



第二回勉強会資料（1）  
決算書の見方～財務分析入門～

平成 26 年 7 月 23 日  
野崎地平税理士事務所  
野崎地平

- (1) 決算書とは？何がわかる？
  - ① 会社の成績表（通信簿）、一年の集計結果です。
  - ② 過去はもちろん、近未来もある程度読める。
  - ③ 会社（社長）の姿勢がわかる。
  
- (2) 一目で見るポイントとは？
  - ① その会社に出資するかどうかを検討するつもりで見ると。
  - ② 大きい数字（合計欄）から小さい数字（各科目）へ。
  - ③ 利益は出ているか、どうか。
  - ④ 前期と比べてどうか。
  - ⑤ 今後の数字はとなると予想されるか。
  - ⑥ 資金（お金）はどれだけあるか。
  - ⑦ 借入金が多いか、少ないか。
  - ⑧ 全部お金に換えたら、いくら残るか。（時価に換算したらどうなるか）
  
- (3) まずは別紙のケースを見てみましょう！  
条件（あくまでも架空の会社です）
  - ① 株式会社ホライゾン
  - ② 役員 3 名 社員 2 名
  - ③ 設立して 6 期経過。
  - ④ 建設業（管工事）

**基礎知識**

- ◇ 貸借対照表（B/S）は決算日の財産と負債の状況をまとめたものです。
- ◇ 損益計算書（P/L）は段階的に利益が集計されています。
- ◇ B/Sは現金に近いもの（現金化しやすいもの）から順番に並んでます。
- ◇ B/Sの右側はお金をどのようにして調達したかを表し、左側は資金の用途を表しています。
- ◇ 損益分岐点売上高＝固定費／売上総利益率
- ◇ 各種比率は別紙のとおりです。

(4) 私が注目したところは以下の点です。  
金額はどうか？ 増減はどうか？ 率はどうか？

- ① 売上
- ② 当期純利益
- ③ 売上総利益
- ④ 販売費一般管理費
- ⑤ 営業利益
- ⑥ 税引前当期利益
- ⑦ 資産の部合計
- ⑧ 負債の部合計
- ⑨ 純資産の部
- ⑩ 繰越利益剰余金
- ⑪ 現金及び預金
- ⑫ 借入金
- ⑬ 流動比率
- ⑭ 売掛金（工事未収入金）－買掛金
- ⑮ 損益分岐点売上高
- ⑯ 材料費
- ⑰ 外注加工費
- ⑱ 役員報酬
- ⑲ 給料手当
- ⑳ 交際接待費
- 21 保険料
- 22 保険積立金
- 23 その他の各科目
- 24 各種比率
- 25 当期純利益＋減価償却費－借入金元金返済額

(5) どのような会社と推測できるか？

- 順調に業績が上がり、財産も増えつつある優良企業。
- 売上総利益率も高い方で、質の高い仕事が出来ていると推測できる。
- 工事代金は前受で回収する金額が大きく、焦げ付いているものもなさそう。
- 一方、買掛金はその月の分は翌月には支払っているようで、その面での取引先からの信頼は厚そうである。
- 資金面も現預金が財産に占める割合が多くすばらしい状況。
- 借入金は少なく、業績がいいので新規融資はすぐにできそう。
- 交際費が増えている以外は目立った支出増はなく、無駄遣いはなさそう。
- 仕掛品、未成工事受入金が月平均売上に比べ少ないのは、決算時期の受注が少ないことを意味している。今後の受注見込みが気になる点ではある。
- 設備投資が少なく済んでいるのも、資金面では強み。
- 総じて、お金の入出金にきっちりしており、とても誠実でしっかりとした会社（社長）という印象を受ける。今後もどんどん伸びていけそう。楽しみ。

(6) 個人事業の場合

これまで見てきたやり方と同じですが、「事業主貸」「事業主借」という科目は個人事業のみの科目です。

事業主貸は経費ではない個人的な支出を集計したものです。

事業主借は売上ではない個人的な入金を集計したものです。家庭のお金を事業用の通帳に入れた場合も事業主借になります。

(7) この会社にはアドバイスするとしたら・・・

- ① 株価が上昇しています（設立時の4倍）。今後利益が出れば更に株価は上がりますので、株を異動する予定があれば早めの方がベターです。
- ② 事業承継をお考えですか？次の世代を育てていくのに早すぎることはないですよ。
- ③ お金は着実に増えつつありますが、どのように使うのかも大切です。今後の計画はどのようになっていますか。
- ④ 保険を有効活用できていますか。保険はリスクをカバーすることもできますし、将来の資産形成にも使うことができますよ。

- ⑤ 未成工事受入金が多いですね。世の中の流れからすると前受金は減らしていく方向にあります。前受金が少なくなっても問題ないようにするために、更なる資金充実を図りましょう。
- ⑥ 社員教育、役員スキルアップのための教育に力を注いでいますか。
- ⑦ 経営理念はありますか？なければぜひ作りましょう。今後の会社の永続発展のために必要だと思います。
- ⑧ 金額にもよりますが、損益面、資金面ともに充実しているので融資は受けられると思います。設備投資の予定があれば、金融機関に相談されてはどうですか？金利も今は低いですよ。
- ⑨ 設備投資に関しては、一定の要件を満たせば、購入金額の全額を取得時に経費にできる制度が今はありますよ。
- ⑩ 外注費率を下げることができおり、利益がより出やすくなってきています。いい傾向なのですが、外注先さんとの関係は良好でしょうか？これから更に人手不足が深刻化しそうですので、いい関係を築いていくことはとても大事ですよ。

## 第2回勉強会資料（2）

### 業績アップ事例研究

我々の会社、家庭、そして自分自身に置き換えて一緒に考えてみましょう！  
正解は一つではありませんので、自由な発想で楽しく柔らかくいきましょう！

#### 1、 齊藤一人さん

銀座まるかんの社長さんで納税額日本一に何度もなった実業家です。

主に健康食品を取り扱っておられます。

すごい業績をあげることができた秘密とは？

言葉について

税金について

#### 2、 建設会社のA社

義理堅くて、誠実で、包容力があり、頭も切れる。

周りにいい方がたくさん集まってくる。交際費も年間500万くらいになる。

20年前に個人事業スタート、10年前に法人化。10数年前からずっと業績が伸びている。

さて、この少ない情報であえて推測してみてください。

この会社の今現在の社員数は何人でしょうか？

3、 工務店のB社

義理堅い。面倒見がいい。明るくて包容力がある2代目社長さんです。  
とにかく人が集まります。  
社員もどんどん増えている。  
その会社の40歳くらいの社員が他の社員や取引先とケンカに近いトラブルを起こすそうです。会社の信用問題にもなりかねません。  
さて、その社員についての処遇をどうしたのでしょうか？

4、 八天堂（パン屋さん）の再建

三代目社長は老舗のパン屋さんをどうやって再建したのでしょうか？  
多種類を取り揃えて県内に10店舗展開した時期もありましたが、競合店やコンビニが増えてしだいに売上は減っていったそうです。  
店を縮小、製造卸に軸足を移したが2、3年でまた利益が出なくなったとのこと。  
さて、どうやって会社を再建したのでしょうか？