

財務データ項目

分類	指標名	企業のどのような要素を判断するための指標か	経営者との対話方法	各種分析による確認結果	分析方法	n数	P値
成長性	収益性およびその推移	収益性と売上高の関係性をみること規模の経済効果の有無を把握する指標。また、現在のトレンドの把握するための指標として利用可能。	・規模の経済が働くかを把握するために、売上高、利益の推移の比例関係を確認する ・収益が上下した理由を把握するために、大きなイベントがあったのか、またはそれは外的要因か内的要因に基づいたかを聞く。 ・今後どのような推移を示すかを把握するために、経営目標を聞く。 ・他社との比較や時系列での比較における差異・変化の要因を聴取することにより、同社の置かれている環境・事業構造・方向性等をより詳細に確認する。	委託先データの制約で分析不可。	-	-	-
売上持続性	売上増加率	企業の成長ステージの判断に有用な指標。	・売上の上昇理由が、売上増加要因か、単価上昇要因を確認する。 ・増加の糸口を探るために、新規顧客の開拓ができたか、または既存顧客への販売量を増加させることができたかを聞く。 ・企業の成長ステージを把握するために、売上が増減しているのは業界全体の動向なのか自社のみの動向なのかを聞く。	①売上増加率が低いほど、3年以内破綻率が高い傾向であった。 ②飲食業において、売上増加率が高いほど雇用者数(a)・売上(b)・付加価値額(c)が伸びている傾向にあった。 ③観光業において、売上増加率が高いほど営業利益(a)・雇用者数(b)・売上(c)が伸びている傾向にあった。	①層別分析 ②(a)ロジスティック回帰分析 (b)ロジスティック回帰分析 (c)ロジスティック回帰分析 ③(a)ロジスティック回帰分析 (b)ロジスティック回帰分析 (c)ロジスティック回帰分析	①63,362 ②(a)496 (b)497 (c)497 ③(a)176 (b)193 (c)249	①- ②(a)0.005 (b)<.0001 (c)<.0001 ③(a)0.0349 (b)0.023 (c)<.0001
収益性	粗利率	本業の収益性を測る重要指標。	・コスト意識を経営者に持ってもらうために、売上原価の構成比を把握しているか、今後どのように改善を行っていくか確認する。 ・粗利率水準について、どう認識しているのか、またその要因に関する自己分析を確認する(業界平均、他社と比較)	①建設業において、粗利率が高いほど営業利益が伸びている傾向にあった。	①ロジスティック回帰分析	①10,622	①0.0296
	営業利益率	事業性を測定するための、収益性分析の最も基本的な指標。本業の収益性を測る重要指標。	・営業利益率を維持、向上していくために今後、本業に力をいれていくのか、もしくは事業の分散化を進めていくか確認する。 ・本業において経営は苦しくないかを聞く。 ・低下傾向にあるのであれば、業界全体で低下傾向にあるのか、業界全体では低下傾向にはないが競合にシェアを奪われているのか、または挽回するために価格を上げているのか等を聞く。 ・営業利益率水準について、どう認識しているのか、またその要因に関する自己分析を確認する(業界平均、他社との比較)	①営業利益率が低いほど、3年以内破綻率が高い傾向であった。 ②建設業において、営業利益率が高いほど営業利益が伸びている傾向にあった。	①層別分析 ②ロジスティック回帰分析	①74,935 ②10,564	①- ②<.0001
	経常利益率	単に売上至上主義に徹していないかをチェックすると共に売上増加率と組み合わせることで対象会社が本当に伸びているかを判断可能な指標。	・トップラインの伸びに応じた利益がでているのか、「利益」を意識できているのかを確認する。 ・「トップライン」の考え方から「利益」を重視する考え方を意識させるために、どのような経営目標およびKPIを設定しているかを聞く。 ・支払利息など営業外収支を合わせた経常利益率水準についての認識や、その要因に関する自己分析を確認する(業界平均、他者との比較)。	①建設業において、経常利益率が高いほど営業利益が伸びている傾向にあった。 ②卸売業において、経常利益率が高いほど営業利益が伸びている傾向にあった。 ③飲食業において、経常利益率が高いほど雇用者数(a)・売上(b)が伸びている傾向にあった。	①ロジスティック回帰分析 ②ロジスティック回帰分析 ③(a)ロジスティック回帰分析 (b)ロジスティック回帰分析	①9,358 ②12,517 ③(a)414 (b)414	①0.0028 ②0.0048 ③(a)0.0080 (b)0.0024
	固定費比率	本比率が高い場合は固定資産が多い又は自己資本が薄いいずれかであるが同業他社と比較する等により、無駄なコストの把握等、利益をより多く出すための打ち手の検討に繋げることができる有用な指標。	・自社の業種が、固定比率が高い業種なのかを把握し、自社の経営方法にフィットしているのかを確認する。 ・利益をより多く出すための打ち手の検討をするためにコストの詳細内訳を確認する。 ・固定費の中でも無駄なコストを把握するために、定期的に支払いのある金額、および管理者・管理部門を聞く。 ・固定比率が高い産業＝固定資産が多い又は自己資本が薄いいずれかであり、単純に「規模の経済」が必要とは言い切れないケースもあるため流動比率などと併せて確認する。	委託先データの制約で分析不可。	-	-	-
	ROE	企業が自己資本に対してどれだけ利益を上げることができたかをみる指標で投資家が重視する収益性指標。	・ローカル企業にとって必ずしも目指さなければならない指標ではないが、財務の視点では重要であり、確認が必要。	①不動産業において、ROEが高いほど平均給与が伸びている傾向にあった。 ②医療業において、ROEが高いほど付加価値額が伸びている傾向にあった。	①ロジスティック回帰分析 ②ロジスティック回帰分析	①617 ②55	①0.0255 ②0.0302
	ROA	企業経営の視点から見た収益性指標であり、株主資本と負債の合計である総資産に対する利益の比率で表される収益性指標。	・ローカル企業にとって必ずしも目指さなければならない指標ではないが、財務の視点では重要であり、確認が必要。	①建設業において、ROAが高いほど売上が伸びている傾向にあった。 ②小売業において、ROAが高いほど売上が伸びている傾向にあった。 ③不動産業において、ROAが高いほど売上が伸びている傾向にあった。	①ロジスティック回帰分析 ②ロジスティック回帰分析 ③ロジスティック回帰分析	①9,919 ②3,071 ③667	①0.0001 ②0.0140 ③0.0244
付加価値率	信用力計測とは別の成長力、競争力を計測する指標として活用可能。	・今後どの強みを活かし、他社と差別化できるかを把握するために、他社と比較してどの部分で付加価値をつけているのかを確認する。 ・業種ごとの乖離が大きい指標であり、企業規模が大きくなるほど事業の多角化も認められることから、単独企業の推移の分析から企業価値の高まりを確認する指標にはなるが、他社比較の際には、事業内容の同一性等も踏まえて使用する必要。	①建設業において、付加価値率が高いほど営業利益が伸びている傾向にあった。 ②製造業において、付加価値率が高いほど営業利益が伸びている傾向にあった。 ③卸売業において、付加価値率が高いほど営業利益が伸びている傾向にあった。 ④飲食業において、付加価値率が高いほど雇用者(a)・売上(b)が伸びている傾向にあった。 ⑤全業種において、付加価値率が高いほど営業利益が伸びている傾向にあった。	①ロジスティック回帰分析 ②ロジスティック回帰分析 ③ロジスティック回帰分析 ④(a)ロジスティック回帰分析 (b)ロジスティック回帰分析 ⑤ロジスティック回帰分析	①9,358 ②8,318 ③12,517 ④(a)504 (b)420 ⑤42,908	①0.0053 ②<.0001 ③<.0001 ④(a)0.0366 (b)0.0127 ⑤<.0001	
生産性	労働生産性	信用力計測とは別個に成長力、競争力等を計測する指標。収益性の背景要因としても利用可能。	・従業員一人あたりどれだけの収益を出すことができるのかという利益率だけでない異なる視点での収益性を把握するために確認する。 ・指標の分母となる従業員の構成を把握するために、従業員の内訳その推移および今後の採用計画を聞く(アルバイト、パート、技術者、外国人労働者)。	①労働生産性が低いほど、3年以内破綻率が高い傾向であった。 ②観光業において、労働生産性が高いほど売上が伸びている傾向にあった。	①層別分析 ②ロジスティック回帰分析	①74,794 ②176	①- ②0.0289
安全性	自己資本比率	総資産のうち、返済義務のない自己資本が占める比率を示す指標であり、安全性分析の最も基本的な指標の一つ。	・今後の事業計画を把握するために、借入金の増減の理由・今後設備投資をしていく意向があるのかどうかを確認する。 ・経営者がどこまで自社の資本構成を把握し、会計知識を持っているかを知るために、どのような資本の推移をしてきているのかを確認する。 ・資本増強が必要な場合、その対応策、手法について確認する。	①自己資本比率が低いほど、3年以内破綻率が高い傾向であった。 ②飲食業において、自己資本比率が高いほど売上が伸びている傾向にあった。 ③観光業において、自己資本比率が高いほど営業利益が伸びている傾向にあった。 ④全業種において、自己資本比率が高いほど営業利益が伸びている傾向にあった。	①層別分析 ②ロジスティック回帰分析 ③ロジスティック回帰分析 ④ロジスティック回帰分析	①74,941 ②420 ③193 ④42,908	①- ②0.0442 ③0.0078 ④0.0356
	純資産額	企業規模を測る指標。単純ではあるものの規模の大きい企業ほど倒産しにくい傾向にある。	・ある程度の規模を把握するために、資本関係(グループ会社、みなし大企業など株式の保有形態)を確認する。	委託先データの制約で分析不可。	-	-	-
	流動比率	一年以内に支払い義務のある流動負債が一年以内に現金化される資産でどの程度まかなわれているかをみる指標。	・現金化するにあたって取引先との力関係を把握するために、支払、回収の取引条件は厳しくないかを聞く。 ・同様に、交渉力はあるのか、支払いはどのように行っているのかを聞く。	①飲食業において流動比率が高いほど雇用者数が伸びている傾向にあった。	①ロジスティック回帰分析	①496	①0.0195
	固定長期適合率	固定資産に投資した資金が長期資金でどれだけまかなわれているかを見るための指標。固定比率と概ね同様の性格を持つ指標。	・自社の安全性をはかるために、過剰投資になってしまっているのはなぜなのかを聞く。またどのように改善をおこなっているのかを聞く。 ・余剰資本をどのように使っていくのかを聞く。	①建設業において、固定長期適合率が低いほど営業利益が伸びている傾向にあった。	①ロジスティック回帰分析	①10,622	①0.0441
経常収支比率	営業上の収支における資金繰り面への影響をみる基本的な指標。キャッシュフロー計算書を作成していない企業の資金繰り面への影響をモニタリング可能。	・今後の事業の方向性を把握するために本業の状況を確認する。 ・資金繰りをどのように行っているのかを把握するために、支払サイトや、取引先との関係性(力関係)を聞く。	委託先データの制約で分析不可。	-	-	-	
健全性	EBITDA有利子負債倍率	有利子負債がキャッシュフローの何倍かを示す指標であり、有利子負債の返済能力を図る指標の一つ。	・正常な営業活動から生み出されているものなのかを把握するためにFCFをどこから生み出しているのかを聞く。 ・同様に正常なFCFを生み出すサイクルができていないのかを確認する。 ・有利子負債削減が必要な場合、その対応策について確認する。	①EBITDA有利子負債倍率が高いほど、3年以内破綻率が高い傾向であった。	①層別分析	①74,918	①-
効率性	営業運転資本回転期間	前期の値と比較することで売上増減対比の運転資本の増減を計測し、回収や支払等の取引条件の変化による必要運転資金の増減を把握するための指標。	・取引先との力関係を把握するために、支払、回収の取引条件は厳しくないかを聞く。 ・同様に、交渉力はあるのか、支払いはどのように行っているのかを聞く。	①営業運転資本回転期間が短いほど、3年以内破綻率が高い傾向であった。 ②飲食業において、営業運転資本回転期間が短いほど売上が伸びている傾向にあった。	①層別分析 ②ロジスティック回帰分析	①73,768 ②501	①- ②0.0079