

# 財務指標大全 この14個 覚えれば大丈夫

～決算書から読み解く！絶対に倒産しないための財務指標14選～



## 会社の「実力」を リアルに映し出す鏡

今日は、財務の専門家である著者が決算書を見る際に瞬間的に見ている14の財務指標を解説します。14と聞くと「多いな」と思うかもしれませんが、すべて1つの表で表されます。直感的に理解できますので、現場で役立ちます。ぜひ活用してみてください。

## Part 1: 会社の「実力」と安全性を測る指標7選

- ① ROA(総資産利益率) 経常利益÷総資産×100(%)  
ROAは「総資産(会社が持つすべての資産)」を使って、どれだけの経常利益を生み出しているかを示す、会社の実力を測る最重要指標の一つです。計算式は「経常利益÷総資産」で、この利回りが高いほど効率よく利益を上げていると評価できます。資本主義社会における資産を倍にするための目安として、7%程度の利回りが一つの成功パターンと見なされています。3%程度の利回りであれば、「さらに利益体質を強化すべき」という判断が可能です。経常利益を用いるのは、金利負担なども含めたよりリアルな収益力を把握するためです。
- ② 流動比率 流動資産÷流動負債×100(%)  
流動資産を流動負債で割った比率です。1年間で現金化できる流動資産が1年以内に返済義務を負う流動負債を上回っている状態(100%超であれば、短期的な資金繰りが安定しており、資金ショートを起こしにくいと判断できます)。
- ③ 現金保有日数 現預金÷毎月の必要資金×30(日)  
売上がゼロになったとしても、今持っている現預金で何日分の必要資金を賄えるかを示す指標です。必要資金は、売上原価と販売管理費(キャッシュアウトしない減価償却費を除く)に、長期借入金の年間返済額を足した額を1カ月分で割って算出します。目標としては最低30日分、できれば危機的状況にも備えられる60日～90日分の現金を保有することが推奨されます。
- ④ 売掛金回転日数 売掛債権÷売掛金÷手形等÷月の売上高×30日  
売掛金が何日で現金として回収できるかを示します。この日数は短いほど資金繰りが強いことを意味します。B to B取引の場合でも、30日に限りなく近い回収期間を目指すのが理想とされます。手形が廃止されていく今を機会に、サイトの見直しを行っていきましょう。
- ⑤ 棚卸資産回転日数 棚卸資産(在庫)÷月の仕入高×30日

- 仕入れから何日で売上が立つか、すなわち在庫が滞留している期間を示す指標です。これも短いほど資金効率が良く、時系列でこの日数が増加している場合は、現場と連携して在庫減の対策(仕入の見直し、商品構成の見直し等)が必要です。
- ⑥ 固定長期適合率 固定資産÷純資産×100(%)  
固定資産(設備や土地など長期の投資)が、返済期間の長い資金純資産と固定負債(内で賄われている)を見れば、投資が長期資金でまかなわれている状態、つまり100%未満であることが望ましいとされます。
- ⑦ 借入返済年数 長期借入金÷(税引後利益+減価償却費)×年  
長期借入金を、返済の原資となる簡易キャッシュフローで割って算出します。簡易キャッシュフロー(CF)は「税引後利益+減価償却費」で計算されます。このCFこそが銀行返済に充てられるお金であり、これをベースに何年で借入を返済できるかを確認します。この年数が長すぎる場合、収益体質を変えるか、無駄な遊休資産を圧縮する必要があるかもしれません。例えば、飲食業など流行り廃りがある業種では3年程度、設備投資が大きい業種では10年程度が目安とされることがあります。
- ⑧ 自己資本比率 純資産÷総資産

- 返済不要の純資産が総資産に占める割合です。銀行の融資判断の目安として、30%を超えると「優良企業」とみなされます。この比率が高いほど借入依存度が低く、経営体質が強いと評価されます。比率を上げるには、利益を稼ぐ、増資する、返済を前倒しするがあります。現実的には利益をコツコツ積み上げていく必要があります。私のクライアントでは自己資本比率から逆算で利益目標を作っています。
- Part 2: 収益性を評価するPL指標(6選)
- ⑨ 売上高の推移  
売上高は、最低3年、できれば5年、10年といった時系列で見て、右肩上がりか、横ばいか、衰退傾向にあるかを把握します。
- ⑩ 粗利率(売上総利益率) 売上総利益÷売上高(%)  
売上高に対する売上総利益粗利率の比率で、特に注目してほしい指標です。粗利は固定費を支払い、利益を残すための原資であり、売上高を伸ばすことよりも、粗利をいかにキープするかのほうが遥かに重要です。業種固有のため目安は一律ではありませんが、過去の良い時期の粗利率を目標値としながら、それを上回る工夫を凝らすべきです。
- ⑪ 原価率  
売上高に対する売上原価の比率で、特に製造業など物を作るビジネスで重要です。インフレなどで資材が高騰する局面では、この原価率を何%に抑えられるかを意識する必要があります。
- ⑫ 労働分配率 人件費÷売上総利益(%)  
人件費(役員報酬、給与、賞与、法定福利費など)が売上総利益(粗利)のうち、どれだけ分配されているかを示す指標です。計算式は「人件費÷売上総利益」です。経営の教科書では50%が目安とされることがありますが、会社によって最適な分配率は異なるため、自社の過去の推移から「この分配率の時は利益が出ていた」という水準を把握し、人件費コントロールに役立ちます。
- ⑬ 固定費比率(販管費率) 販売管理費÷売上高(%)  
売上高に対する販管費(固定費)の比率です。ただし、売上高は変動しやすいので、比率だけ判断すると誤認する可能性があります。固定費の絶対額を重視し、その金額が「いつどこで、誰に、何のために使われているか」を詳細に把握することが大切です。
- ⑭ 利益率 営業利益(or経常利益)÷売上高(%)  
売上高に対する営業利益または

(株)プレジデントビジョン  
**石原 尚幸**  
代表取締役

いしはら・なおゆき。1973年生まれ、愛知県名古屋出身。96年、上智大学経済学部経営学科卒業後、出光興産に入社。京都支店、関東第二支店を経て05年本社・販売部企画課に配属。08年に独立起業し、2012年法人化した。

経営利益の比率です。これらは広く用いられる指標ですが、売上高の変動(例:粗利率の高い商材がたまたま売れたなど)によって大きく左右されるため、必ずしも会社の真の実力を示さないことがあります。利益率が一時的に低下しても、利益の絶対額が残っていれば、それは悪い会社ではありません。これらの利益率はあくまで目安として捉え、ROAやBS指標といった実力値と絶対額を重視して経営判断を行うことが肝要です。

ここで紹介した14の財務指標は、貴社の財務状態と収益力を多角的にチェックするためのツールです。これらの指標を定点観測し、時系列で変化を追うことで、経営の課題発見と、目標達成に向けた具体的な戦略立案が可能となります。