

## 「成長性分析について」

前回までは、安全性分析や収益性分析といった企業の信用評価や企業の総合的な収益力を判断する財務分析をみてきました。

今回は**企業の一定期間における規模の成長度合いを測定し、ここ数年間の成長率の推移を分析する「成長性分析」**をみていきます。

企業のオーナーやその利害関係者にとって、企業が今後も順調に伸びていくかどうかに関心があるはず。将来において、企業がどのように成長していくかを把握する際に、過去のデータにより様々な情報を得ることができます。

**過去のデータ（前期）と比較して、**

「当期の売上高や利益がどれくらい増えたり減ったりしているか」

「会社に投下された経営資源であるヒト、モノ、カネが効率よく活用されているか」というように、企業の**成長・発展に向けての活動がとられているのかを見るもの**が「成長性分析」なのです。

成長性を示す指標は以下のものがあります。

### 売上高成長率

$$\frac{\text{当期売上高} - \text{前期売上高}}{\text{前期売上高}} \times 100$$

利益のモトである売上高の伸びを示すものであり、**安定して増加していること**が望ましい指標です。

分析方法としては、

**自社の成長性が同業他社の平均より高いか低いと比較する方法**や、**売上高成長率と利益成長率を比較する**（例えば、前者が伸びていて、後者が低下しているようであれば、事業の拡大と収益の対応関係を検討する）**方法**などがあります。

## 付加価値成長率

$$\frac{\text{当期付加価値} - \text{前期付加価値}}{\text{前期付加価値}} \times 100$$

生産・販売効率の伸びを示すものです。

この成長率を**下げる原因**としては、**仕入高や原材料の値上げといった、売上原価の増加**等が考えられます。

## 営業利益（経常利益）成長率

$$\frac{\text{当期営業（経常）利益} - \text{前期営業（経常）利益}}{\text{前期営業（利益）}} \times 100$$

実際の営業活動から生じた利益の伸びを示すものです。

基本的には、**売上高成長率の増減とリンクする指標**であり、**両者が増加していれば企業は順調に成長**していることとなります。  
逆に、両者が低下していれば、早急に事業の立て直しに着手しなければなりません。

## 純資産（自己資本）成長率

$$\frac{\text{当期純資産（自己資本）} - \text{前期純資産（自己資本）}}{\text{前期純資産（自己資本）}} \times 100$$

自前の資本の伸びを示すものです。

純資産の成長は自己資本の成長につながり、**自己資本比率を高める**こととなります。

このような指標を分析しつつ、今後の対策を練っていくわけですが、単に「成長率」が高ければ良いというわけではありません。

例えば、一年で100%成長、150%成長という急激な成長は、資金調達面や人材育成面の問題をもたらすことがあるからです。

ここでいう問題とは、

急激な売上の増加に伴い、債権回収や棚卸資産在庫の管理が追いつかない事態や、仕入や販売コストの増加に伴う資金繰りの悪化を原因とする借入金の増加による安全性の低下や

人材教育が間に合わず、業務プロセスの混乱や顧客満足度の低下などが考えられます。

「安全性分析」を行うことにより、自社の売上や利益が前期と比してどれくらい増えたり減ったりしているかを把握することが重要ですが、

比較対象として自社の指標に限らず、同業他社の指標を比較することで、自社の数値が他社よりも優れているか、または劣っているかといった分析をすることもできます。

今回は「生産性分析」をみていきます。

上記で述べたところの「付加価値」について、詳しくみていきます。