

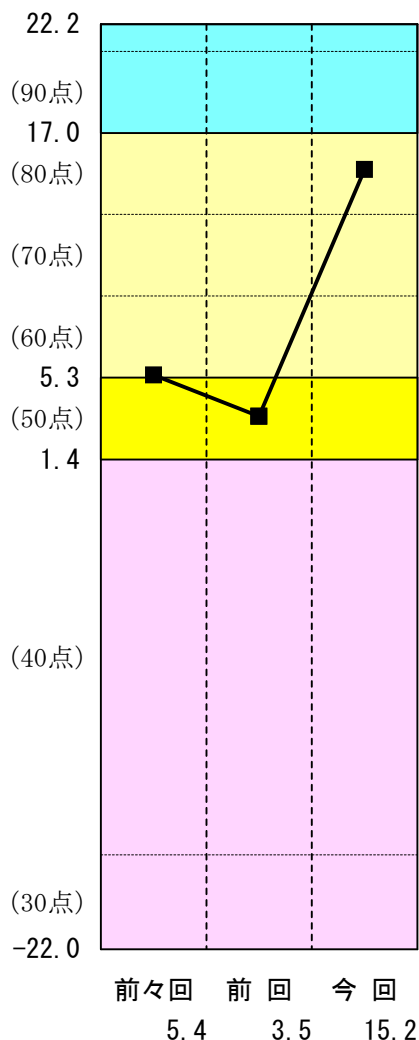
総資本経常利益率

投下資本の利益貢献度

経営活動の効率をみており、会社の実力がどれ位かを示します。

$$\text{＜算式＞} \quad \frac{\text{経常利益}}{\text{総資本}} \times 100 (\%)$$

(単位：千円)



| | 前々回 | 前回 | 今回 |
|-------|--------|--------|--------|
| 経常利益 | 822 | 773 | 5,542 |
| 平均総資本 | 15,135 | 22,395 | 36,343 |
| 分析値 | 5.4% | 3.5% | 15.2% |
| 得点 | 60点 | 50点 | 80点 |

今回：(15.2)%で、(80)点でした。

事業に投入した資金が極めて効率良くまわり、その経営活動の利益（儲け）を十二分にあげることができている。

と言えます。

80 点の範囲は、(13.1)以上 (17.0)未満で、分析値は、前回より上昇しています。

目標：90 点の範囲(17.0)%以上にするためには、

総資本が、今回と同じ (36,343)千円の場合、
経常利益を、(6,178)千円に、
今回より (636)千円 増やすこと

もしくは、

経常利益が、今回と同じ (5,542)千円の場合、
総資本を、(32,600)千円に、
今回より (3,742)千円 減らすことが必要。

【数値を良くするためには】

- ・総資本（総資産）をできる限りスリム化することが、数値を高くするポイント。
- ・具体的には、売掛金の回収を早めたり、不良在庫を処分することなどが考えられる。

目標設定ご提案/見本

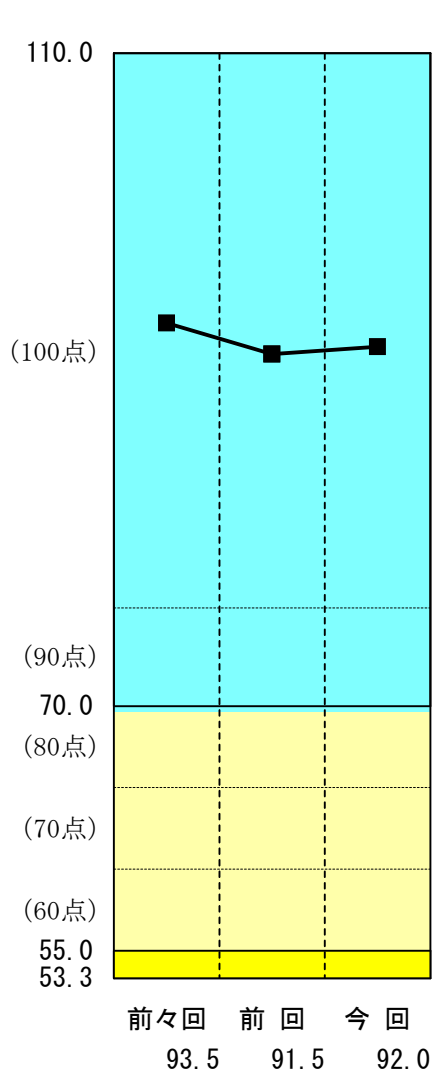
決算の解説と診断 ()

付加価値率

顧客満足度の価値

売上をあげて、直接どれ位儲かるのか、商品力の強さを示します。

$$\text{＜算式＞} \quad \frac{\text{付加価値}}{\text{売上高}} \times 100 (\%)$$



| | 前々回 | 前回 | 今回 |
|------|--------|--------|--------|
| 付加価値 | 23,104 | 37,295 | 72,387 |
| 売上高 | 24,720 | 40,738 | 78,676 |
| 分析値 | 93.5 % | 91.5 % | 92.0 % |
| 得点 | 100点 | 100点 | 100点 |

今回：(92.0)%で、(100)点でした。

売上とそれをあげるのに直接かかった仕入や外注費との割合は極めて良好で、会社発展のために必要な粗利は十分得られている。

と言えます。

100点の範囲は、(76.0)以上で、
分析値は、前回より上昇しています。

目標：100点の範囲(76.0)%以上にするためには、

売上高が、今回と同じ (78,676)千円の場合、
付加価値を、(59,793)千円以上に、
維持することが必要。

【数値を良くするためには】

- ・変動費を引き下げることがポイント。
- ・仕入・調達コストを引き下げる、商品・材料のロスを少なくする。
または商品・サービス力を高め、価格が高くても売れる状況を作り出す。

目標設定ご提案/見本

決算の解説と診断 ()

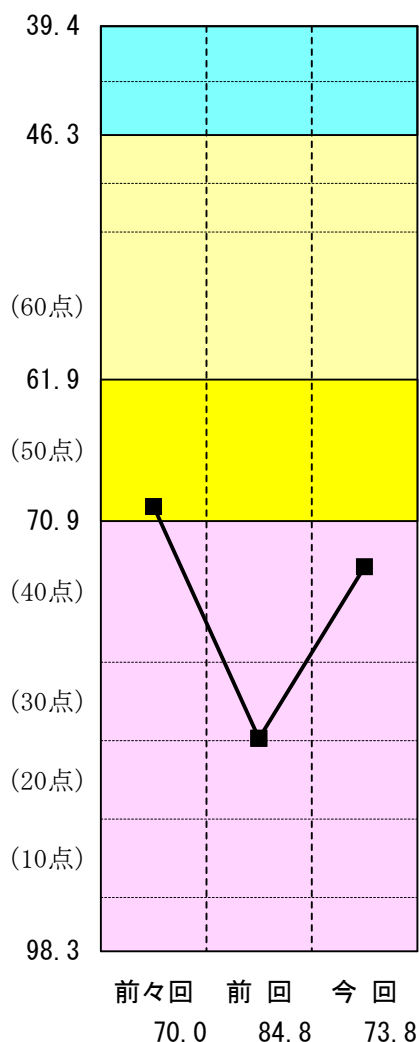
労働分配率

人件費と稼ぎ高のバランス

儲け（稼ぎ高）の中でいくら給与になっているかを示します。

$$\text{＜算式＞} \quad \frac{\text{人件費}}{\text{付加価値}} \times 100 (\%)$$

(単位：千円)



| | 前々回 | 前回 | 今回 |
|------|--------|--------|--------|
| 人件費 | 16,171 | 31,612 | 53,446 |
| 付加価値 | 23,104 | 37,295 | 72,387 |
| 分析値 | 70.0 % | 84.8 % | 73.8 % |
| 得点 | 50点 | 30点 | 40点 |

今回：(73.8)%で、(40)点でした。

会社が稼ぎ出した儲けに対し、社員等に対する人件費への配分がやや高く、人件費のウェイトが高くなっている。

と言えます。

40点の範囲は、(71.0)以上 (80.0)未満で、分析値は、前回より上昇しています。

目標：50点の範囲(71.0)%未満にするためには、

付加価値が、今回と同じ (72,387)千円の場合、人件費を、(51,322)千円に、今回より (2,124)千円 減らすこと

もしくは、

人件費が、今回と同じ (53,446)千円の場合、付加価値を、(75,382)千円に、今回より (2,995)千円 増やすことが必要。

【数値を良くするためには】

- ・商品力、販売力を常に高める努力を行い、付加価値額の増大を図っていく。
- ・仕事の状況に応じて、正社員、パート従業員のバランスを検討していく。
- ・注意点として、労働分配率を高めている要因が、人件費と付加価値額のどちらなのかを見極め、適正な水準であることが望ましい。

目標設定ご提案/見本

決算の解説と診断 ()

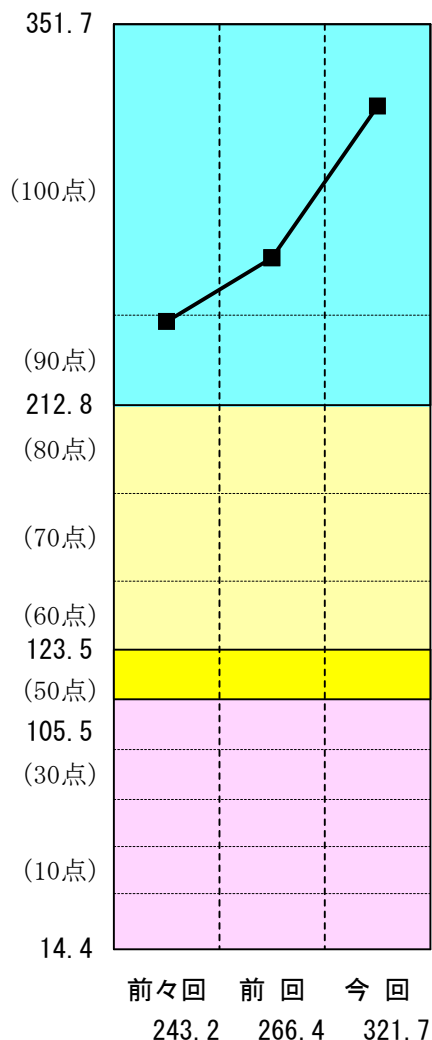
固定資産投資効率

固定資産の利益貢献度

設備がどの程度効率よく稼いでいるかを示します。

$$\text{〈算式〉} \quad \frac{\text{付加価値}}{\text{固定資産+リース残額}} \times 100 (\%)$$

(単位：千円)



| | 前々回 | 前回 | 今回 |
|--------|---------|---------|---------|
| 付加価値 | 23,104 | 37,295 | 72,387 |
| 平均固定資産 | 9,500 | 14,000 | 22,500 |
| 分析値 | 243.2 % | 266.4 % | 321.7 % |
| 得点 | 90 点 | 100 点 | 100 点 |

今回：(321.7)%で、(100)点でした。

設備等の固定資産が効率良く稼働しており、その固定資産が生み出している利益（儲け）は高いものになっている。

と言えます。

100 点の範囲は、(245.5)以上で、
分析値は、上昇傾向にあります。

目標：100 点の範囲(245.5)%以上にするためには、

固定資産が、今回と同じ (22,500)千円の場合、
付加価値を、(55,237)千円以上に、
維持すること

もしくは、

付加価値が、今回と同じ (72,387)千円の場合、
固定資産を、(29,485)千円以下に、
維持することが必要。

【数値を良くするためには】

- ・固定資産の稼働率を高め、非効率設備や遊休資産を減少させる。
- ・固定資産への投資をしない（または、少ない投資）で付加価値額を高める。
- ・現有の固定資産、リース物件の見直しを図り、付加価値創造に貢献しないモノは除外する。

目標設定ご提案/見本

決算の解説と診断 ()

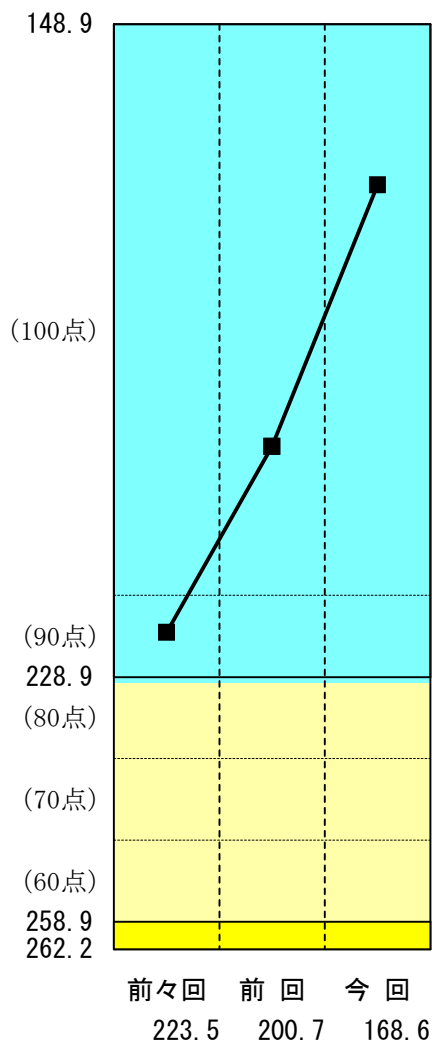
総資本回転日数

投下資本の売上貢献度

投下した資本の活用状況を表し、売上に結びついているかを示します。

<算式> $365 \div \frac{\text{売上高}}{\text{総資本}}$ (日)

(単位：千円)



| | 前々回 | 前回 | 今回 |
|-------|---------|---------|---------|
| 売上高 | 24,720 | 40,738 | 78,676 |
| 平均総資本 | 15,135 | 22,395 | 36,343 |
| 分析値 | 223.5 日 | 200.7 日 | 168.6 日 |
| 得点 | 90 点 | 100 点 | 100 点 |

今回：(168.6)日で、(100)点でした。

経営活動として使われたお金を売上として回収するまでの日数は極めて短く、効率よく資金を活用している。

と言えます。

100 点の範囲は、(219.0)未満で、
分析値は、上昇傾向にあります。

目標：100 点の範囲(219.0)日未満にするためには、

総資本が、今回と同じ (36,343)千円の場合、
売上高を、(60,598)千円以上に、
維持すること

もしくは、

売上高が、今回と同じ (78,676)千円の場合、
総資本を、(47,184)千円以下に、
維持することが必要。

【数値を良くするためには】

- ・総資本（総資産）の見直しを行い、売上に貢献できるだけスリムな資産構成にする。
- ・各資産の稼働率を調査し、売上への貢献度を高めるようにする。
- ・特に、売上債権・棚卸資産の中身を検討し、不良資産の発見につとめ対策を講じる。

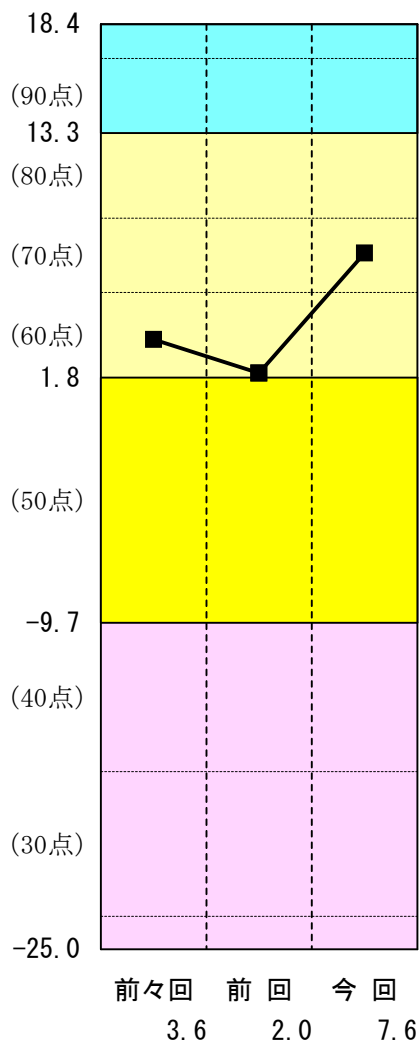
目標設定ご提案/見本

決算の解説と診断 ()

不況に耐える力（売上の余裕度）を示します。

$$\text{〈算式〉} \quad \frac{\text{売上高} - \text{損益分岐点売上高}}{\text{売上高}} \times 100 (\%)$$

(単位：千円)



| | 前々回 | 前回 | 今回 |
|-------|--------|--------|--------|
| 分岐点売上 | 23,831 | 39,915 | 72,658 |
| 売上高 | 24,720 | 40,738 | 78,676 |
| 分析値 | 3.6 % | 2.0 % | 7.6 % |
| 得点 | 60点 | 60点 | 70点 |

今回：(7.6)%で、(70)点でした。

赤字に転落するまでの売上高の余裕度をかなり持ち得ており、ある程度余力を持った経営を遂行している。時代性を考えていく。

と言えます。

70 点の範囲は、(5.8)以上 (9.3)未満で、分析値は、前回より上昇しています。

目標：80 点の範囲(9.3)%以上にするためには、

損益分岐点売上高が、

今回と同じ (72,658)千円の場合、

売上高を、(80,196)千円に、

今回より (7,538)千円 増やすこと

もしくは、

売上高が、今回と同じ (78,676)千円の場合、

損益分岐点売上高を、(71,280)千円以下に、

今回より (7,396)千円 下げることが必要。

【 数値を良くするためには 】

- ・商品力や生産効率、販売効率を高め、全体の付加価値率を高めていく。
- ・損益分岐点売上高を下げる。
(損益分岐点を下げるには固定費を下げるか、変動費率を下げる。)
- ・固定費の中身の検討を図り、売上に結びつく費用かどうかの判断を行っていく。

目標設定ご提案/見本

決算の解説と診断 ()

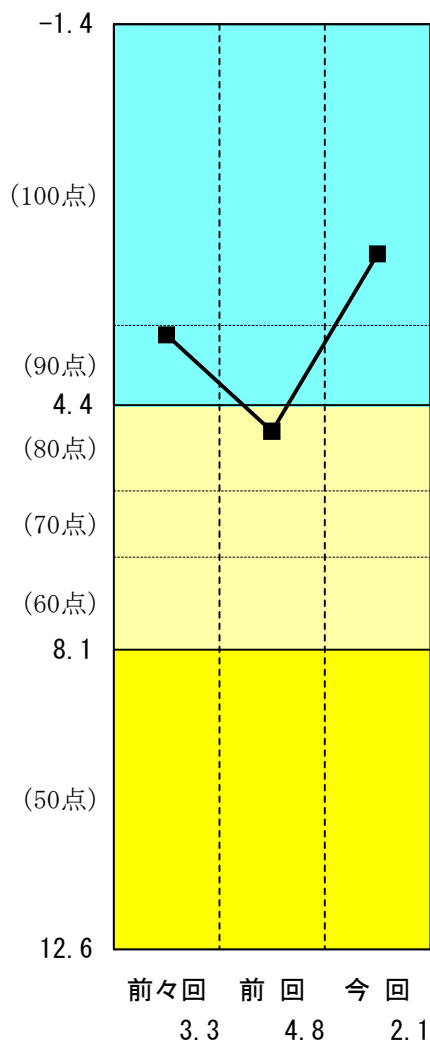
債務償還可能年数

債務償還できる力の強さ

今ある借入金が返済原資により何年で返済できるかを示します。

$$\text{借入金} \div \text{営業利益+減価償却費} \quad (\text{年})$$

(単位：千円)



| | 前々回 | 前回 | 今回 |
|------|-------|--------|--------|
| 借入金 | 8,571 | 17,142 | 22,591 |
| 返済原資 | 2,563 | 3,572 | 10,649 |
| 分析値 | 3.3年 | 4.8年 | 2.1年 |
| 得点 | 90点 | 80点 | 100点 |

今回：(2.1)年で、(100)点でした。

会社の実力に見合った分に借金は抑えられているか、ほとんど借金のない状況になっており、借入を返済するのに十分な原資もある。

と言えます。

100点の範囲は、(3.3)未満で、
分析値は、前回より上昇しています。

目標：100点の範囲(3.3)年未満にするためには、

返済原資が、今回と同じ(10,649)千円の場合、
借入金を、(34,076)千円以下に、
維持すること

もしくは、

借入金が、今回と同じ(22,591)千円の場合、
返済原資を、(7,059)千円以上に、
維持することが必要。

| |
|-----------|
| (100~90点) |
| (80~60点) |
| (50点) |
| (40~ 0点) |

【数値を良くするためには】

- ・自社の返済能力である、本業による営業活動からの利益と減価償却で、借入金返済を賄えるかを決算時に事業計画を立案する。
- ・新たな投資を行う場合は、自社の体力に見合っているかどうかの判断を行う。

目標設定ご提案/見本

決算の解説と診断 ()

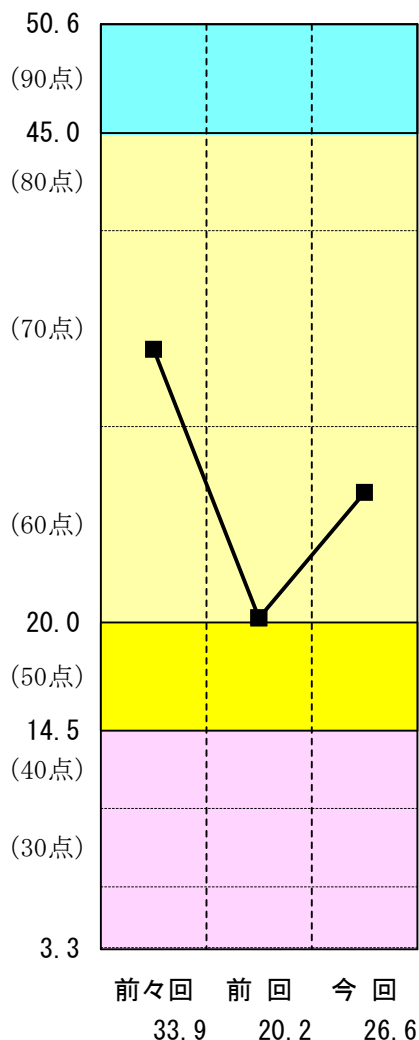
自己資本比率

企業生命力の強度

自前の資本力の強度を示します。

$$\text{＜算式＞} \quad \frac{\text{自己資本}}{\text{総資本}} \times 100 (\%)$$

(単位：千円)



| | 前々回 | 前回 | 今回 |
|------|--------|--------|--------|
| 自己資本 | 5,192 | 5,965 | 11,507 |
| 総資本 | 15,299 | 29,491 | 43,194 |
| 分析値 | 33.9 % | 20.2 % | 26.6 % |
| 得点 | 70 点 | 60 点 | 60 点 |

今回：(26.6)%で、(60)点でした。

会社が動かしている資金のうち、返済不要な純資産の部にある金額の割合はやや高く、安全な領域に入ってきている。

と言えます。

60 点の範囲は、(20.0)以上 (30.0)未満で、分析値は、前回より上昇しています。

目標：70 点の範囲(30.0)%以上にするためには、

総資本が、今回と同じ (43,194)千円の場合、自己資本を、(12,958)千円に、今回より (1,451)千円 増やすこと、

もしくは、

自己資本が、今回と同じ (11,507)千円の場合、総資本を、(38,356)千円に、今回より (4,838)千円 減らすことが必要。

【数値を良くするためには】

- ・流動資産、固定資産の無駄を省き（例えば、売掛金、棚卸資産、土地などの削減）、総資産の見直しを図り、スリムな体質改善を図っていく。
- ・利益の蓄積や増資などにより自己資本を増やす。

目標設定ご提案/見本

決算の解説と診断 ()

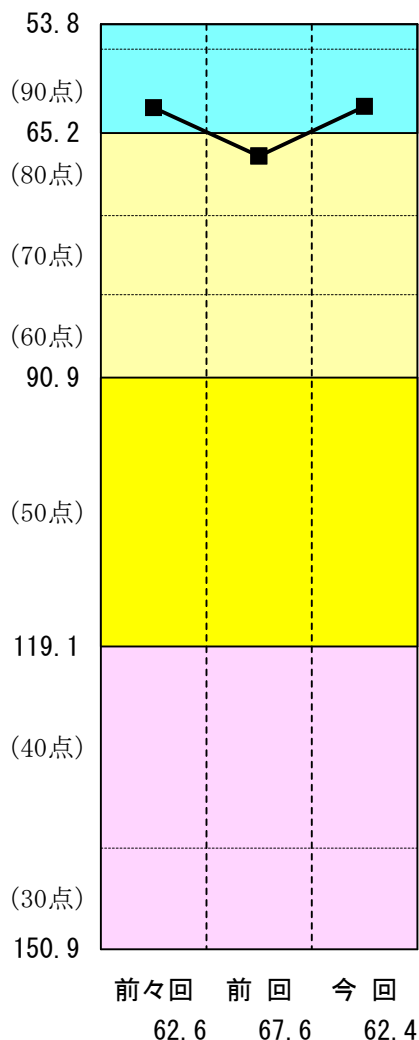
固定長期適合率

長期資金の投資充当度

設備投資は長期資本で賄っているか（無理はないか）を示します。

$$\text{＜算式＞} \quad \frac{\text{固定資産}}{\text{自己資本} + \text{固定負債} + \text{引当金}} \times 100 (\%)$$

(単位：千円)



| | 前々回 | 前回 | 今回 |
|------|--------|--------|--------|
| 固定資産 | 9,000 | 19,000 | 26,000 |
| 長期資本 | 14,388 | 28,092 | 41,642 |
| 分析値 | 62.6 % | 67.6 % | 62.4 % |
| 得点 | 90 点 | 80 点 | 90 点 |

今回：(62.4)%で、(90)点でした。

返済不要な自己資本と1年を超えて返していく長期借入金で、設備等の固定資産をしっかり賄っており、設備投資状況に無理がない。

と言えます。

90 点の範囲は、(56.5)以上 (65.3)未満で、分析値は、前回より上昇しています。

目標：100 点の範囲(56.5)%未満にするためには、

長期資本が、今回と同じ (41,642)千円の場合、固定資産を、(23,527)千円に、
今回より (2,473)千円 減らすこと

もしくは、

固定資産が、今回と同じ (26,000)千円の場合、長期資本を、(46,017)千円に、
今回より (4,375)千円 増やすことが必要。

【数値を良くするためには】

- ・売上に貢献できていない固定資産などを売却し、流動資産に変える。
- ・利益の蓄積、増資などにより自己資本を増やす。
- ・全て自社生産ではなく、外注先の活用などにより、自社設備投資を相対的に小さくする。

目標設定ご提案/見本

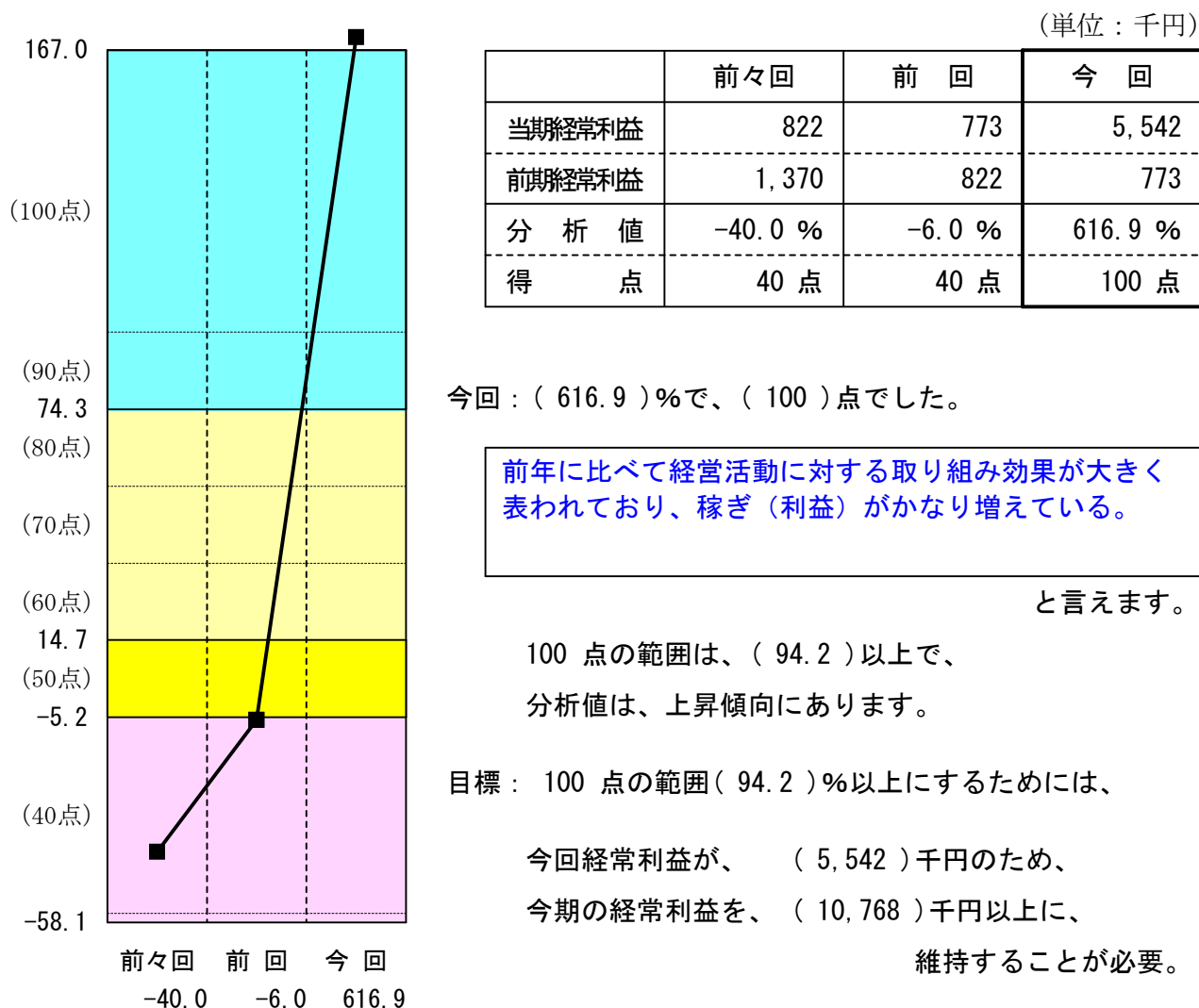
決算の解説と診断 ()

経常利益増加率

経営成果の伸び

日常的な経営活動から生じた利益の伸びを示します。

$$\text{＜算式＞} \quad \frac{\text{当期実績} - \text{前期実績}}{\text{前期実績}} \times 100 (\%)$$



| | |
|---|-----------|
| ■ | (100～90点) |
| ■ | (80～60点) |
| ■ | (50点) |
| ■ | (40～ 0点) |

【 数値を良くするためには 】

- ・売上増や付加価値率の向上により付加価値額を高める。
- ・付加価値に対する営業経費率を下げる。
- ・付加価値に対する営業外の経費率を下げる。
- ・人材育成、少数精鋭主義により、一人当りの付加価値額を大きくする。

目標設定ご提案/見本

決算の解説と診断 ()