

財務分析入門セミナー ワークシート

< 財務分析 >

No.	項目	計算式	当期		単位	単位
			計算式	数値	評価	
1	当座比率	当座資産(※1)÷流動負債×100				%
2	自己資本比率	純資産÷資産合計×100				%
3	総資本経常利益率	経常利益÷資産合計×100				%
4	変動費	材料費、外注加工費など売上に応じて増減する経費			-	円
5	固定費	売上に比例しない経費			-	円
6	限界利益	売上高-変動費(材料費、外注加工費など売上に応じて増減する経費)				円
7	限界利益率	限界利益(6)÷売上高×100				%
8	損益分岐点	固定費(※2)÷限界利益率			-	円
9	一人当たり限界利益	限界利益÷社員数				円
10	労働分配率	人件費(※3)÷限界利益×100				%

※1 当座資産 …… 現金・預金のほか、受取手形、売掛金など

※2 固定費 …… 販売費及び一般管理費、工事原価のうち労務費、工事経費など

※3 人件費 …… 販売費及び一般管理費の人件費、工事原価の労務費

< 評価基準 >

No.	項目	5(良好)	4(順調)	3(標準)	2(注意)	1(危険)
1	当座比率	150%超	150~120%	119~100%	99~80%	80%未満
2	自己資本比率	30%超	30~15%	15~5%	5~0%	0%未満
3	総資本経常利益率	10%超	10~5%	5~2%	2~0%	0%未満
6	限界利益率	30%超	30~25%	24~20%	19~10%	10%未満
9	一人当たり限界利益	11,000千円超	11,000~9,000千円	9,000~7,500千円	7,500~5,000千円	5,000千円未満
10	労働分配率	50%未満	50~54%	55~59%	60~65%	65%超

< 社長メモシート >

財務分析の結果、改善すべき事や伸ばすべき事を目標・計画に落とし込む。

目標	<改善の打ち手>			
(例)5年後の売上高1億円達成!	1. 売上の増加		2. 売上原価の低減	
	① 売上数量の増加		① 商品仕入単価の値下げ	
	② 売上単価の値上げ		② 材料仕入単価の値下げ	
	③ 新たな商品・製品の取扱い		③ 外注単価の値下げ	
	④ 新たな販路の開拓		④ 製造経費・変動費の削減	
	3. 人件費の変更		4. 販・管費・製造経費の変更	
	① 従業員の削減・採用延期		① 販売固定費の減額	
	② 昇給の延期・削減・見送り		② 販売変動費の低減	
	③ 福利・厚生費の見直し		③ 製造固定費の低減	
			④ 製造変動費の低減	