

↓⑦財務分析より

売上高		主な指標	計算式	①開示すべき・注意喚起すべき対象		
				株主・債権者	拠点長・幹部	営業マン・社員
売上総損益(粗利益)						
販売営業 管外 理収 支	人財費	②自己資本比率	自己資本(=純資産) ÷ 総資本(=総資産)	◎		
	顧客費	③債務償還年数	固定負債 ÷ 営業キャッシュフロー	◎	◎	
	維持費	④労働分配率	総人件費 ÷ 売上総利益		◎	○
	諸経費	⑤人時生産性	売上総損益 ÷ 総労働時間		◎	○
経常損益		⑥売上総利益率	売上総損益(売上高-売上原価) ÷ 売上高		◎	◎
純資産=株価		⑦売上高経常利益率	経常損益 ÷ 売上高		◎	◎
現金預金		⑧営業所利益	売上総損益 - 営業所経費		◎	○

解説	
①財務分析をする目的は様々であり、その情報開示の相手によって各指標の重要性は全く異なる	②単年度の利益よりも今までの蓄積がその企業の本当の体力や体質を表現するので、最重要指標と考えられる
③今の体力でどの程度外部からの借入金を返済する事が出来るのかを示す指標で、長期化するとリスクが高い	④会社がつけた付加価値をどの程度社員に還元しているかを示す指標で、高すぎても低すぎてもリスクがある
⑤ワークライフバランスが求められる中で、いかに一時間当たりの付加価値を高める事ができたかを示す指標の注目度が高まってきている	⑥売上原価(原材料代)にどの程度の付加価値を付けた販売する事ができたか?という現場レベルでは最重要ともいえる指標
⑦売上総損益を最大化させる為に販売管理費や営業外収支を適正にかけた結果、どの程度の利益が残ったのか?という単年度での評価指標	⑧販売管理費や営業外収支の内、本部経費や共通経費を除いた実質的な営業所単位での利益