

「前期」と比較する際の 着眼点と分析のポイント

①② 櫻沢 健 ③ 井村清志

まずは決算書を「前期」と比較する際に、
どう行えばよいかポイントを解説します。

① 貸借対照表を
「前期」と比較する際は
「ここ」に注意しよう



● 個別の勘定科目や
比率の変化に着目する
② 前期の数値と比較する際のポ
イント

貸借対照表(B/S)は、「期末時点の取引先の資産内容を表したものです。各種数値を前期の数値と比較することで、取引先のような課題や業況の変化が浮かび上がってくるのです。以下では貸借対照表について、前期の数値と比較する意義を考えたうえで、具体的な分析ポイントを解説していきます。

① **勘定科目の変化は経営活動を行った結果**
① 前期と比較する意義
取引先は日々の経営活動を通して、常に変化しています。例えば在庫を増やしたり、工場を建て替えたり、さらには金融機関から融資を受けたりしていますが、こうした行為はすべて貸借対照表の数値を変化させます。したがって、

② 前期と比較する意義
「前期と今期の勘定科目の変化」その企業が1年間事業を行った痕跡」となるのです。

③ 前期の数値と比較する際のポイント
金融機関の担当者はその勘定科目の変化を詳細に見れば、取引先が1年間どんな活動を行ってきたのか、それがどんな影響をもたらしたのか、把握することができます。加えて、貸借対照表の変化には、取引先の「経営意思」が表れています。例えば「強気に売上拡大を目指している」のであれば、それに合わせた変化を貸借対照表にもたらしはせず、「支払手段を変更しようとしている」のであれば、買掛金などに変化が生じていなければなりません。

④ 仕入債務(買掛金・支払手形)
⑤ 投資有価証券……増えているなら、利益の範囲内で適正な投資となっているか
⑥ 不動産(建物・土地)……増減があるなら稼働資産か不稼働資産か確認して、本業に不必要な増減ではないか
⑦ 売上債権(売掛金・受取手形)……増減がある場合は売上高の変化と整合性がとれているか
⑧ 在庫……大きく変動しているなら、売上高対比で過剰感がないか、損益計算書の粗利益率の変化と合わせて合理性のある増減になっているか
⑨ 不稼働資産(建物・土地)……増減があるなら稼働資産か不稼働資産か確認して、本業に不必要な増減ではないか
⑩ 投資有価証券……増えているなら、利益の範囲内で適正な投資となっているか
⑪ 仕入債務(買掛金・支払手形)

……増減がある場合、仕入高や棚卸資産の変化と整合性が取れているか
⑦ 自己資本(純資産)……増えているが、減少している場合

はなぜ減少したのか
また、取引先には、すでに一定の課題が存在しているはずで、例えば売上に課題があるなら、売掛金や受取手形を重点的にチェック

図表1 前期と比較した貸借対照表

	前期	当期	増減		前期	当期	増減
流動資産	595	622	27	流動負債	770	777	7
現預金	15	12	⑦-3	支払手形	150	130	-20
受取手形	100	90	-10	買掛金	200	180	-20
売掛金	200	180	①-20	未払金	20	17	-3
在庫	250	300	⑤50	短期借入金	400	450	②50
未収入金	30	40	10	固定負債	400	380	-20
固定資産	720	700	-20	長期借入金	400	380	-20
土地	200	200	0	負債合計	1,170	1,157	-13
建物	150	130	-20	株主資本	145	165	20
機械	300	310	④10	資本金	30	30	0
無形固定資産	20	20	0	利益準備金	115	135	20
投資その他の資産	50	40	-10	純資産合計	145	165	20
資産合計	1,315	1,322	7	負債・純資産合計	1,315	1,322	7

注意したいポイントの例

⑦利益があるのに現預金が増えていないのはなぜか ①減少要因は何か ⑤在庫が急に増加したのはなぜか ④機械の増加は何か、ほかに設備投資需要はないか ②何に使われたのか

くしてください。経営のスリム化を図っている取引先なら不動産や投資有価証券、さらには借入れの推移をしっかりと分析することになります。このように取引先の課題を反映するような勘定科目については、より重点的に検証するようにします。

貸借対照表については「比率」に変化がないかどうか確認します。例えば、自己資本比率(自己資本÷総資産×100)が前期に比べて大きく変動していれば、原因を調べなくてはなりません。

貸借対照表の勘定科目については、不自然な増減が見られることもあります。このときに感じた疑問は、絶対に放置しないでください。この疑問を追求することが粉飾決算の芽を摘むことになり、実態把握につながるのです。

● 具体的な取引先や商品名を出してヒアリング

③ 前期に比べ変動があった場合、どうヒアリングをするか
具体的にヒアリングする際に

は、「前期に比べて○○の数値が増えているようですが、原因を教えてくださいませんか」などと聞きます。できれば勘定科目の内訳を明細を入手して「前期に比べて売上が減っていますが、特に主力販売先である○○社様への売上が減っているようですね」などと、具体的な販売先・商品名等で話をするとよいでしょう。

取引先は「期末の特殊要因」「そのときだけ急遽変化した」と回答してくれることもあります。これでは不十分です。きちんと原因を確認するため、(決算日から数ヶ月後の)試算表を見せてもらうとよいでしょう。

特殊要因であれば、決算日から数ヶ月程度経ている現段階で、ある程度回復しているはずですが、もし回復していないのであれば、そこを指摘して原因を追求しましょう。

こうしたヒアリングを十分に行うことで、取引先の資金需要をつかむことができますし、実態把握の第一歩にもなるはずですよ。