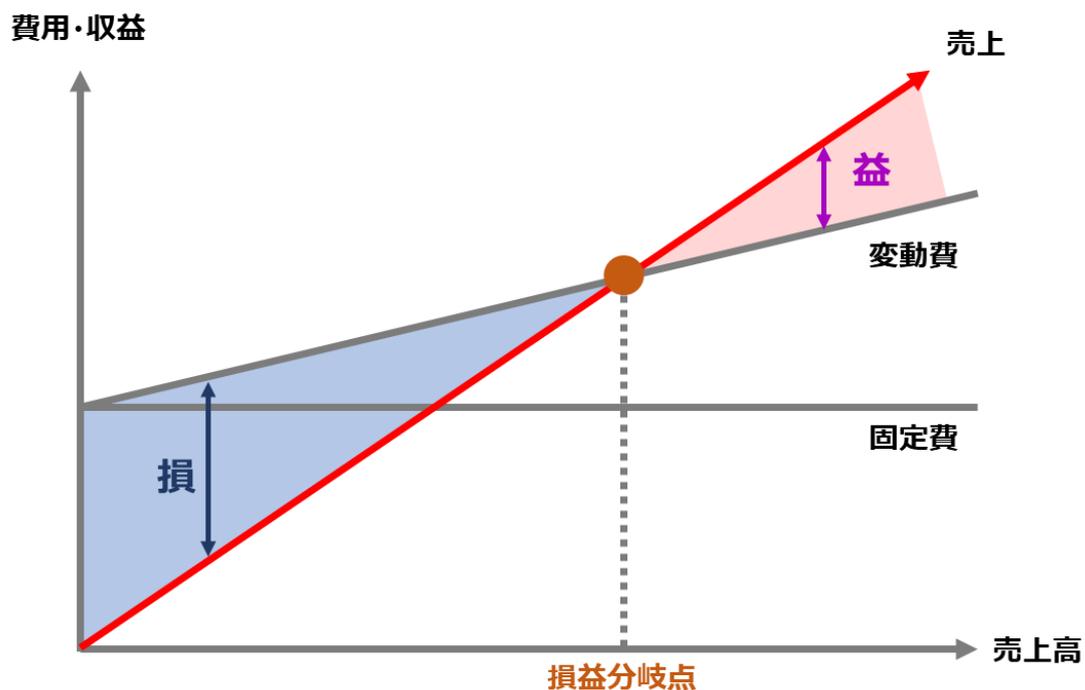
新入社員：これまでの原価、販管費と営業外損益といった切り分けとは別に、『変動費』と『固定費』という見方があるという事は覚えておこうと思います。

先輩社員：コスト削減を検討するときにも、その視点が大切です。固定費が重いと、売上が下がったときにすぐ赤字になってしまいますからね。損益分岐点の計算式等も具体的に紹介しようと思いましたが、それは次回にしましょう。ぜひ、次回までにどのような『変動費』や『固定費』があるのか、考えてみてください。

新入社員：実在企業の決算書を見ながら、自分なりにイメージしてみたいと思います！

<ポイントの整理>

- ①売上と費用が同額となり、利益がゼロになるポイントを損益分岐点と呼ぶ。
- ②損益分岐点を分析するためには、経費を売上と比例関係にあるか、という観点で変動費と固定費に分解する必要がある。



#26 : 損益分岐点分析・後編

先輩社員 : さて、今回は『損益分岐点』分析の続きです。費用を、売上と比例して増加する性質を持つ変動費と、そうではない固定費に分ける必要がある、というお話はしました。ちなみにこの手続きを『固変分解』といいます。

新入社員 : 損益分岐点の分析独特のキーワードがあるんですね…。メモしておきます。

先輩社員 : そうなんです。では、基本的な分析方法をお話したいと思いますが、『変動費率』についても説明しておきましょう。どのような意味か想像できますか？

新入社員 : 売上が増加したときに、どの程度の割合で変動費が増加するか、ということでしょうか？

先輩社員 : その通りです。簡単な事例で考えてみましょう。まず、最新期の売上が 200 億円の会社があったとしましょう。集計したところ、変動費が 80 億円、固定費が 60 億円ありました。

新入社員 : なるほど。事例があるとわかりやすいです。変動費率は『変動費÷売上高』で、このケースは 0.4 になりますね？

先輩社員 : 正解です。では、ちょうど利益がゼロ、つまりこの会社の損益分岐点はどのように求めればよいのでしょうか？

新入社員 : ちょっと待ってくださいね。現在の売上が 200 億円から変動費と固定費を引くと 60 億円の利益ですね。方程式を作ればよさそうですね…売上を X とすると…『 $X - 0.4X - 60 = 0$ 』を解けば出せそうですね。

先輩社員 : さあ、何分で答えが出るでしょうか。

新入社員 : 理系ではありませんが、この程度の計算ならすぐ出せますよ！ズバリ、 $X = 100$ 億円となりました。なかなか面白いですね。

先輩社員 : 正解です。この計算式をもとに、グラフが描けます。イメージも簡単ですが、紹介しておきましょう。ちなみに、この事例の場合、現時点の売上高 200 億円に対して、損益分岐点売上高が 100 億円ですので、まだ余裕がありそうですね？

新入社員 : 確かにそうですね。少し売り上げが下がってもまだまだ利益が出る余地がありそうですね。

先輩社員 : 売上高から損益分岐点売上高を引いた差額分を、売上で割って求める『安全余裕率』という指標もあります。

新入社員：損益分岐点の分析、思った以上に奥が深いことがわかりました。自社の管理会計で用いるのであれば、商品別や地域別といった切り分け方をしていくと色々な発見がありそうです。

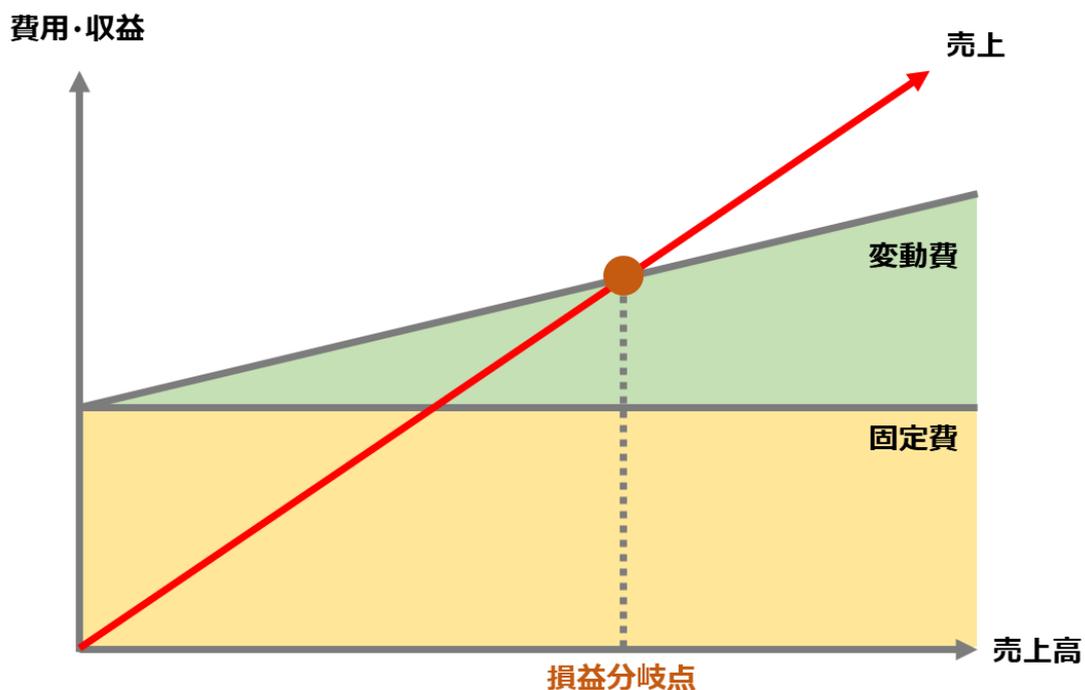
先輩社員：そうですね。新商品を売り出したときに、コストと想定される売上をもとに、シミュレーションができるでしょう。ただ、変動費率はもちろん、固定費も必ず一定とは限らないということです。あくまでも仮定にすぎないですし、他社の決算書分析においては多分に推定の要素が入り込むことは覚えておきましょう。

新入社員：わかりました！ 与信の目線から、分析指標を意識してきましたが、管理会計の分野もとても面白そうです。

先輩社員：管理会計の世界では、さらに原価構造を分析するような観点もありますが、今回はまた違った視点からの分析手法を紹介したいと思います。

<ポイントの整理>

- ① 損益分岐点分析において、性質によりコストを変動費と固定費に分ける作業を、固変分解という。
- ② 損益分岐点売上高は、売上高をXとしたとき $X - (\text{変動費} \cdot X) - \text{固定費} = 0$ より求めることができる。



#27：一人当たり分析指標

先輩社員：財務分析については、B S、P Lの分析に加え、運転資金分析、さらに損益分岐点分析を紹介してきました。決算書が手元に来た時、適切な判断ができそうでしょうか？

新入社員：分析手法を知識として知っていても、実際に決算書分析をしてみると、判断が正しいのか迷うことも増えました…。

先輩社員：確かに、決算書に強くなるためには、たくさんの企業分析を行って経験値を蓄積していかないとはいけませんね。

新入社員：ですが『自己資本比率が低いのであれば、利益もきちんと出ていないのでは？』と考えたり、さらに『運転資金分析』で資金繰り構造を確認してみたりと、一つの結果から次に確認すべき指標が頭の中で繋がることもありました。

先輩社員：いい傾向ですよ。分析結果の一つだけを見て判断せずに、少しずつ自分の中で分析企業の仮説が立てられてきたようですね。今回は、他の視点での分析方法を紹介しましょう。

新入社員：できれば、わかりやすいシンプルな考え方だとよいのですが…。

先輩社員：ご安心ください。今回紹介するのは従業員『一人当たり』の分析方法です。考え方はシンプルで、売上高や利益などを従業員数で割って、従業員一人当たりでどの程度の売上や利益を生み出しているか測定します。

新入社員：一人当たり売上高や、一人当たり利益は目標値として社内でも活用されそうですね。

先輩社員：そうですね。KPI として、従業員一人一人が経営に参画している意識付けに用いられたり、また規模の異なる企業間で比較を行う場合、『率』換算に加えて『一人当たり』換算を用いることでイメージしやすくなる場合があります。

新入社員：給料や賞与を一人当たり換算すると、なかなか面白そうな結果が出そうです。ただ、従業員といっても、正社員の他にも派遣の方や、パート・アルバイトも混在しちゃいますよね。

先輩社員：そのため、可能であれば、従業員の構成などをおおむね把握したうえで用いるとよいでしょう。また、粉飾のシグナルに気づくためには、いろいろな観点がありますが、一人当たり売上高から読み取れるケースもあります。

新入社員：売上増、利益増で資金繰り構造も問題なさそうなら、私だったらスルーしてしまいそうですが、どのようなケースでしょうか？

先輩社員：まさに、大きく売り上げが増加しているケースこそ気を付けたいですね。従業員数が変わっていないのに、一人当たり売上高がどんどん増えている場合、生産性を向上させるための投資や、大きな改革が行われているはずですよ。

新入社員：売上の水増しですね。売掛金や棚卸資産の増加ケースとともに、一人当たり売上高といった観点も覚えておきます！

<ポイントの整理>

- ①一人当たりの分析手法を用いる場合は、分母となる従業員数の把握・定義が重要となる。
- ②一人当たり売上高が大きく増加している場合、生産性向上のための投資等がされているか等、その根拠たる定性情報の把握が望ましい。

コラムまとめ Vol.2 <損益計算書・財務分析の基礎 編> は以上です。

全国企業財務諸表分析統計

企業の財務リスク管理に欠かせない必須資料！企業評価のための財務分析指標としても最適！

「自社、競合、取引企業を評価しませんか？」

- 全国の調査網を駆使して集めた非公開企業の財務データを含め編集
- 直近事業年度（4月～3月）の財務諸表を分析
- 企業の多面的な分析が可能となる財務比率 56 項目を掲載
- 産業別（大分類）の主要分析値をレーダーチャートで表示
- 与信管理から新規開拓まで多彩なビジネスシーンに対応



お申込み・サービスの詳細は[こちら](#)からご覧いただけます。

2023年5月発行
株式会社帝国データバンク
営業企画部マーケティング課
TEL : 03-5775-3210

Mail : tdb_marketing@mail.tdb.co.jp