

# THANKS

(VOL. 202)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成26年4月1日  
発行者：有限会社サクスマインドコンサルティング  
連絡先：〒359-0043  
埼玉県所沢市弥生町1792-10  
TEL:04-2907-1715  
E-MAIL：[info@thanksmind.co.jp](mailto:info@thanksmind.co.jp)  
<http://www.thanksmind.co.jp>

## 特集

### 「経営分析の基本③」・・・分析の位置づけと大きな切り口

本誌では、「経営分析の基本（数字から会社の状況を把握しよう!）」というテーマを特集しています。

今回は、その3回目。

いよいよ、経営分析の中身の話に入ります。

#### 1. 経営分析とは何か?・・・前号の復習

前号では、「分析」の意味について確認しました

分析とは・・・

「複雑な事柄を一つ一つの要素や成分に分け、その構成などを明らかにすること」

by 大辞泉

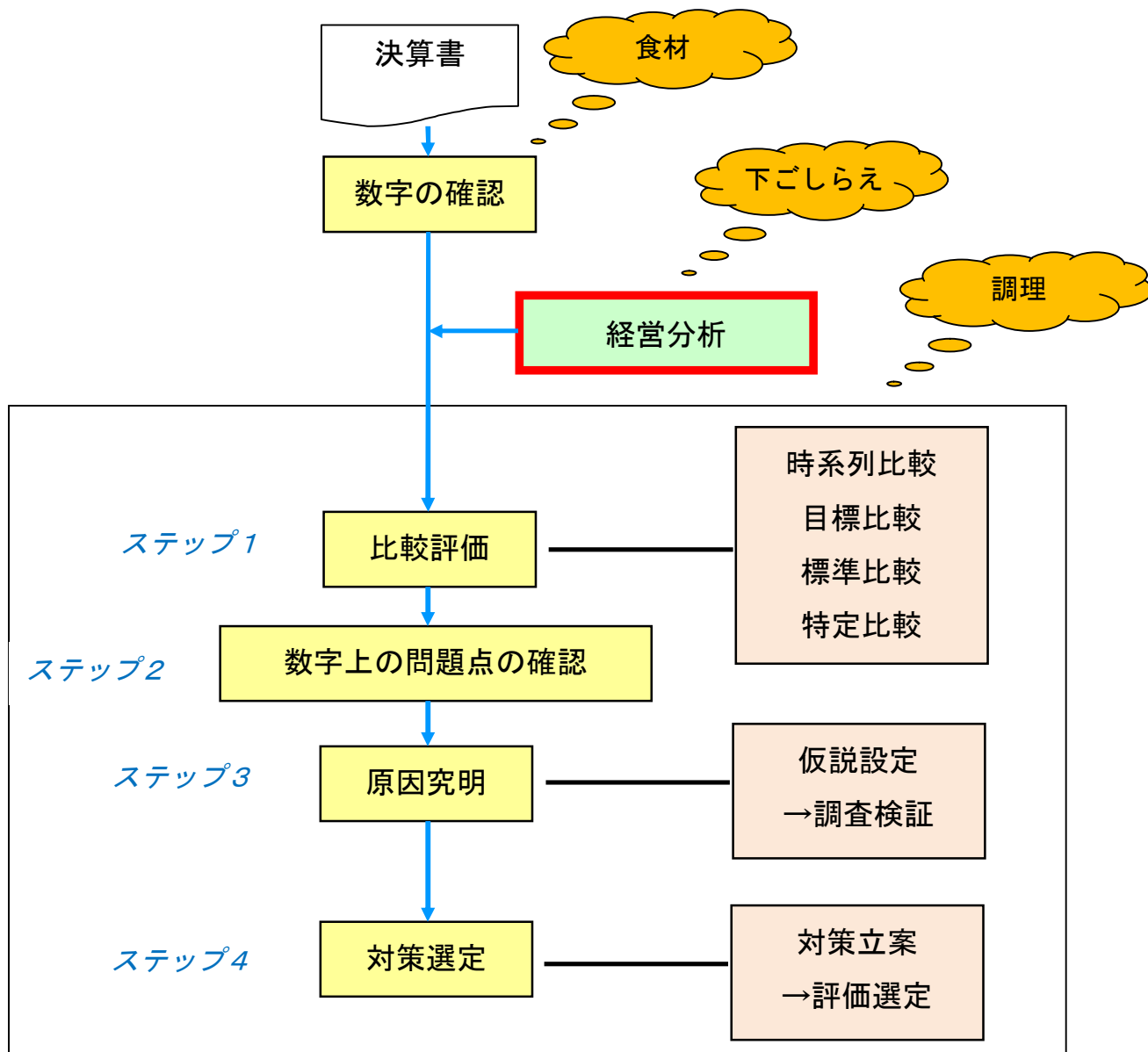
分析とは、ひとことで言えば「**大きな塊を細かく分ける**」ことです。  
大きな塊を漠然と見ている、何が良くて、何が悪いのか、実態がつかめません。  
それを細かく分けることで、状況を理解するのです。

経営分析にしても然りです。

「経営状態は良い（あるいは悪い）」と言ったって、どこが良くて、どこが悪いのか不明です。  
そこをハッキリさせるために、「経営」を、いろいろな切り口で分けることが、「経営分析」であり、  
そうすることによって初めて、経営の状況を把握し、的確な対策を打つことが可能になります。


## 2. 経営分析の位置づけ

以前、本誌（178号）で、決算書の数字を対策に結び付けるためのステップについて紹介しました。



会社は、決算書の数字を基に、様々な角度から比較検討を行い、問題点を確認します。  
（＝数字上、過去と比べて悪くなったものや、他社と比べて悪いもの）  
そして、その数字（＝問題点）の原因を「仮説⇒検証」のステップで究明し、最終的に対策を立案・選定します。

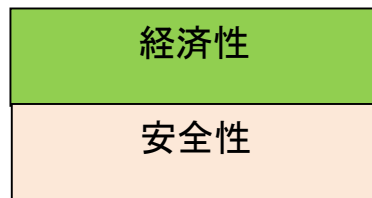
料理に喩えるならば、決算書の数字は、「**食材**」のようなもの。  
そして、比較評価以降のステップが、「**調理**」です。

経営分析は、この「食材」と「調理」の中間に位置します。  
すなわち、調理の前の「**下ごしらえ**」と考えてください。  
ジャガイモでも、ニンジンでも、丸ごとでは調理しにくいですね。  
ですから、調理の前に、まずは、細かく切り刻みます。  
経営分析も全く同じ。

「比較評価」以降の調理がしやすいように、数字を細かく切り刻むのです。

### 3. 経営の2大切り口 ～「経済性」と「安全性」

それでは、会社の数字という食材を調理するために、「経営」を、どのような切り口で分ければいいのかのでしょうか？



経営分析で、一番大きな切り口は、「**安全性**」と「**経済性**」です。  
ちなみに、**安全性**とは、「**倒産する心配は無いのか？**」という視点。  
そして、**経済性**とは、「**上手に儲けているのか？**」という視点です。

以前、本誌（172号）で説明した通り、会社には、「社会貢献」「社員の幸せ」「株主への還元」等、様々な目的があります。

その目的を果たすための大前提は、倒産しないこと。

倒産してしまったら、元も子もありませんから。

しかし、倒産しなければそれで十分という訳ではありません。

皆さんだって、まったく給料が上がらない会社で働きたいとは思わないでしょうし、また、配当を全くもらうことができない会社に投資したいとは思わないでしょう。

より、大きな目的を果たすためには、会社は成長・発展を目指さなければなりません。

上記の2つの切り口は、まさに、この「存続」「発展」の2つの考えを示したもの。

まずは、安全性で、存続の可能性を確認します。

そして、経済性で、会社の成長・発展度合について確認します。

上手に儲けなければ、会社の成長・発展はありませんから。

「経済性が高ければ、倒産することは無いのでは？」

そう思う人も多いでしょう。

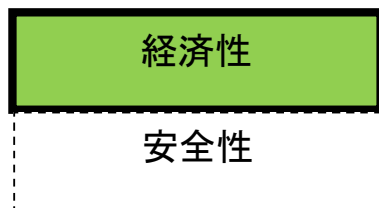
しかしながら、決して、そうとは限りません。

その理由は、後で説明しますが、世の中には、いくら経済性が高くても、倒産してしまう会社もあるのです。

それでは、会社の「安全性」「経済性」をどのように見て行けばいいのでしょうか？

本誌では、まずは、「経済性」から説明して行きます。

#### 4. 経済性分析 ～いかに上手に儲けているか？



上述の通り、「経済性」とは、当該企業が、「どれだけ上手に儲けているか？」を確認するものです。上手に儲けていれば、それだけ社員や株主に利益を還元することができます。また、研究開発等に対しても十分な投資ができますので、世の中に役立つ製品・サービスが提供できる確率が増えるでしょう。

しかしながら、ちょっと待った！  
そもそもの話として、「上手に儲けている」とは、どういうことでしょうか？

##### <考えて見よう！>

もし、皆さんが株主だとします。  
A社は100万円の投資で1万円の配当。  
B社は10万円の投資で1万円の配当。  
どちらの会社に投資したいと思いますか？

「B社に決まっているだろ！ 当たり前のことを言わずな！」  
少し怒られそうです。

それでは次に・・・  
A社は100万円の投資で1万円の配当。  
B社は10万円の投資で5千円の配当。  
今度は、どちらの会社に投資したいと思いますか？

「それでもB社」  
多くの人はこのように答えるでしょう。

その通りです。  
「上手に儲けているかどうか」というのは、単に、利益の「絶対額」で見るとは無いのです。絶対額としては、A社は1万円で、B社は7千円ですが、ほとんどの方が「B社」というのは、それは、「つぎ込むお金（資金）」を考慮しているからです。これがまさに「経済性」の考え方。  
**「上手に儲けている」ということは、「つぎ込んでいるお金に対して、たくさん儲けている」ということです。**

それでは、会社の経済性は、どこを、どのように見て判断するのでしょうか？  
続きは次回。