

# 財務分析

- **財務諸表**を読み解くことで、分析対象企業がどのような経営状態にあるのか？ 理解できるようになる

▶ 経営状態が良化しているのか、悪化しているのか、問題の程度は？ など、状況把握に用いる

▶ 他社との比較によって、強み・弱みを把握することができる

- 目指す数値・指標を定める → 経営意思決定に活用する

# 主な財務分析 項目

1. 成長性分析
2. 収益性分析
3. 効率性分析
4. 安全性分析
5. 総合分析

# 成長性分析とは？

企業の財務数値（売上高や総資産など）の規模がどの程度変化しているのか、一定期間における変化を分析することで、企業の成長度合いを測定するもの。

売上高成長率、販管費成長率、総資産成長率など、分析したい切り口で見るのがよい。

なお、成長性分析では、市場全体の伸びとの比較やライバル企業との比較をすることが重要な意味を持つと言える。市場全体の伸びや競合に比べ自社の伸びは優れているのか？ という観点で見ると分かりやすい。

## ◆成長性分析

分析内容			計算式
売上高	成長率	(%)	前期と、前々期の数値を比較
売上総利益	成長率	(%)	
販管費	成長率	(%)	
営業利益	成長率	(%)	
経常利益	成長率	(%)	
総資産	成長率	(%)	

- ▶ 売上と比較することで、良化・悪化ポイントに気づける
- ▶ 総資産は増えず、売上高・利益だけ伸びるのが理想
- ▶ 分析対象企業の推移だけでなく、  
「市場全体の成長率」や「競合との差」  
などとの比較を行ってみると、より多面的に状況を掴める

# 成長率の計算

(CAGR = 年平均成長率)

CAGR：年平均成長率

例えば、100百万円の売上高が3年間で160百万円に伸びたときの、3年間の平均成長率は？

3年間で $160 \div 100 = 1.6$   
60%増だから、1年あたりの平均成長率は $60 \div 3 = 20$ で20%という考え方は誤り

一般のビジネスの考え方では年平均成長率というとき、複利の考え方を前提にしており、  
 $100 \times (1+x) \times (1+x) \times (1+x) = 160$ となるようなxを求める

従って、 $3\sqrt{1.6} = 1.1696 \dots$  すなわち17.0%が正解となる

2015年	2016年	2017年	2018年
1,000,000			1,600,000
	120%	120%	120%
	1,200,000	1,440,000	1,728,000
	117.0%	117.0%	117.0%
	1,169,607	1,367,981	1,600,000

- ・ 3年間で60%UPなので、20%UP×3年？？
- ・ 20%ずつ掛けると、72.8%UPになるので誤り
- ・ 複利で計算するので、実際は17%が正しい

成長性分析と年平均成長率の計算について  
詳細は、エクセル資料を参照ください



## ◆成長性分析

分析内容			計算式
売上高	成長率 (%)	直近期 売上高	÷ その1年前の売上高
売上総利益	成長率 (%)	直近期 売上総利益	÷ その1年前の売上総利益
販管費	成長率 (%)	直近期 販管費	÷ その1年前の販管費
営業利益	成長率 (%)	直近期 営業利益	÷ その1年前の営業利益
経常利益	成長率 (%)	直近期 経常利益	÷ その1年前の経常利益
総資産	成長率 (%)	直近期 総資産	÷ その1年前の総資産

### ●解説

ただ漫然と増減を眺めるのではなく、「**市場全体の成長率**」や「**競合との比較**」など、  
**別の要素も加えて俯瞰すると、より現状が掴めてくる**

また、売上成長率と他の数値を比較することで、収益面での変化（良化 or 悪化？）に気づきやすくなる  
各利益の段階で比較することにより、問題のある箇所が分かりやすくなるようになる  
加えて、資産の成長率を売上の伸び率と比較することで、効率性がどう変化しているのか掴むことが出来る

### ●計算フォーム

↓ 枠内 青部分に数値を入れてください

分析項目	直近期	その1年前	成長率
売上高	89,765千円	62,582千円	143.4%
売上総利益	25,475千円	16,857千円	151.1%
売上総利益率	28.4%	26.9%	1.4 ポイント
販管費	18,745千円	10,124千円	185.2%
売上高 販管費比率	20.9%	16.2%	4.7 ポイント
営業利益	6,730千円	6,733千円	100.0%
売上高 営業利益率	7.5%	10.8%	-3.3 ポイント
経常利益	7,251千円	6,215千円	116.7%
売上高 経常利益率	8.1%	9.9%	-1.9 ポイント
総資産	75,845千円	72,154千円	105.1%
総資産回転率	1.2 回転	0.9 回転	

↑ 上記に関する雑感 （例）

売上高は前期比143%拡大したのに対し、売上総利益は151%の増となった。  
増収に加え、原価の低減 or 販売価格の改善もあり、売上総利益率が1.4ポイント良化したのが要因。

ただ、販管費は前期比185%増と嵩んだため、営業利益はほぼ同じ金額にとどまり、  
営業利益率は、前期比3.3ポイントダウンとなった。  
なお、営業外損益においては前期を超えるプラスとなり、経常利益は前期比116%増の計上となった。

その他、売上増に比べて資産の増加は抑えられたため、全社の効率性は良化  
総資産回転率は1.2回転と前期よりも0.3回転改善した。

：年平均成長率（CAGR）

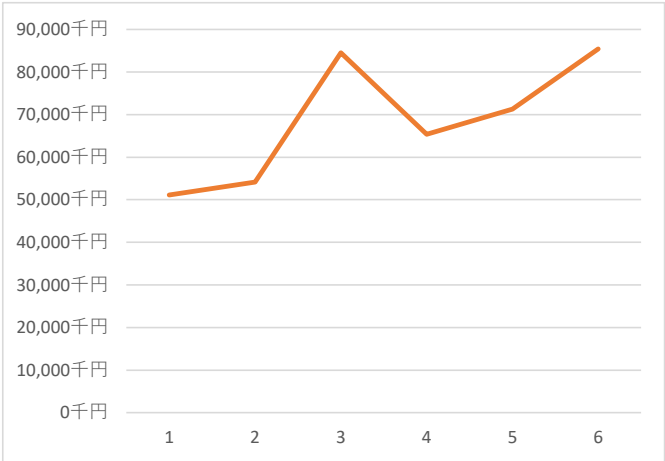
↓ 赤枠内に数値を入れてください

年	2002 年	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年
売上高	51,124千円	54,111千円	84,511千円	65,412千円	71,245千円	85,421千円
		105.8%	156.2%	77.4%	108.9%	119.9%

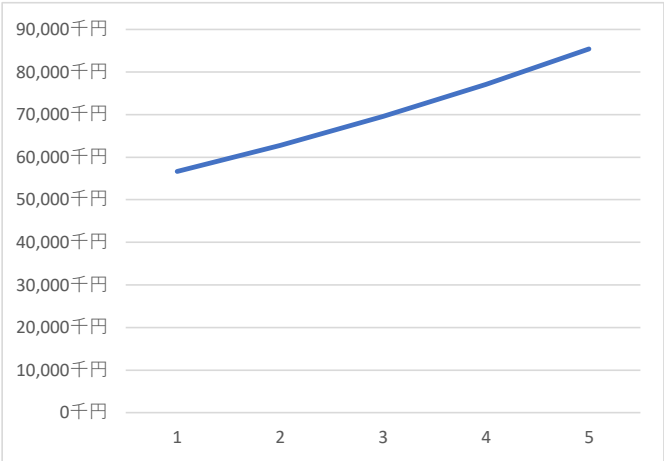
複年成長率	10.8% 関数 1. $(H3/C3)^{(1/(H2-C2))}-1$
計算式	10.8% 関数 2. $\text{POWER}(\text{直近年の収益}/\text{初年度の収益}, 1/\text{経過年数})-1$

計算するとこのような推移になる ↓

売上高	51,124千円	56,652千円	62,777千円	69,565千円	77,086千円	85,421千円
売上高	51,124千円	56,652千円	62,777千円	69,565千円	77,086千円	85,421千円
		110.8%	110.8%	110.8%	110.8%	110.8%



↑ 実際の推移



↑ 平均成長率で計算した推移

●計算フォーム

↓ 赤枠内に数値を入れてください

現状 売上高	30,000千円
○年後に	5 年
目標 売上高	100,000千円

目標 年成長率 **27.2%** → 目標売上高に達するには、毎年このペースで成長する必要がある

年	0年目	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
売上高	30,000千円	38,168千円	48,559千円	61,780千円	78,600千円	100,000千円
		127.2%	127.2%	127.2%	127.2%	127.2%

参考情報

営業数	5.0名	5.0名	5.0名	5.0名	5.0名	5.0名
1名あたり、年間売上高	6,000千円	7,634千円	9,712千円	12,356千円	15,720千円	20,000千円
		127.2%	161.9%	205.9%	262.0%	333.3%

↑ 必要なら、売上増の計画を踏まえて営業数も検討しておく