

【第2回】財務会計

GBC Program : 本間正史

June 17TH, 2023



本日のアジェンダ

(18:00 - 19:30)

- 前授業の疑問点 (もしあれば)
- 財務分析 (安全性、収益性、生産性、成長性) **ソニーの事例**
- 業界別の財務諸表の比較
- 損益分岐点分析とは
- 個人課題、グループ課題について



第 1 回講座の復習

貸借対照表 (Balance Sheet: BS)

貸借対照表は会社の健康状態

現在の手元資産

→ 事業運営に利用している資産

決算から **1年以内** に現金化
ができるもの

決算から **1年以上**、長期保
有するもの

資 産		負 債	
流動資産	〇〇〇	流動負債	〇〇〇
現金預金	〇〇〇	支払手形	〇〇〇
受取手形	〇〇〇	買掛金	〇〇〇
売掛金	〇〇〇	短期借入金	〇〇〇
有価証券	〇〇〇	固定負債	〇〇〇
商 品	〇〇〇	長期借入金	〇〇〇
固定資産	〇〇〇	社 債	〇〇〇
土 地	〇〇〇	純 資 産	
建 物	〇〇〇	資本金	〇〇〇
機 械	〇〇〇	利益剰余金	〇〇〇
合 計	〇〇〇	合 計	〇〇〇

手元資産の調達手段

決算から **1年以内** に決済する
義務があるもの

決算から **1年を超えて**返済
していく負債。

返済の義務がないもので、
自己資本と呼ばれる。
株主の出資や過去の利益の
合計。

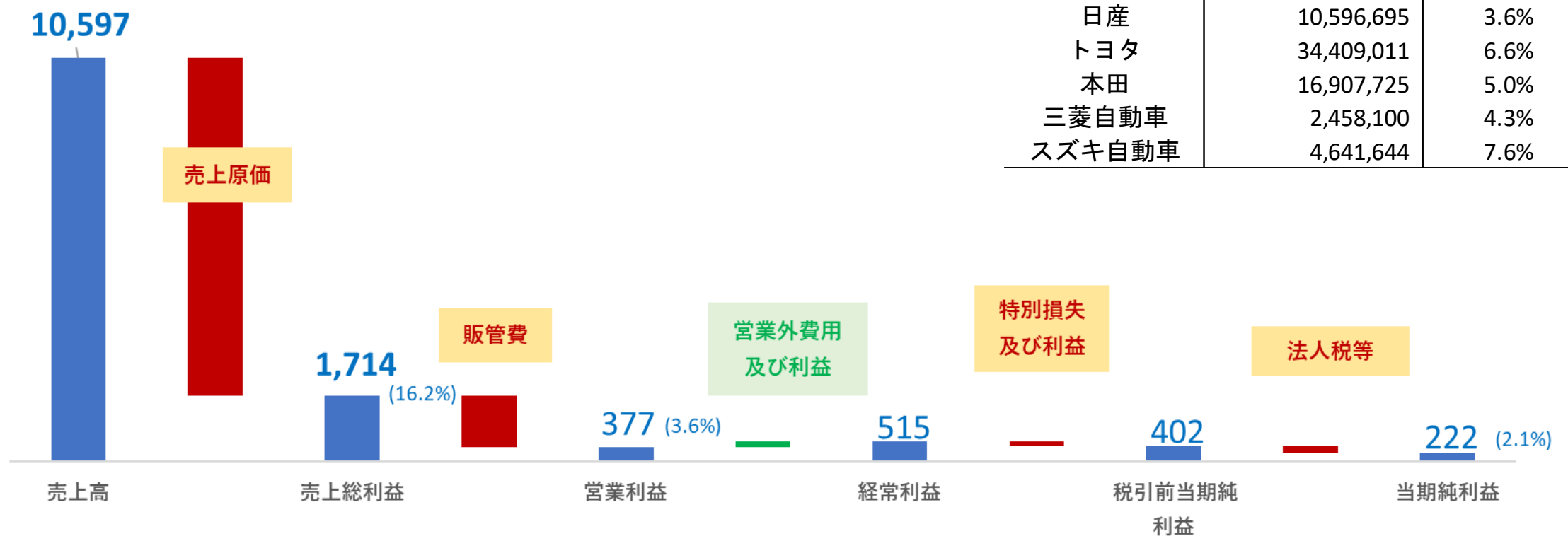
合計は必ず一致 (Balance) する

損益計算書 (Profit & Loss statement: P/L) - 日産自動車 2022年度

日系自動車メーカーの収益構造はほぼ同じ。原価や販管費を下げるのが至上命題。台数が多いとコストが下がるため、台数を追う。収益の多様化。

日産自動車 2022年度のP/L

(単位：B JPY)



	売上高(百万円)	営業利益率
日産	10,596,695	3.6%
トヨタ	34,409,011	6.6%
本田	16,907,725	5.0%
三菱自動車	2,458,100	4.3%
スズキ自動車	4,641,644	7.6%

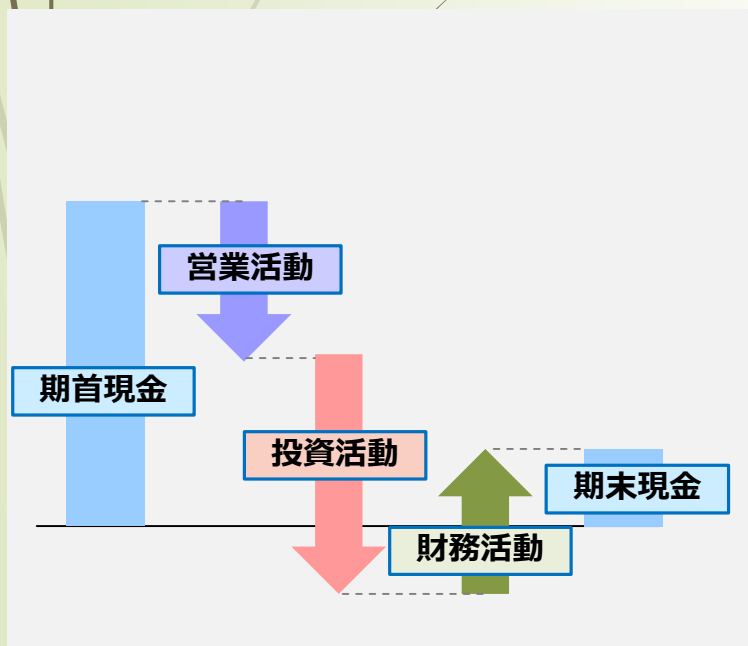
キャッシュフロー計算書 (Cashflow)

企業の各段階のキャッシュフロー

創業期

営業・投資活動のマイナスを、
財務活動で補う。

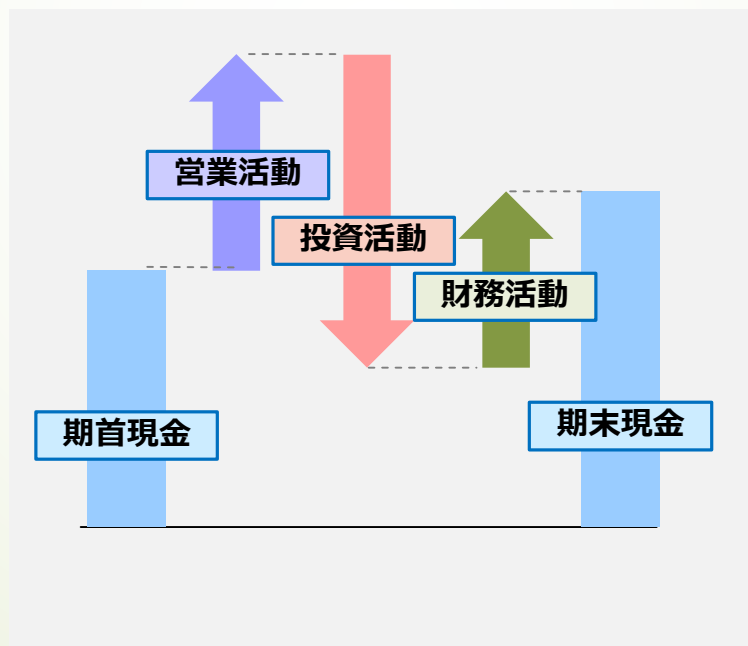
- - +



成長期

事業が軌道にのり、営業活動が+。
一方、投資活動は継続し、更なる
事業活動の拡大がキーとなる。

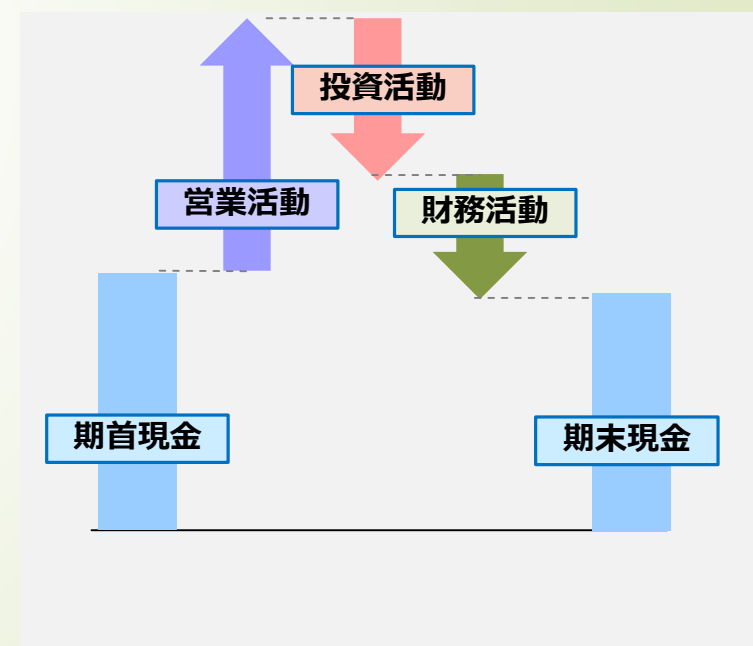
+ - +



成熟期

本業で儲けたキャッシュを、
投資活動に回し、更に過去の
借金の返済を行う。

+ - -





財務分析

(安全性、収益性、生産性、成長性)

財務分析とは？

“

貸借対照表や損益計算書等の財務諸表から、**会社の収益性・安全性・生産性・成長性を分析**すること。

財務分析を通じて、**企業の現状や経営における問題点を把握、将来予測をすることで、経営戦略の意思決定**につなげる

”

内部分析

経営の意思決定や経営計画の策定、経営改善のため経営者や企業内部関係者（経営企画、経理などの部門）によって実施。

貸借対照表や損益計算書のほか、**企業内部関係者のみが入手できるデータ**を使用

外部分析

企業に融資を行う**金融機関、企業アナリスト、投資家、取引先企業**などが行う財務分析。

① 企業の債務支払能力を把握するために行うものを「**信用分析**」、② 企業の成長性や収益を把握するために行うものを「**投資分析**」の2つ。**公表されているデータと与信調査**など。

財務分析一覽

メインはこちら

	用いられる主な指標
A.収益性分析 【企業が収益を稼ぐ力を見る手法】	<ul style="list-style-type: none">1. ROA (総資本利益率)2. ROE (自己資本利益率)3. 財務レバレッジ4. 総資産回転率5. 損益分岐点6. 売上高総利益率7. 売上高営業利益率
B.安全性分析 【企業の支払能力や倒産リスクを見る手法】	<ul style="list-style-type: none">1. 流動比率2. 当座比率3. 自己資本比率4. 固定比率5. 固定長期適合率6. 現預金月商比率7. 有利子負債月商比率
C.生産性分析 【企業が生産性高く収益を上げているか見る手法】	<ul style="list-style-type: none">1. 付加価値額2. 付加価値率3. 労働分配率4. 労働生産性5. 労働装備率6. 設備生産性
D.成長性分析 【企業の成長度合いを見る手法】	<ul style="list-style-type: none">1. 増収率2. 増益率3. 総資本成長率

→ 本講座の後半

→ 前回の講座

財務分析①

(**収益性** : ROA、ROE、総資産回転率)

収益性分析の計算式

ROE(%)

当期純利益 ÷ 自己資本 × 100

Return on Equity(自己資本利益率)の略。

自己資本に対してどのくらい利益が出ているか見る指標で、株主から出資されたお金で利益を出せているかどうか。10%が目安と言われる。

ROA(%)

当期純利益 ÷ 総資本 × 100

Return on Asset(総資本利益率)の略。

総資産を利用して、どのくらい利益を出せているか見る指標で、資産を効率的に利用し、利益が稼げているかどうか。5%が目安、>10%が優秀と言われる。

総資本回転率

(Total Asset Turnover)

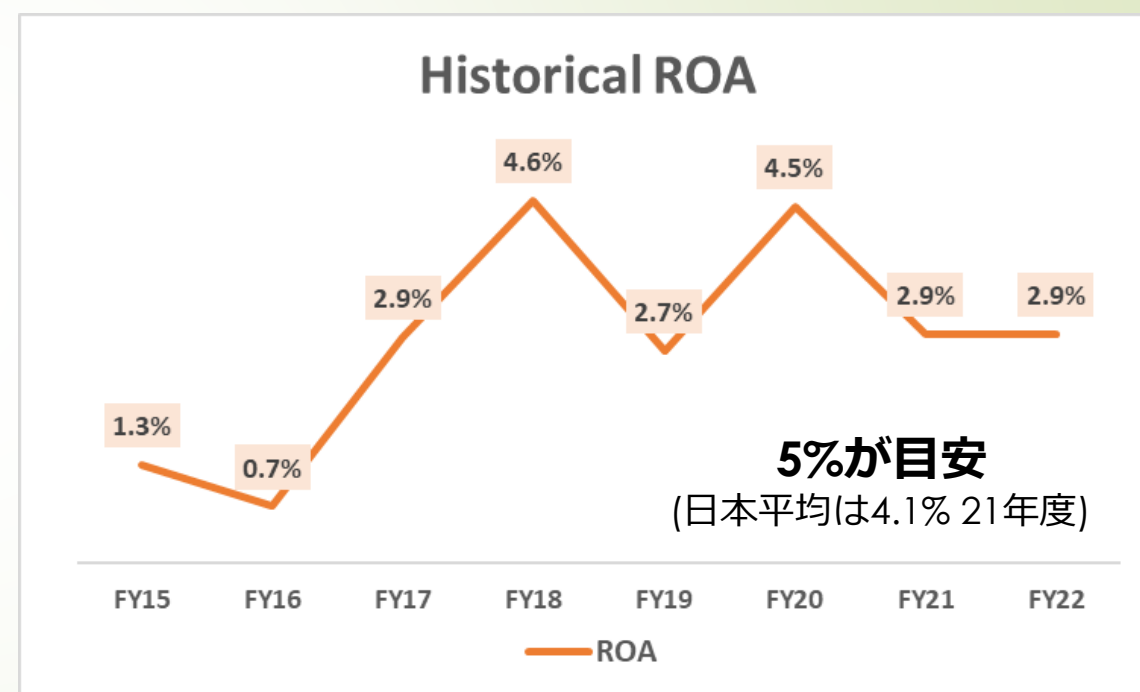
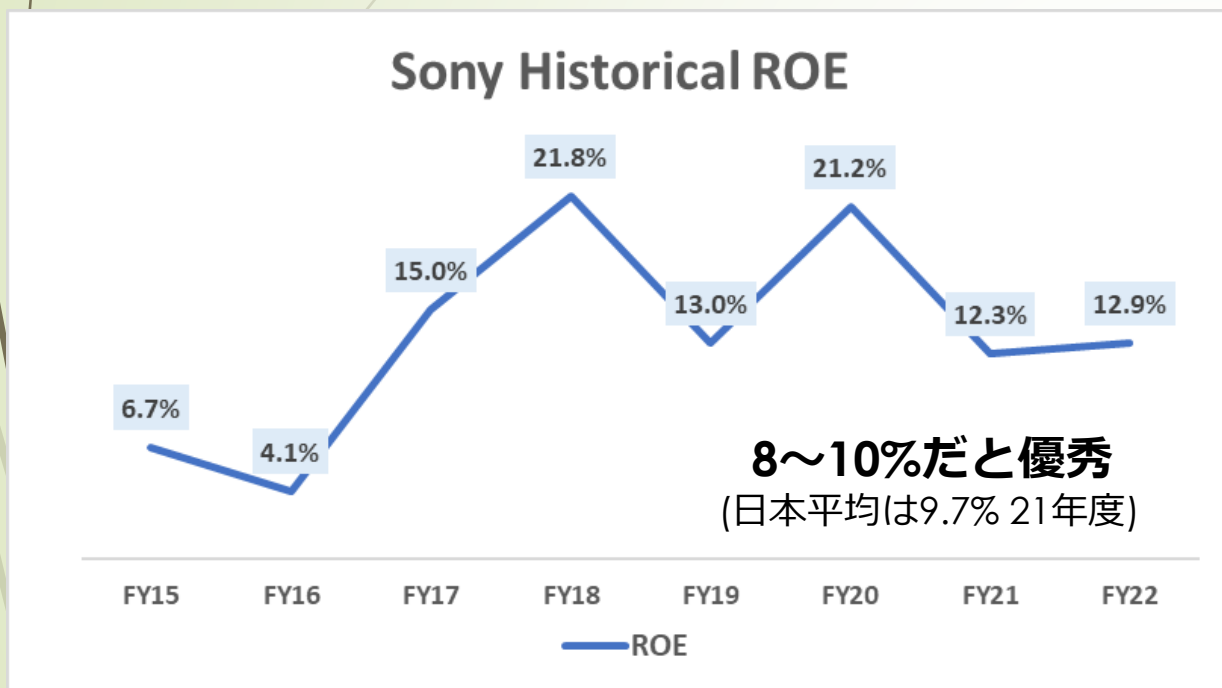
売上高 ÷ 総資本

総資本を利用して、どの程度の売り上げを稼げているか。

収益性分析：ROEとROA

7分野。 ①ゲーム・ネットワーク(3.5兆)、②音楽(1.4兆)、③映画(1.4兆)、
④エンタメ(2.5兆)、⑤イメージ・センシング(1.4兆)、⑥金融(1.5兆)、⑦その他(0.1兆)

SONY



- ・ FY15/FY16は、安定した金融利益に支えられ、その他事業が不調。
- ・ その他事業の復調とともに、ROE・ROAともに右肩上がり。

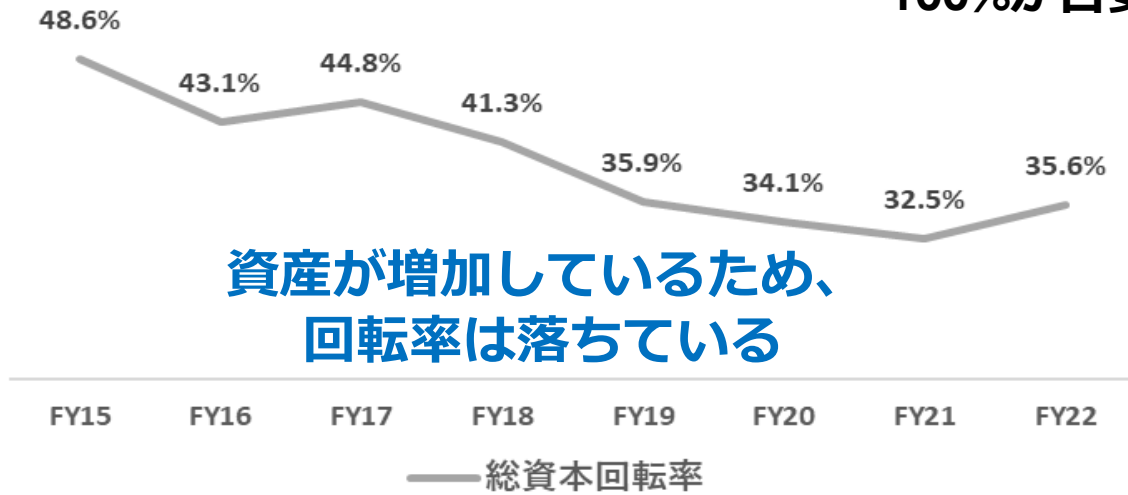
収益性分析：総資本回転率と当期純利益

**特にゲーム・ネットワーク・音楽が好調。
有料会員サービス(サブスク)で稼いでいる。金融収益は安定的。**

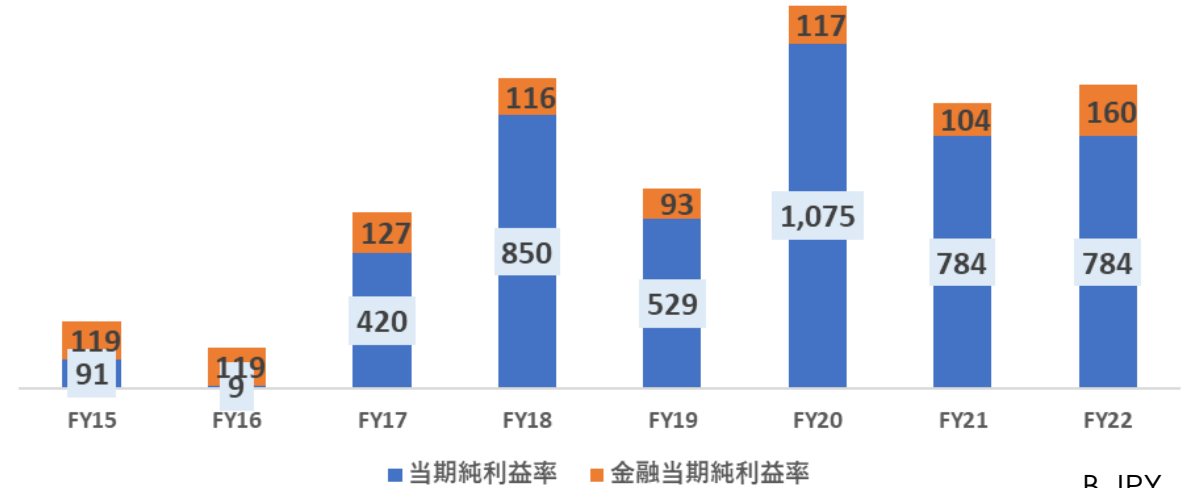


Historical 総資本回転率

100%が目安



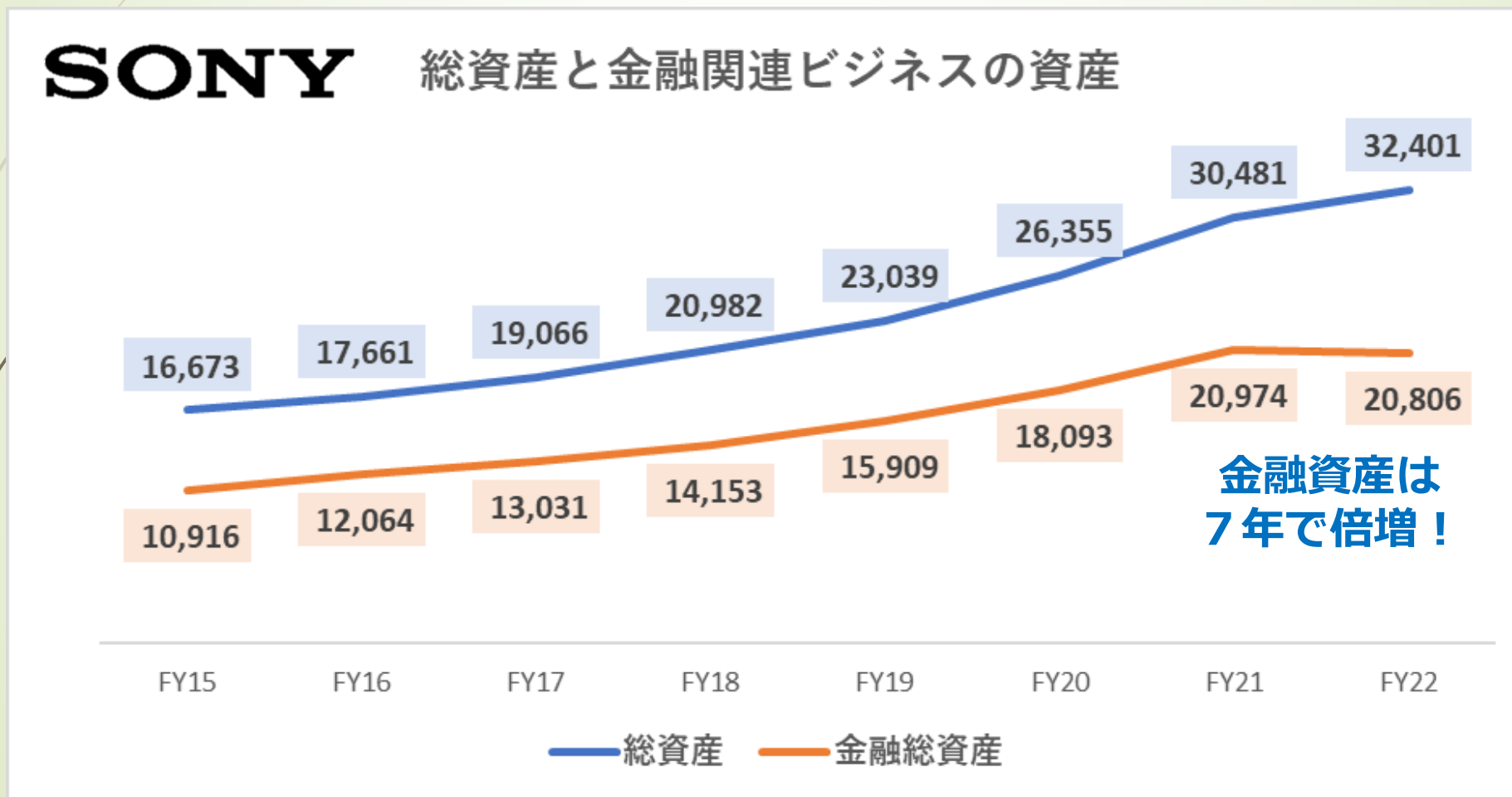
当期純利益の推移



B JPY

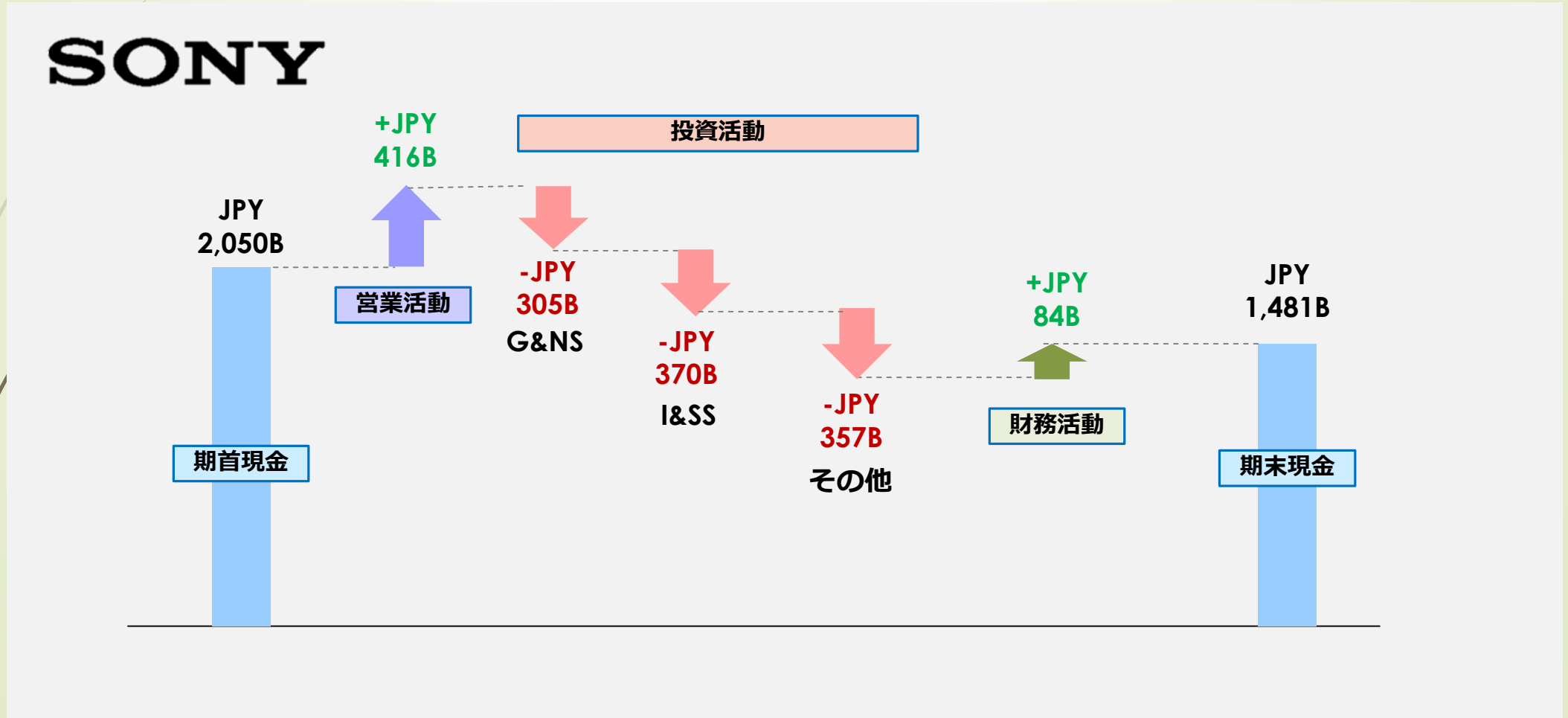
収益性分析：総資産の推移

ソニーの総資産の大半は金融ビジネス関連で占められており、年々拡大している。もはや、メーカー・エンタメ・金融コングロマリット



収益性分析：キャッシュフロー分析

売上が大きい市場が大きい分野(ゲーム・ネットワークサービスやイメージ・センシング)
に大型投資をしている。



【比較】収益性分析

当期純利益率が5%あれば優秀と言われる中、
GAFA + Netflixはレベルが違う収益をたたき出している。

Panasonic

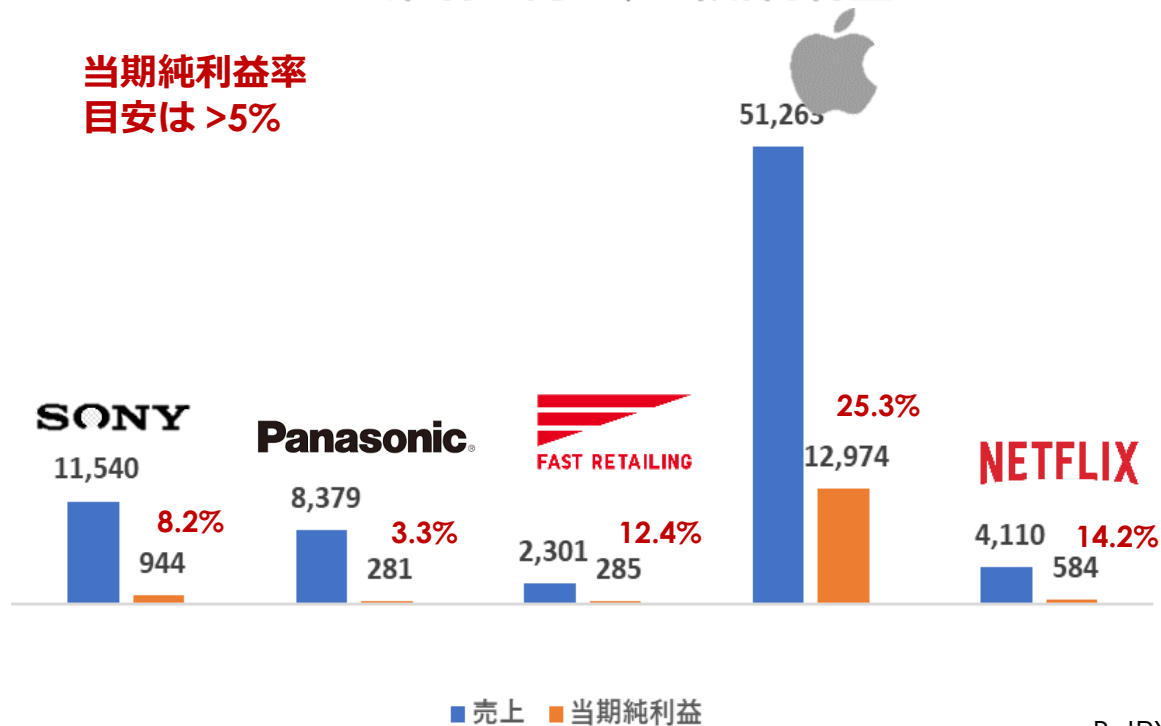


SONY

NETFLIX

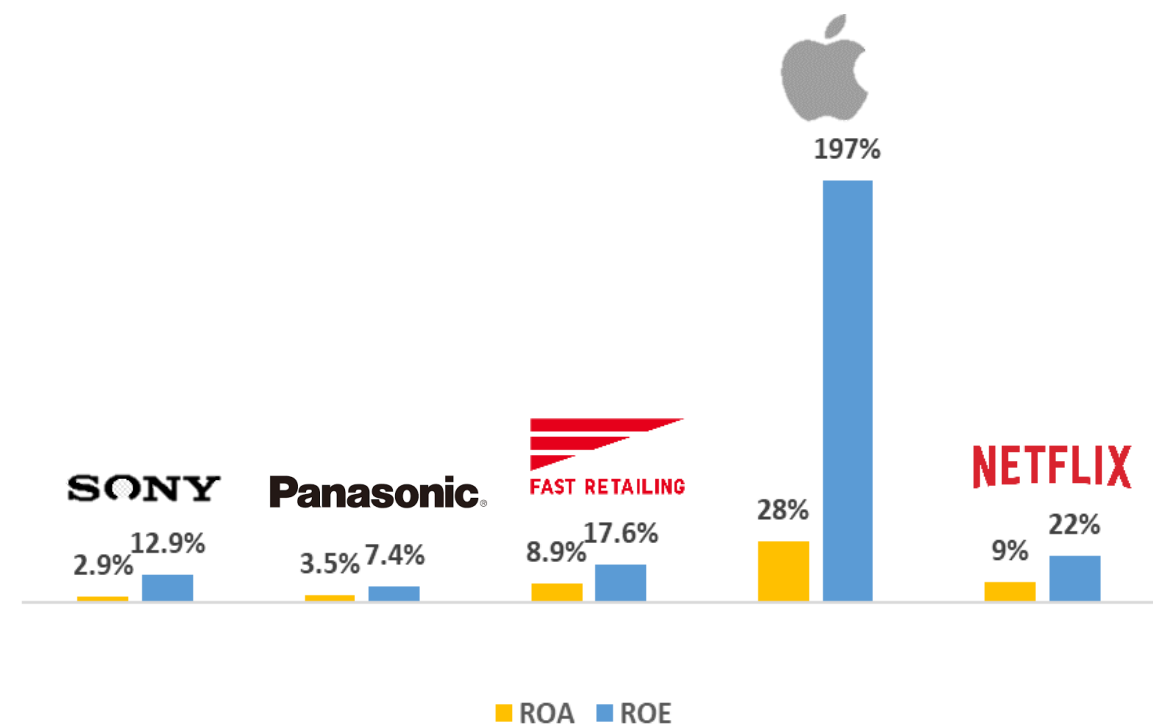
FY22 企業別の売上、当期純利益

当期純利益率
目安は >5%



B JPY

FY22 企業別のROE, ROA



ROA ROE

財務分析②

(**安全性**：流動比率、当座比率、自己資本比率、固定比率)

安全性分析の計算式

流動比率(%)

(Current ratio)

$$\text{流動資産} \div \text{流動負債} \times 100$$

短期的な企業の資金繰り状況を示す指標。**目安は>100%**。1年以内に返済すべき負債を、1年以内に換金できる資産でカバーできているかどうかを見る指標。

当座比率(%)

(Quick ratio)

$$\text{当座資産} \div \text{流動負債} \times 100$$

流動比率よりも正確な指標。当座資産とは、流動資産の中でも特に流動性の高い、現金・有価証券・売掛金など、資金化が容易なもの(流動資産 - 在庫)。**理想は>100%**

自己資本比率(%)

(Equity Ratio)

$$\text{自己資本} \div \text{総資産} \times 100$$

総資産に対する自己資本の比率。投資が必要な業界では、自己資本比率は低くなりがち。無借金経営だと、この比率は100%となる。

固定比率(%)

(Fixed Ratio)

$$\text{固定資産} \div \text{自己資本}$$

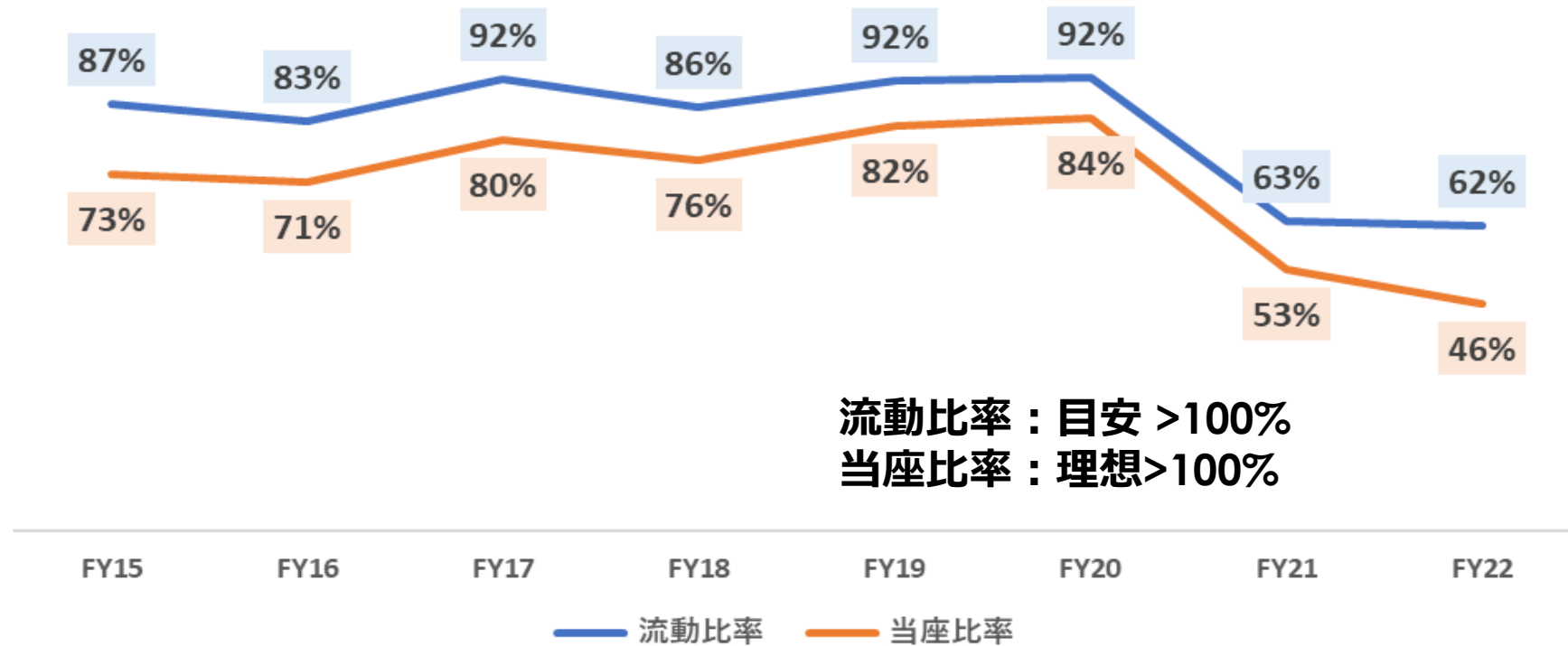
固定資産と自己資本の割合を示す指標であり、固定資産に対する投資について、返済が不要である自己資本によってどの程度まかなっているか。**理想は<100%**。

安全性分析：流動比率、当座比率

**流動比率・当座比率が高いのは、金融での貸付金を多く持っているため。
金融関連の流動資産を除くと、違った絵が見えてくる。**

SONY

流動比率と当座比率 (除く金融関連流動資産)

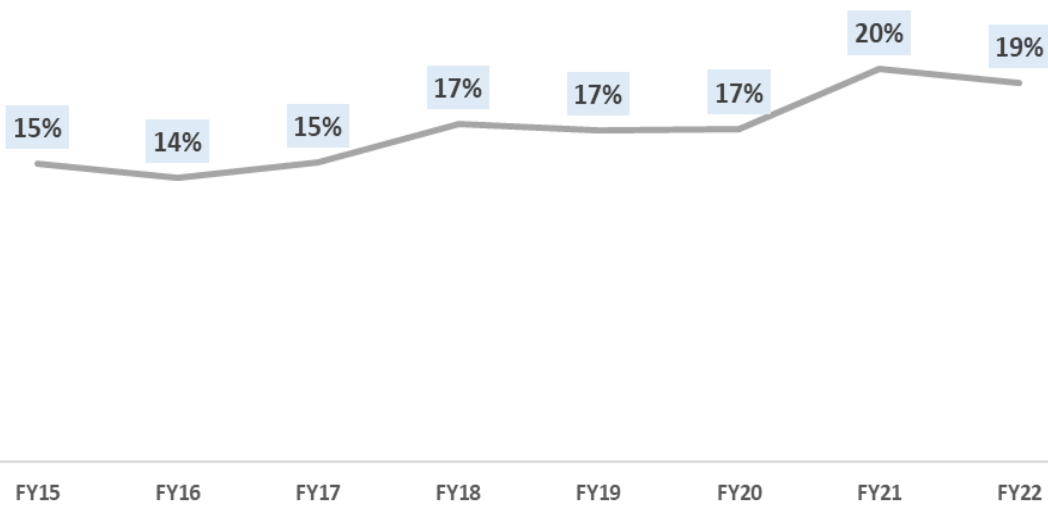


安全性分析：自己資本比率、固定比率

- ① 自己資本比率が低水準→金融での資金が必要なため問題なし
- ② 固定比率は100%。長期保有の資産を負債でカバーしない方がよい。

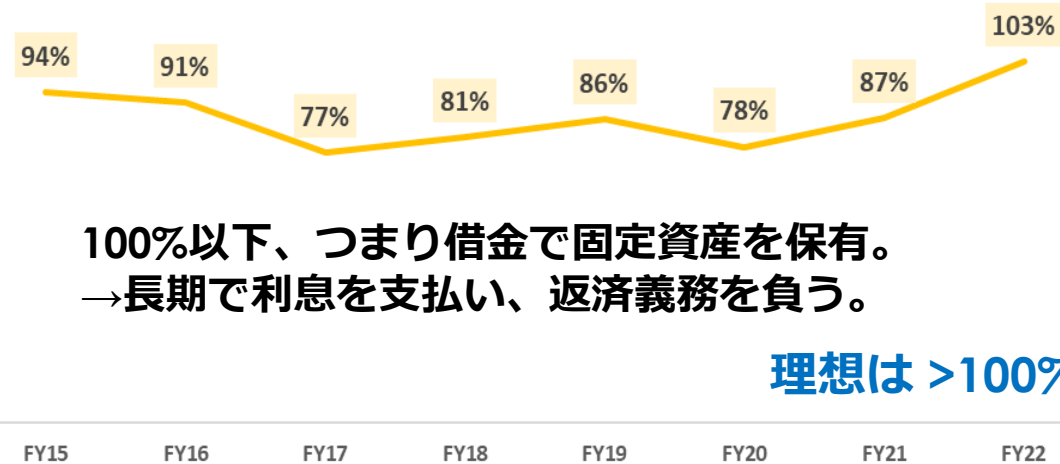
SONY

自己資本比率



— 自己資本比率

固定比率



100%以下、つまり借金で固定資産を保有。
→長期で利息を支払い、返済義務を負う。

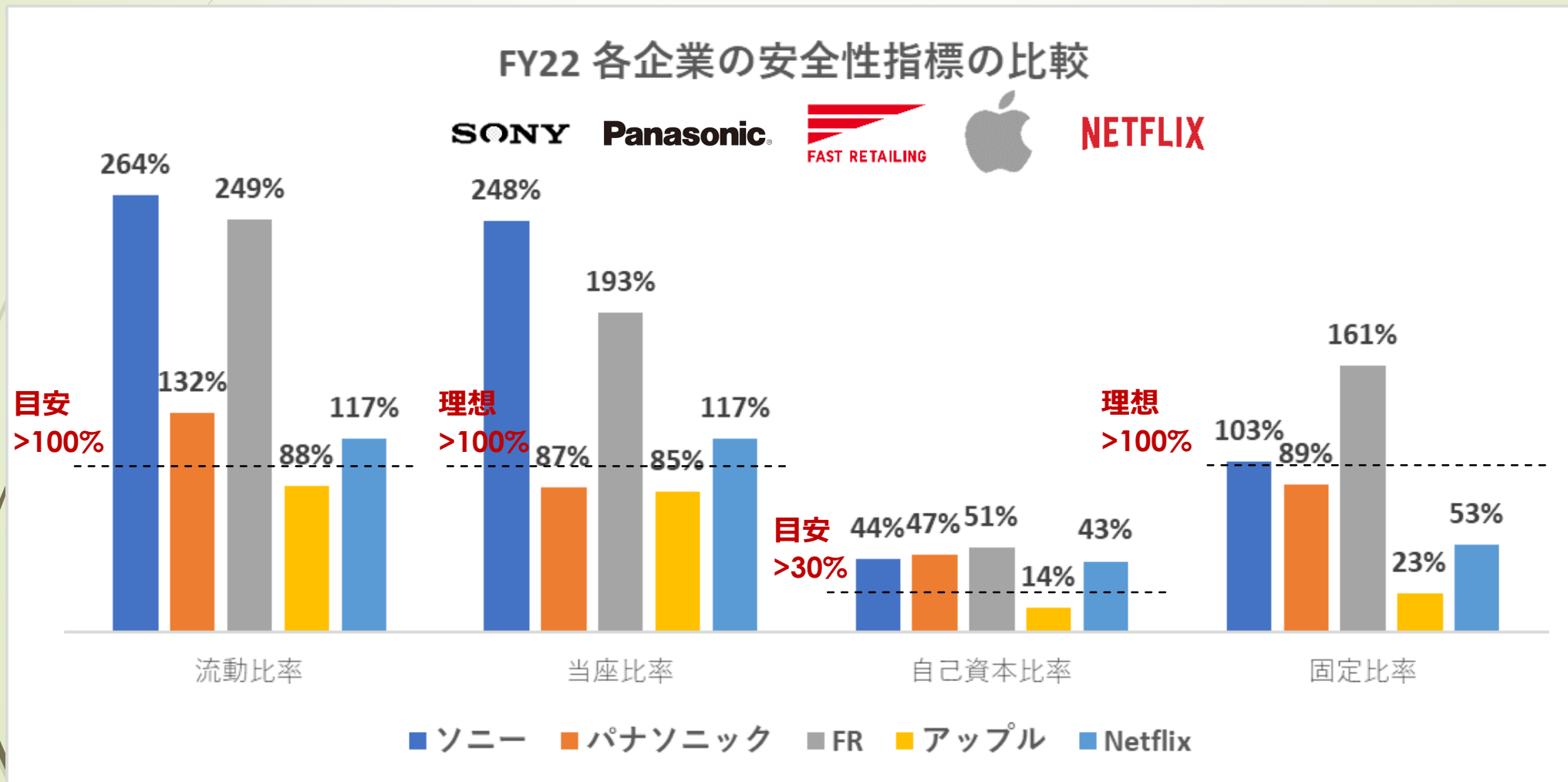
理想は >100%

— 固定比率

【比較】安全性分析

打って変わって、GAFA+Netflixは安全性指標が高くない。

理由は、アメリカの「成長性」を重視する国民性。借金→投資→成長のサイクルがうまく回っている。



財務分析③

(**生産性**：付加価値額、付加価値率)

生産性分析の計算式

付加価値額

(Added value)

売上 - 売上総原価

Or

経常利益 + 人件費 + 賃借料 + 減価償却費
+ 金融費用 + 租税公課

事業活動によって社会に対してどれだけ新しい価値が生まれ出されたか。

付加価値率 (%)

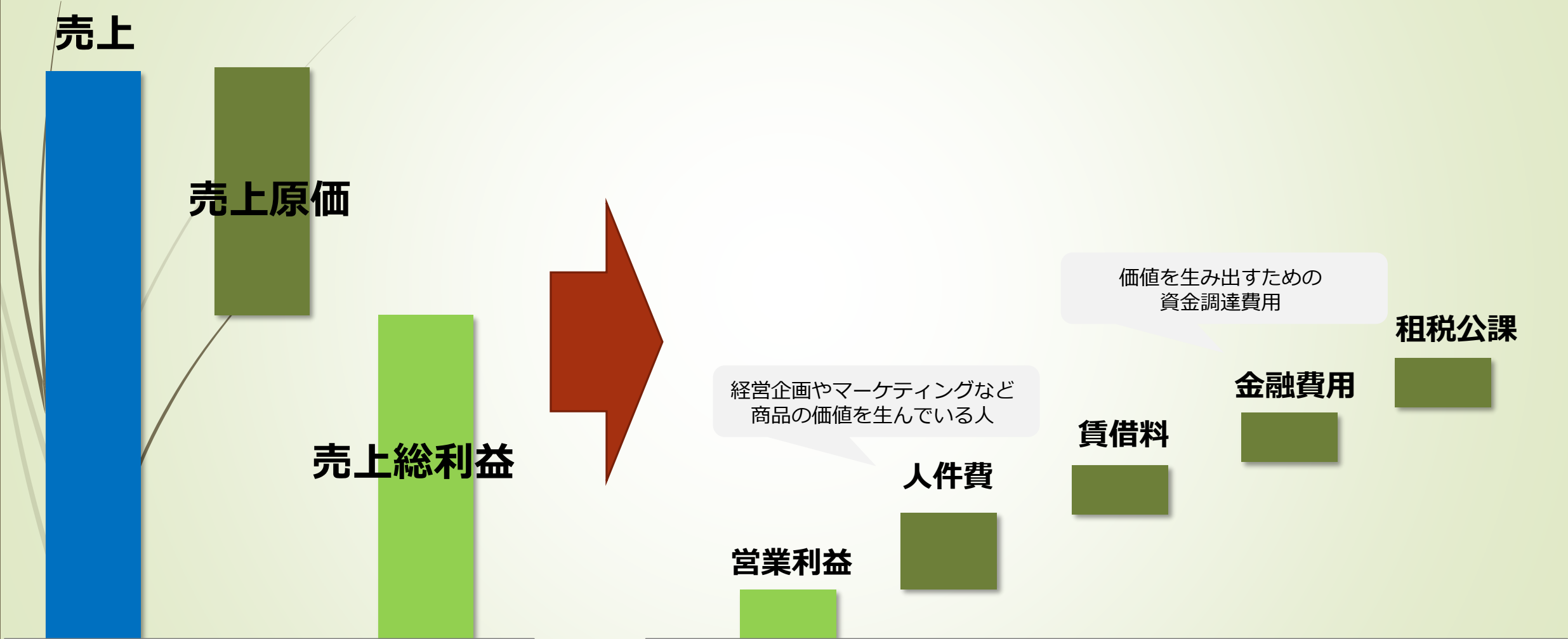
(Value added to sales ratio)

付加価値額 ÷ 売上高 × 100

売上高に対する、付加価値率の割合

生産性分析の計算式

企業が生み出した価値のこと



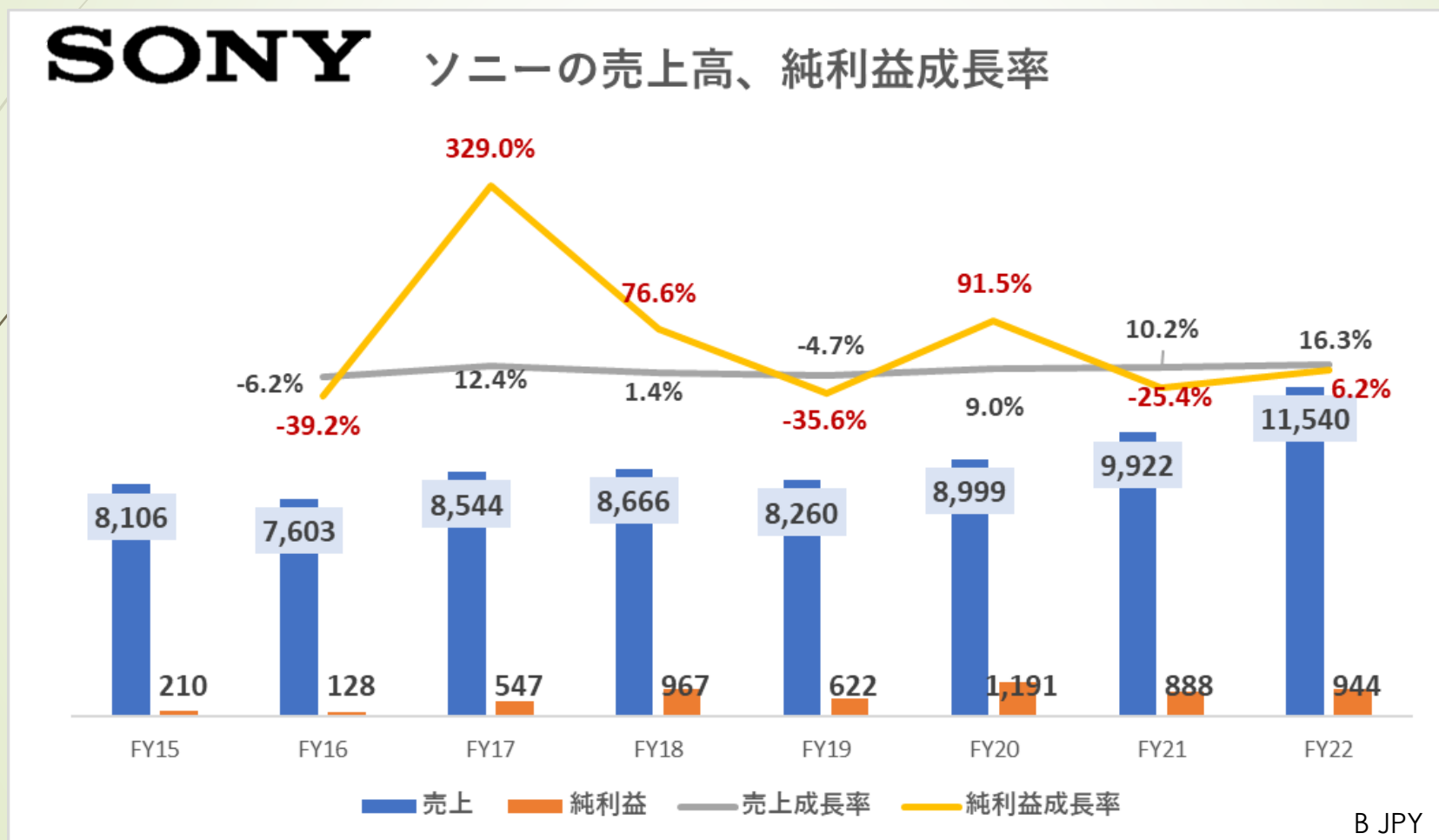
財務分析④

(**成長性**：增收、增益率)

成長性分析：ソニーの成長性

売上高、純利益率は順調に成長している。

コロナ中、明けなど一部減っているも、堅実な利益を稼ぎ出している。

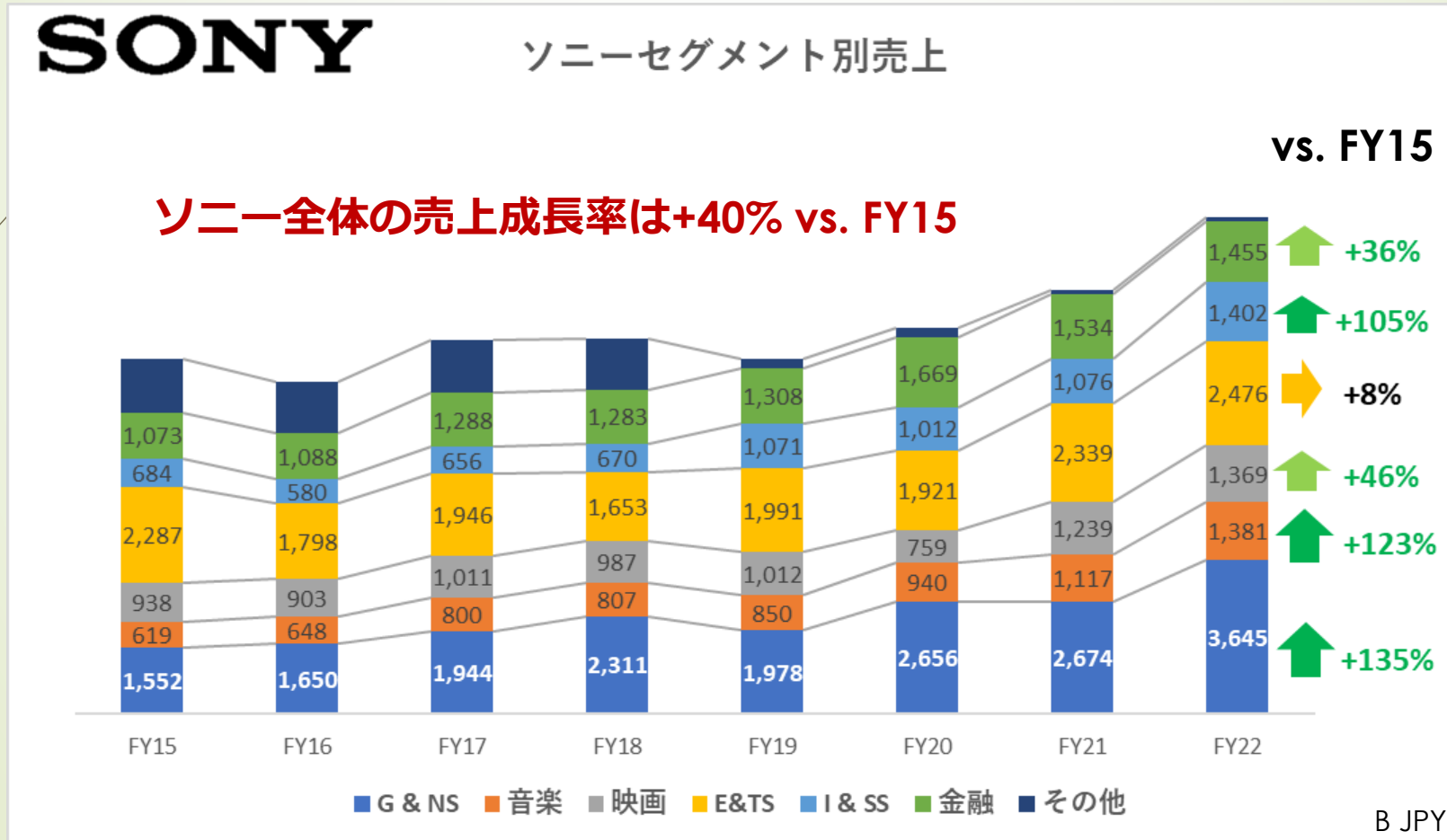


成長性分析：ソニーのセグメント別売上

ソニーに転職するなら、**E & TS以外**へ。

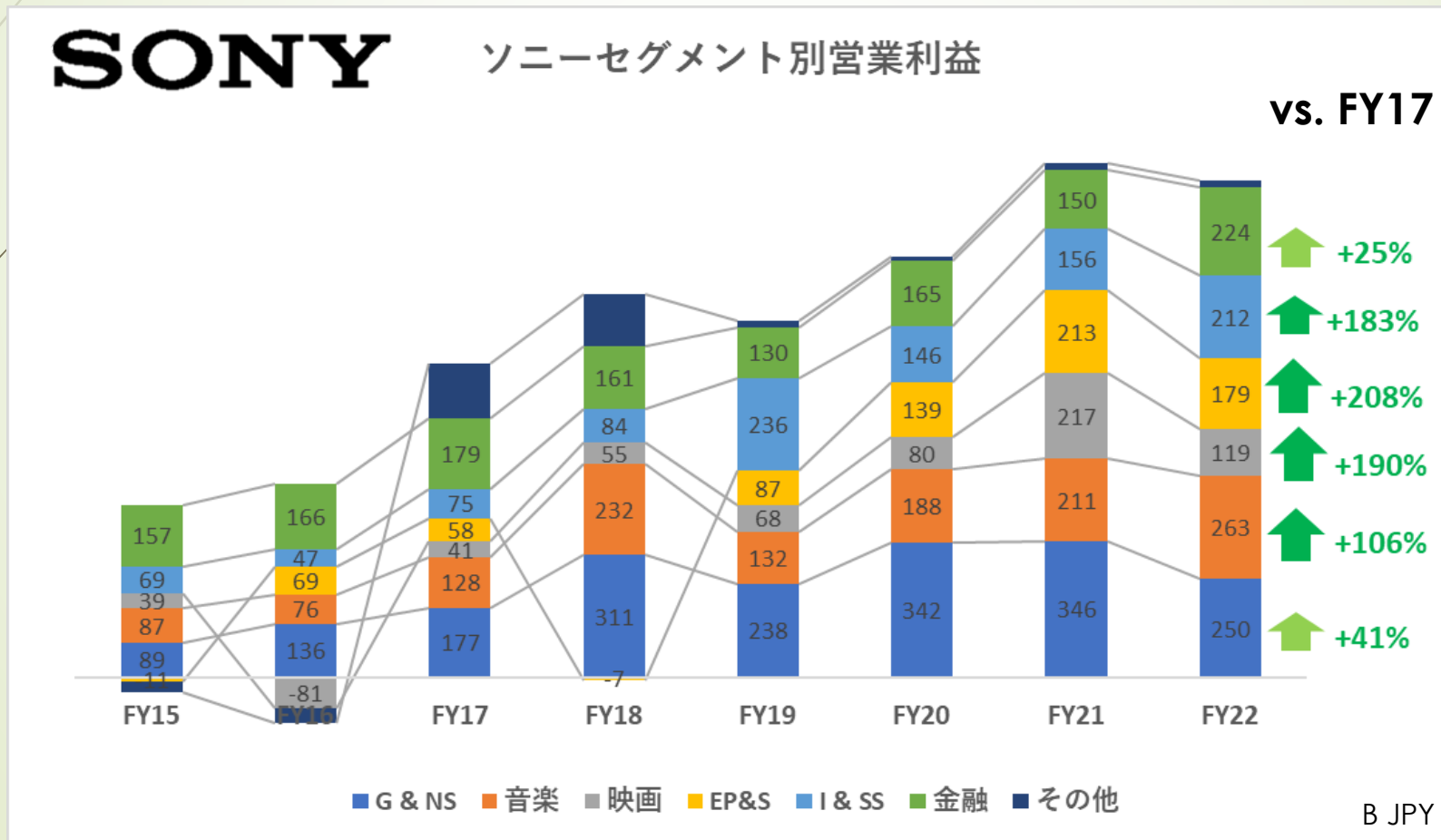
安定した金融、成長著しいG&NS、音楽やI&SSが面白い。

I&SSは、自動車の安全性の需要が高まる。サッカーWCの判定技術も。



成長性分析：ソニーのセグメント別売上

**G&NSと映画は、FY22に営業利益が落ちるも高成長。
金融は順調に成長。かつて主力だったEP&Sは、重要性がどんどん
落ちてきている。**



ソニーの財務分析結論

ソニーの財務基盤は安定 成長性も申し分ない

- ①エンタメから金融、I&SSなど多角な事業を運営しており、リスクが少ない。
- ②今後、需要が見込めるセンシング分野、ゲーム・エンタメ、安定している金融や音楽など、時流にも乗っている。
- ③成績が優等生過ぎて、財務分析的には少し退屈。

企業文化・給与条件がマッチするのであれば、転職したい。



業界別の財務諸表の分析

【クイズ】 業界別の財務諸表：貸借対照表

どの会社の貸借対照表でしょうか？



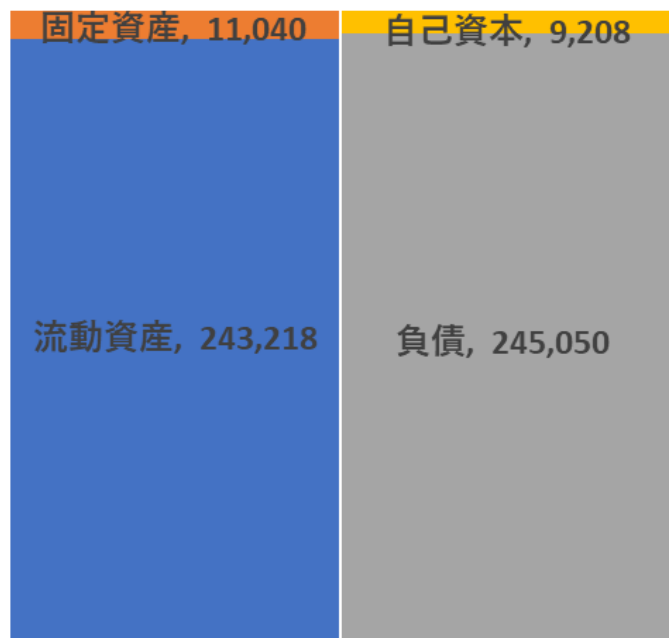
TOSHIBA

MIZUHO

企業A

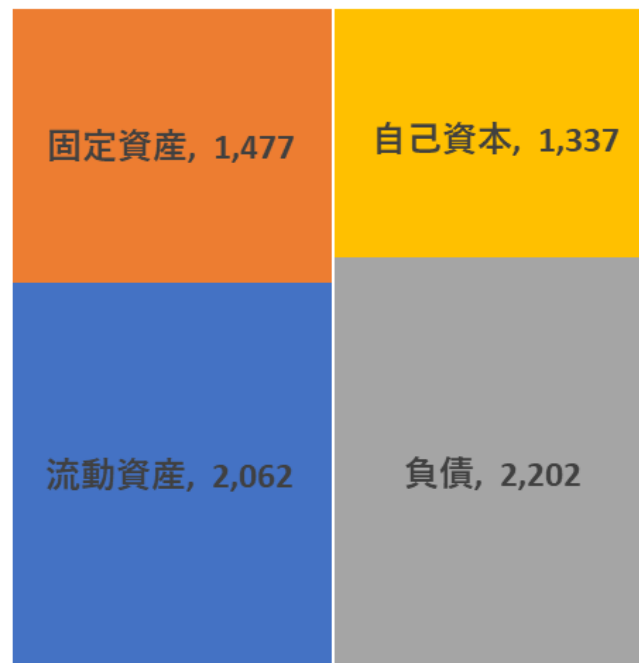
企業B

企業C



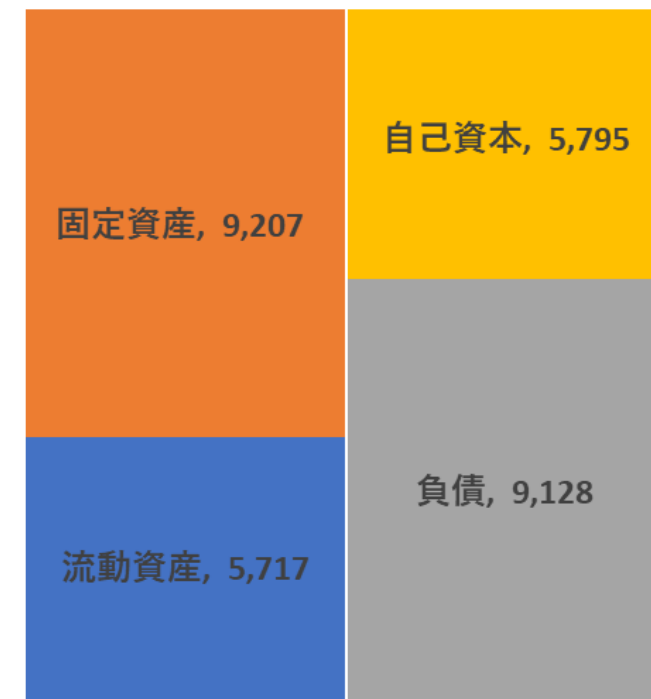
総資産

負債及び純資産



総資産

負債及び純資産



総資産

負債及び純資産

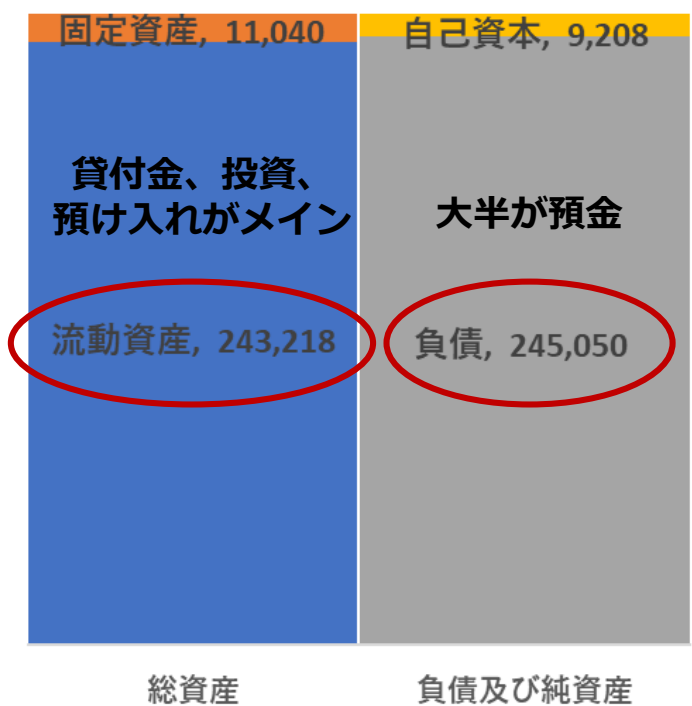
【クイズ】 業界別の財務諸表：貸借対照表

MIZUHO

企業A

250兆円の総資産
負債でほぼすべて賅う

お客様の預貯金(負債)を
貸付金に回し、利ザヤを得る。



TOSHIBA

企業B

固定資産、流動資産共に多め。
流動比率、自己比率共に優秀。

固定資産は設備や特許。
流動資産、固定比率に意識。



MITSUI & CO.

企業C

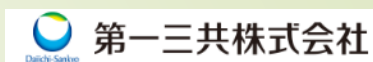
売上債権、投資証券が資産の半分。
設備にも投資。

固定資産の大半は、ビジネス投資。
流動資産は、従来の商社ビジネス。

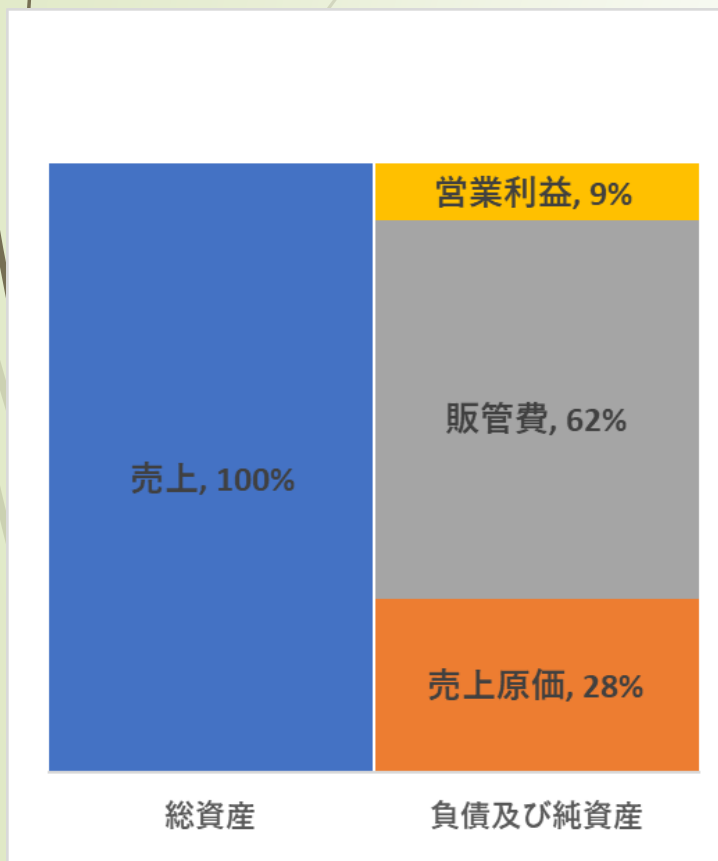


【クイズ】 業界別の財務諸表：損益計算書

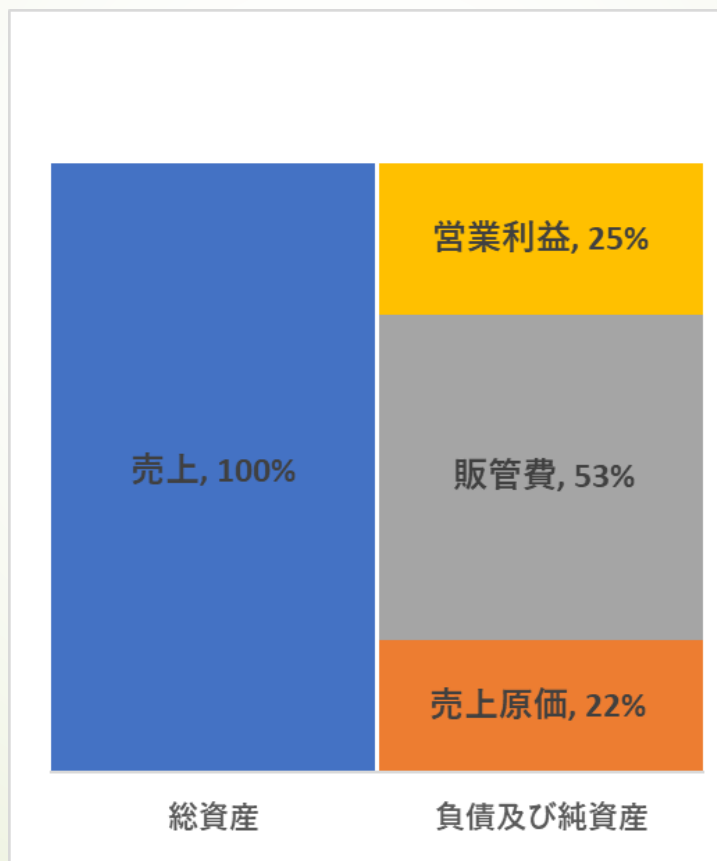
どの会社の損益計算書でしょうか？



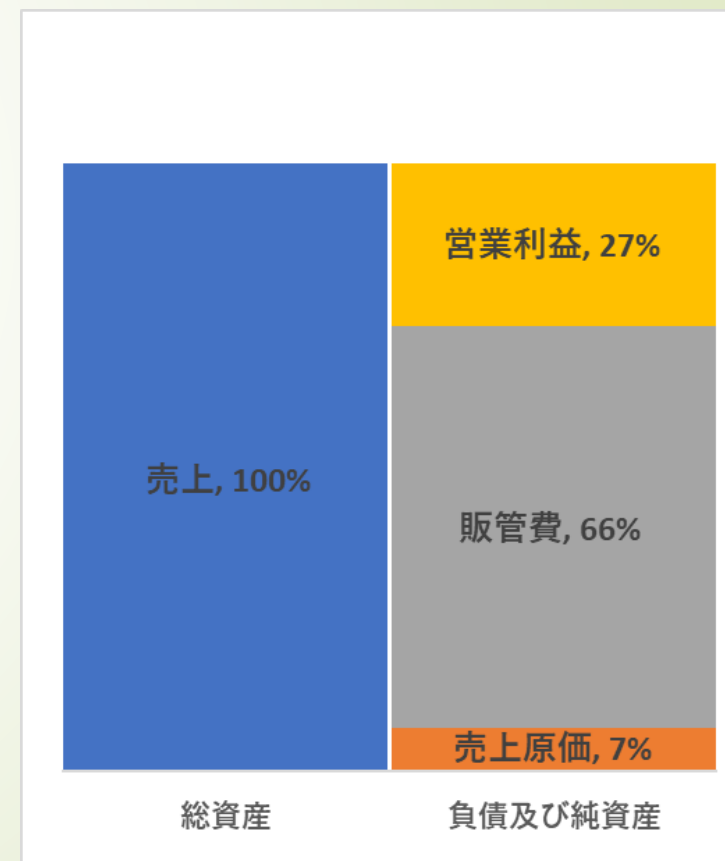
企業A



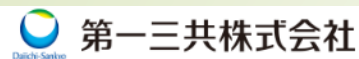
企業B



企業C



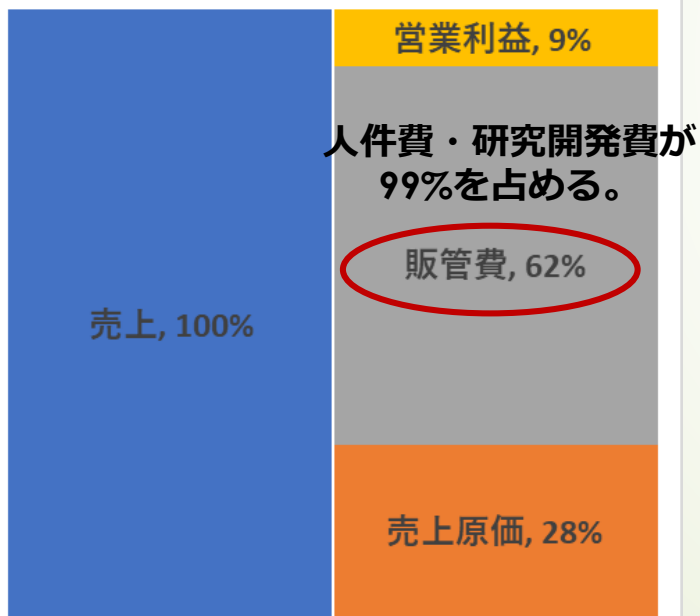
【クイズ】 業界別の財務諸表：損益計算書



企業A

特許で利益が守られており、
メーカーでは高い収益性

権利ビジネス



総資産

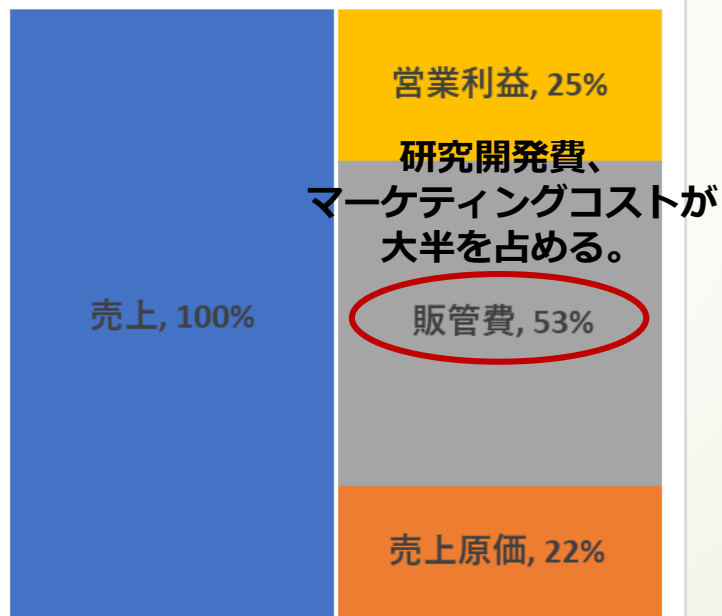
負債及び純資産



企業B

広告収益が大半を占める。
原価がなく、超高収益企業。

広告収益モデル



総資産

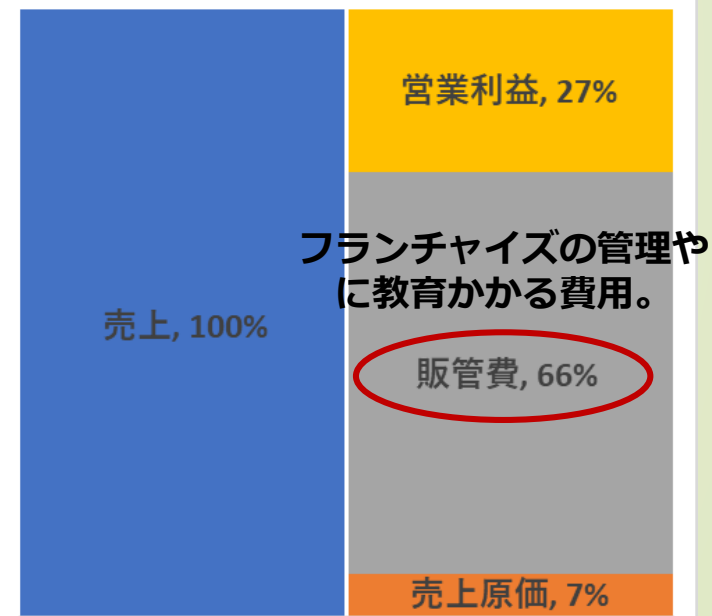
負債及び純資産



企業C

ほぼすべてフランチャイズ。
収益は、ロイヤルティ。

フランチャイズモデル



総資産

負債及び純資産



損益分岐点分析とは

損益分岐点(CVP)分析とは？

“

売上高と費用の額がちょうど等しくなる売上高、または販売数量で、**収支がちょうどゼロになる売上高や販売数量。**”

”

C(Cost)

V(Volume)

P(Profit)

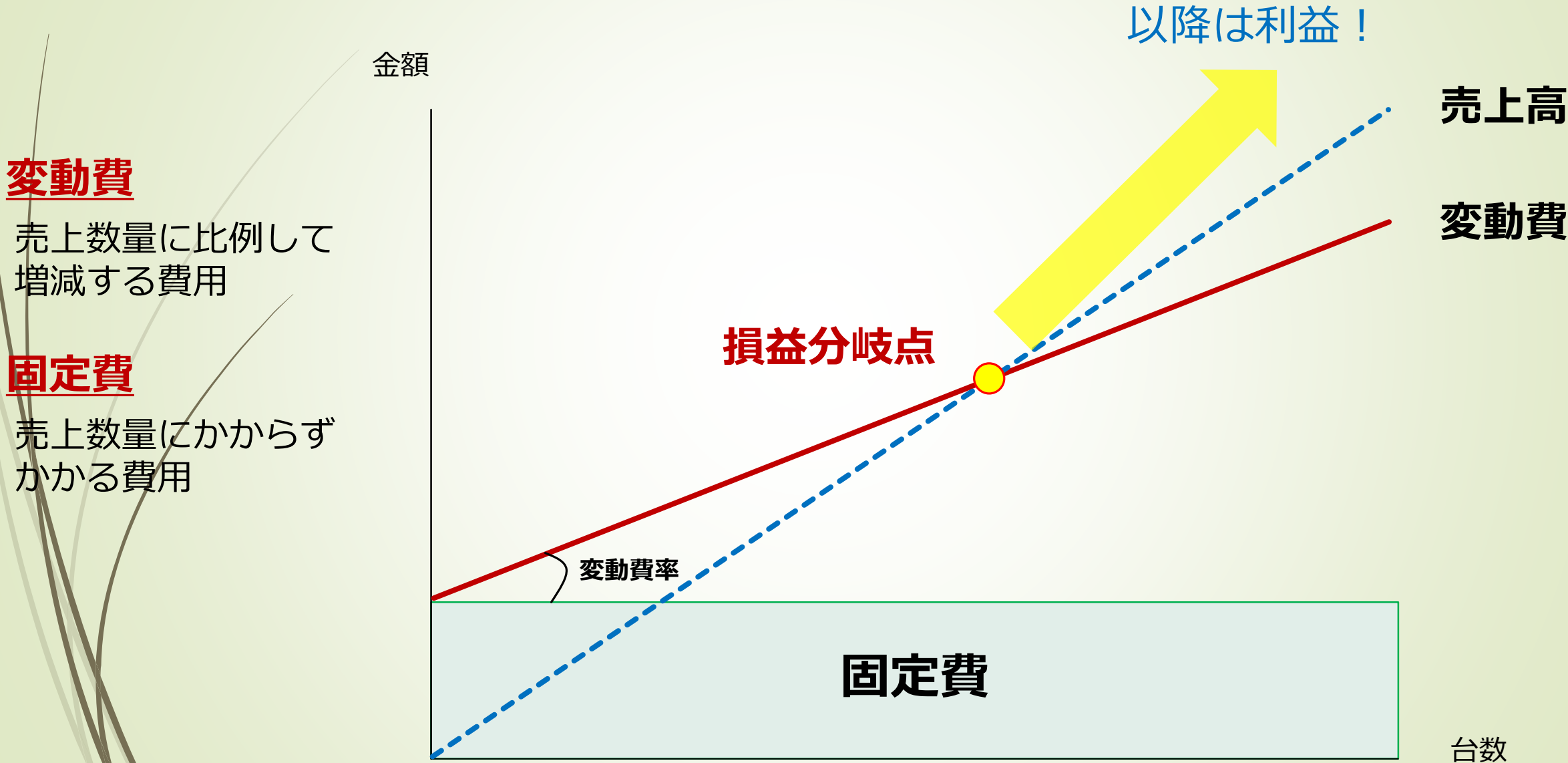


コストと数量に基づく、利益分析なのでこう呼ばれる。

つまり、

**利益出すためには、いくらで、いくつ売ればいいのかの、
答えを導いてくれるもの。**

損益分岐点(CVP)の概念



損益分岐点(CVP)：固変分解

固定費と変動費に振り分けてください

正社員の人件費 広告宣伝費 売上原価 販売手数料 福利厚生費 支払い家賃
割引インセンティブ 水道光熱費 派遣社員の人件費 減価償却費 消耗品費

変動費

固定費

損益分岐点(CVP)：固変分解

固定費と変動費に振り分けてください

変動費

売上原価
販売手数料
割引インセンティブ
派遣社員の人件費
消耗品費

固定費

正社員の人件費
広告宣伝費
福利厚生費
支払い家賃
水道光熱費
減価償却費

損益分岐点(CVP)の計算式

$$\text{損益分岐点売上高} = \text{固定費} / (1 - \text{変動費率})$$

例) 損益分岐点売上高はいくら？

- ①固定費が10,000,000円/年
- ②変動費率が50%
- ③販売数量が10,000/年
- ④販売単価は500円

$$10,000,000 / (1 - 0.5) = \underline{20,000,000\text{円}}$$

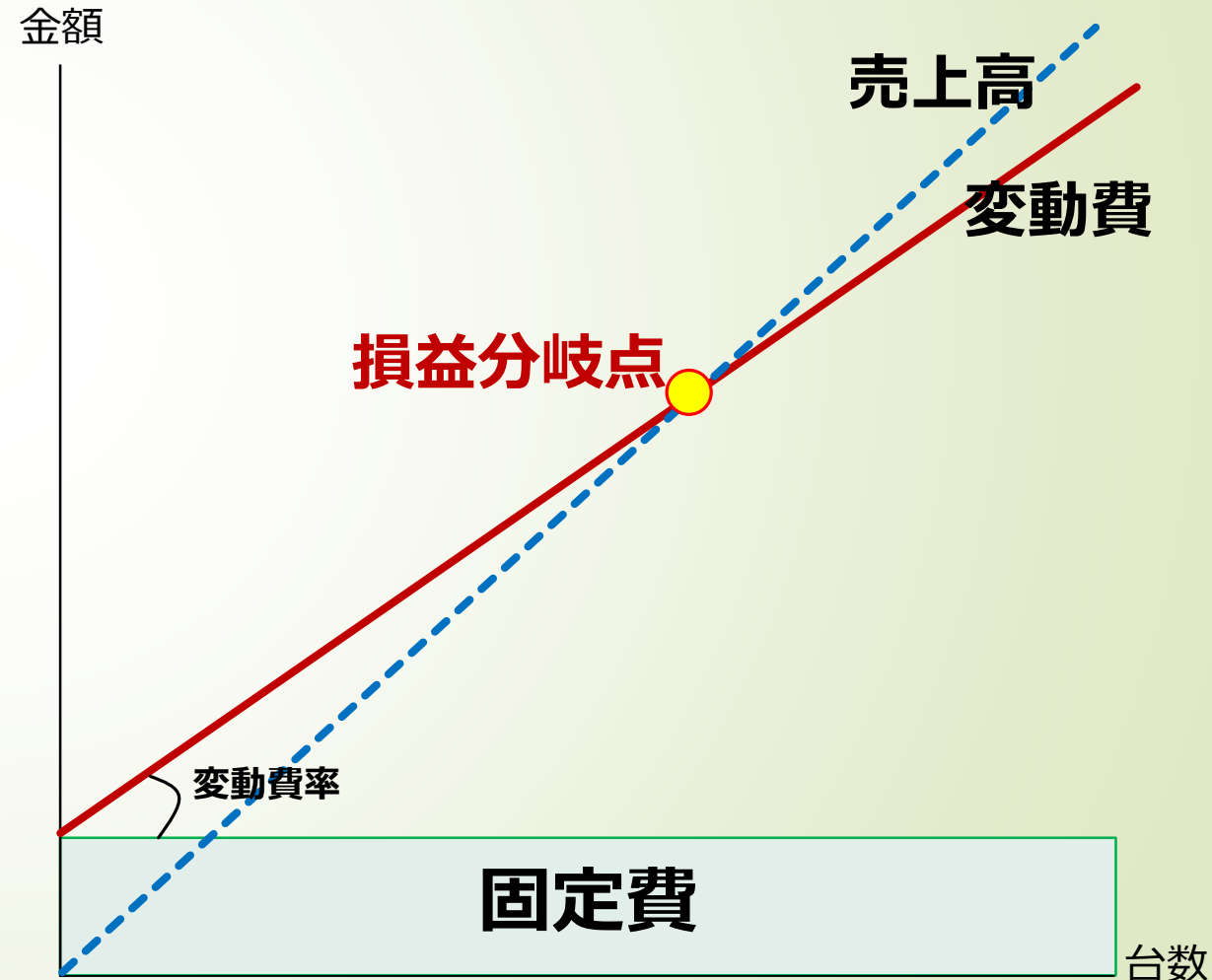
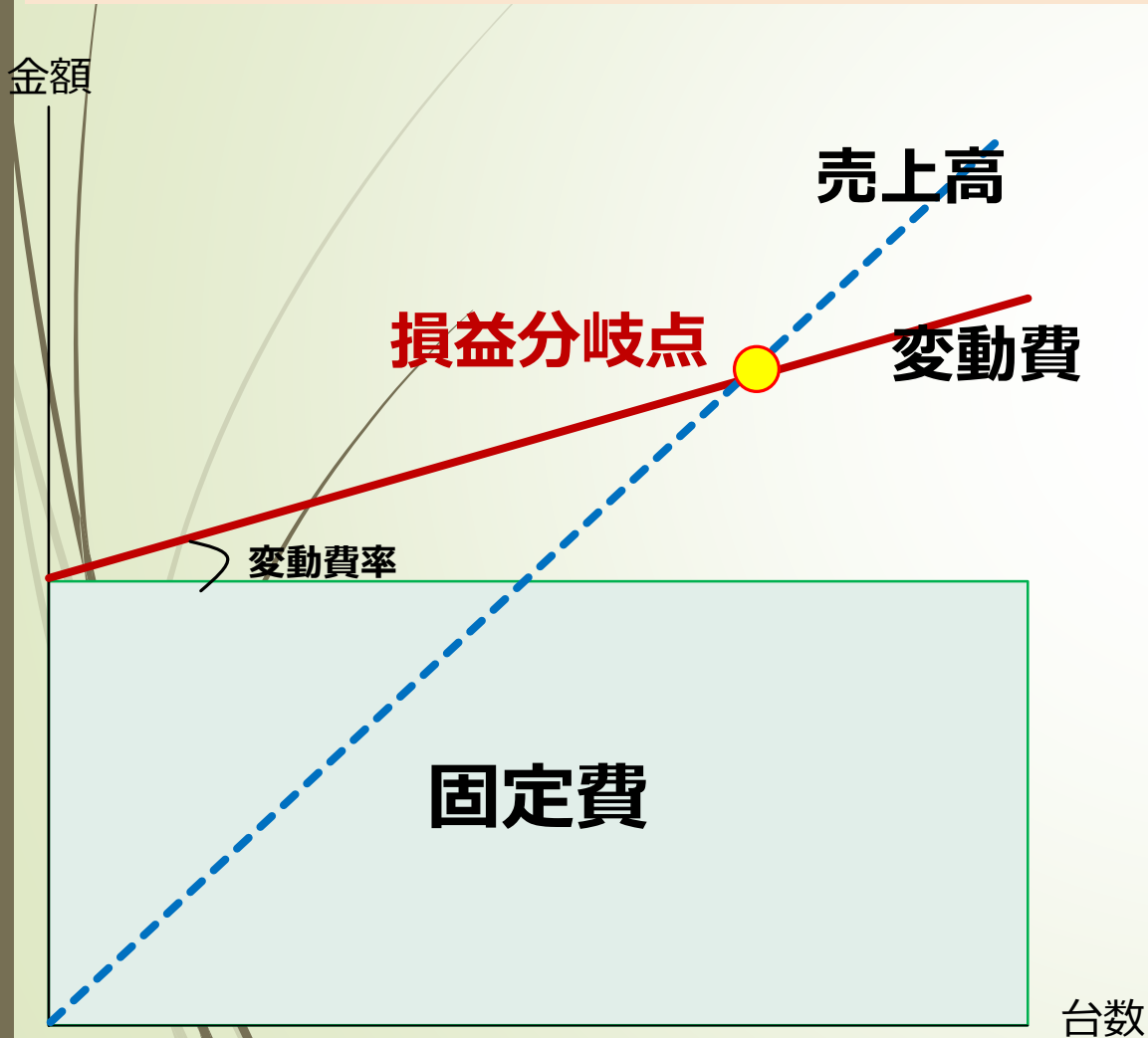
販売する数は、 $20,000,000\text{円} / 500\text{円} = 40,000\text{個/年}$

10,000個/年の販売だと、 $-750,000\text{円/年の赤字}$

損益分岐点(CVP)：ビジネスモデルの特徴

固定費が大きいビジネス (メーカーなど)
売上の変動に対して、利益の振れ幅が**大きい**

変動費率が大きいビジネス (コンサルなど)
売上の変動に対して、利益の振れ幅が**小さい**



収益力を上げるには、

- ①固定費を下げる**
- ②変動費率を下げる**
- ③売上高を上げる**

固定費の変動費化

→損益分岐点売上高が下がる

【事例】

- ・工場を持たないメーカー(アップル、任天堂、キーエンス)
- ・航空機のリース化・サーバーのクラウド化

損益分岐点(CVP)：事例

$$\text{損益分岐点売上高} = \text{固定費} / (1 - \text{変動費率})$$

例) GBCプログラムの損益分岐点売上は？

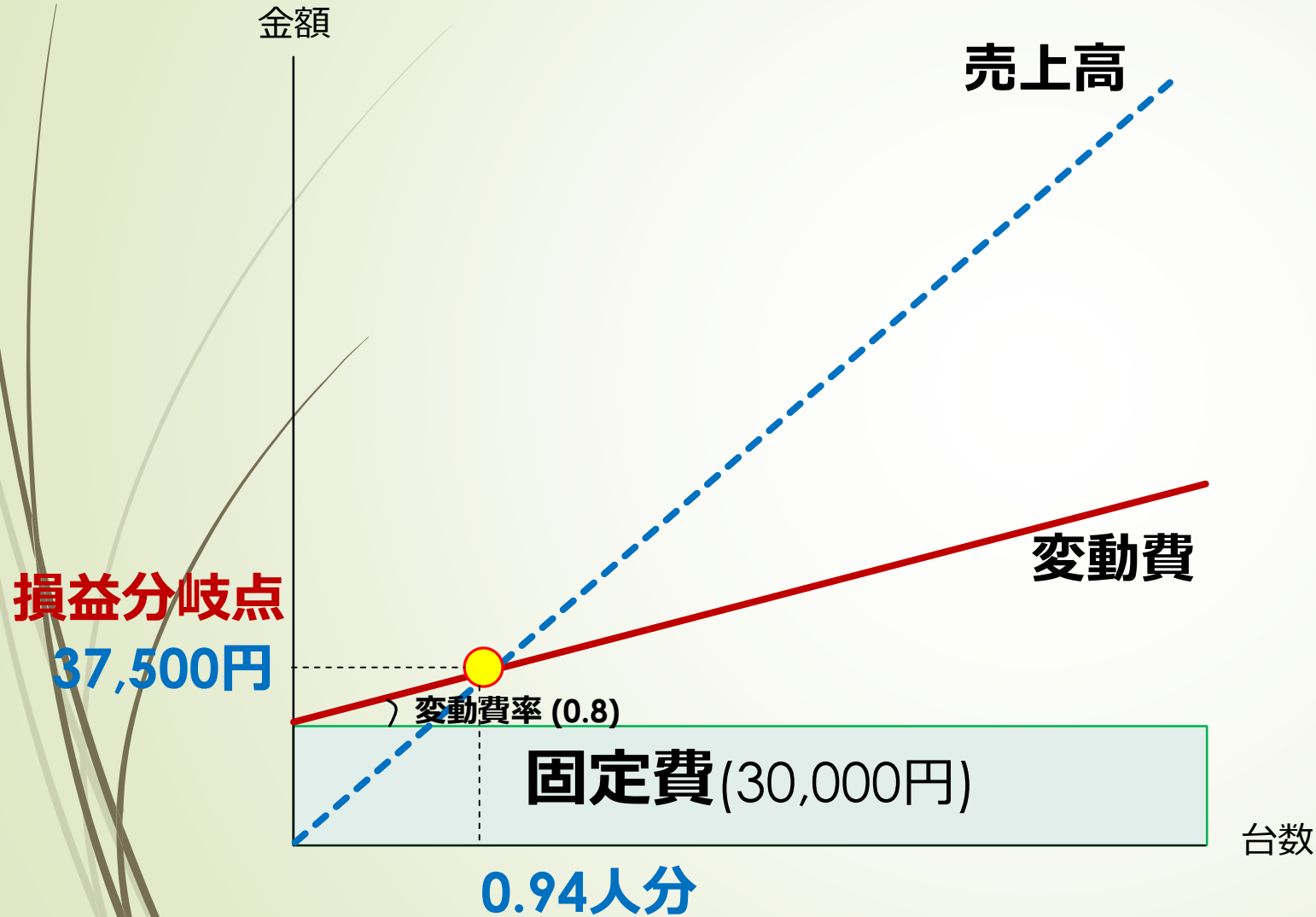
- ①固定費：Zoomの有料費用のみ(10,000円/年 × 3名分)
- ②変動費：外部評価者への謝礼、他。計 20%
- ③販売数量が6名 × 2回
- ④販売単価は30,000円/50,000円(2回目)

$$30,000 / (1 - 0.2) = \underline{37,500\text{円}}$$

$$\text{販売金額は、} (30,000\text{円} \times 6) + (50,000\text{円} \times 6) = \underline{480,000\text{円}}$$

2023年は、**+442,500円/年の黒字**

損益分岐点(CVP) : GBCの目標金額と人数



GBCは 低固定費、低変動費モデル

<注意>

- ・ 人件費を考慮していない社畜モデル
- ・ 通信費なども含めず
- ・ スケーリングしづらい
(人数が増えると満足度が下がる)

個人課題

個人課題について

【課題①】

- ・家計を使って損益分岐点収入の分析をしてください（エクセル問題2つ*）
- ・締切：**6/23(金)**

*2問目はOptional。取り組める方のみ。

【課題②】

- ・企業を1つ*ピックアップして、財務分析(収益性、安全性と成長性)の上、各指標の特徴・課題を分析してください。
- ・フォーマット：指定なし（ワードかPPT ~2枚まで）
- ・締切：**6/30(金)**

*自社または将来行きたい企業が望ましい

グループ課題

グループ課題について

**同業界の2社から内定をもらっているAさん。転職に迷っています。
財務・定性分析を基に、どちらに転職すべきかアドバイスして下さい。**

【課題】

- ・ 同じ業界の2つの企業の財務分析のプレゼンを作成（英語）
- ・ 企業概要、過去5年間の財務状況、財務分析、レコメンは必須

【スケジュール】 (homma.Masafumi@alumni.ie.edu)

- ・ ~~6/17(土)までに、業界と扱う2企業を連絡~~ (e.g. 野球球団 ヤクルト vs. ソフトバンク)
- ・ 最終プレゼンは、6/23(金) 23:59 (JST)までに提出

【概要】

- ・ 第3回講座 6/24(土)にて**プレゼン(12分)とQ&A(8分)→Negotiable**
- ・ **必ず全員プレゼンに参加**すること