

BUSINESS TOPICS

ビジネスピックアップ

2010/8

NO. 95

倒産予兆

チェックリスト付き

取引先の「危ない兆候」はこうして見抜く

与信管理コンサルタント 小野寺勇史郎

- [1章] 債権管理における「取引先チェック」の重要性
- [2章] 債権管理における定性的チェックポイント
- [3章] 財務諸表におけるチェックの進め方

和解

労使紛争の損失を最小化する「和解」のポイント

弁護士 大濱正裕

下請法

不況下だからこそ知っておきたい

下請法の実務9事例

みずほ総合研究所相談部 主任コンサルタント 吉田 覚

取引先の「危ない兆候」は こうして見抜く

与信管理コンサルタント 小野寺勇史郎

景気低迷の影響から倒産件数が引き続き高水準にある中、取引先の「健康度」は日々変化している。この「変化」にいち早く気が付くことができるように、自社の全社員を挙げてしかるべき着眼点をチェックすることが債権管理上、非常に重要である。今回は、取引先の危ない兆候を見逃さないためのチェックポイントを解説する。

1章

債権管理における「取引先チェック」の重要性

[1] 取引先チェックで「危ない兆候」を見抜く

昨今、景気低迷の影響から売り上げが伸びない、利益が取れない販売不振型の倒産が増えている。そのため、取引先の「健康度」は日々変化しており、販売不振に陥っている取引先がある可能性は非常に高い。この取引先の変化を、全社員で点検することが債権管理上、非常に重要である。

最近の実話を1つ挙げる。取引先からの受注はここ数カ月順調に推移していたため、営業担当者は安心し、電子受発注システムで受注していたこともあり、直接取引先に訪問する機会も少なく、取引先の変化にはほとんど気付かなかった。ところが半年後、入金途絶えた。その段階で営業担当者が当該取引先の店舗に行ったところ、閉店の張り紙がしてあった。営業担当者は、業況が好調のため受注が増えていると勘違いしていたが、実は、当該取引先は販売不振に陥っており、自社と類似品を納入している競合他社がすでに出荷調整を行っていたため、自社の受注が増えていたことが判明した。取引先のしかるべき着眼点を日々チェックし、危ない兆候を見逃さないという基本動作を怠ったため、このような結果になったのである。

[2] 最初の着眼点は「経営者」

取引先チェックにおける最初の着眼点は、経営者と現場を見ることである。特に昨今の不況下において、中堅・中小企業の取引先に関しては、社長（経営者）に注目する必要がある。激変する環境を乗り越えられる社長かどうかを緊急にチェックするべきである。以下に挙げるようなタイプの社長は、「危ない」と見るべきだろう。

TYPE 1 抽象的で具体性がない言質が多い

打ち合わせ時や、部下に対する指示の言葉が、「新規のお客さまをどんどん積極的に訪問しています」「選択と集中で頑張れ」など具体的ではないタイプである。なお、社長本人に加えて、社長の側近の専務、常務についても具体的な文言が出ないのは、さらに危ない兆候である。

TYPE 2 「自分は社長」と必要以上にアピールする

「自分は社長だ」という言葉が頻繁に口に出る社長は、注意が必要である。経営に対して信念、自信を持っている社長の口からはこういったたぐいの言葉はあまり出てこないものだ。経営に対する信念、自信がない社長は、従業員からの信頼も得づらいただろう。

TYPE 3 組織変更を頻繁に行う

組織変更を頻繁に行う社長も危険だ。本来、組織とは、まず戦略があってそれを達成するために必要な組織、それを構成する人材を配置する。しかし、戦略がない、または戦略が不明確な社長の場合、アクションを起こしてみても結果が出る前に組織をすぐに変えてしまうということがしばしば見受けられる。

TYPE 4 数字に弱い

数字に弱いと「数字」が共通言語になりづらく、計画決定の判断基準が感覚的なものになりがちである。感覚的では、計画に客観性、説得力を欠く。自社の経常利益率を即座に答えられないというのは、数字に弱い社長の一例だろう。

TYPE 5 秘密主義でコミュニケーションが悪い

必要以上に秘密主義でコミュニケーションが悪いために、必要な情報がきちんと伝わらないような社長では、取引関係がスムーズに回らないという事態が起きる可能性が高い。

「経営者」のほかにも、企業にはさまざまな着眼点があり、それらを日々チェックすることが重要である。そこで、次章以下で、債権管理における「取引先チェック」の着眼点、進め方を詳しく解説する。

2章 債権管理における定性的チェックポイント

得意先のチェックには、情報の収集が最も重要である。正確な情報をいかに早く多く集めるかが勝敗を分ける。また、苦勞して集めた情報や資料が、必ずしも正確に真実を伝えているとは限らない。情報の中には、不正確な情報が混在していることもあり得るため、数カ所から情報を入手し、比較検討した上で取捨選択することが求められる。

得意先の信用状態を判断するには、定量分析である決算書の分析だけでは不十分である。生き物である企業の日々の活動や変化を見ること（定性分析）によって、企業の実態をより正確に判断することができる。

[1] チェック開始前の留意点

取引先チェックを進めるに当たっての留意点は、以下の通りである。

- ①どのような調査・分析を、どういった順序で行うか計画を立てる
- ②できるだけ多くの資料を集める
- ③問題点を中心に企業の分析を掘り下げて、その企業の長所や短所を把握する

調査を行う際の資料には、外部資料として、取引先のホームページ、会社案内、決算書や調査機関の調査レポート、業界誌・専門誌、得意先（仕入先・販売先）・下請先、法務局・監督官庁などの公的機関の資料などがある。ちなみに、継続的な取引先であれば、内部資料として、取引実績表や回収状況表を活用するべきである。

[2] 営業担当者による直接訪問でのチェックポイント

債権管理における取引先の「チェック」の目的は、取引先の支払い能力と支払い意思の確認である。定性調査では、この2つの目的を満たすために直接、取引先を訪問し、①見て、②聞いて、③雰囲気から、④商品に触って、確認する。訪問しなければ把握できないことは多くあるため、「直接訪問する」ことが重要である。調査に必要なポイントは以下の通りである。

check point ① 会社の沿革・歴史

激動・変革の時代にあっては業歴のある会社でも倒産するケースが増えており、30年以上の業歴を有する「老舗」であっても必ずしも安泰とはいえない。しかし一般的には、

業歴5年未満の会社は好不況の経験が少ないこと、取引基盤も確立されていないことなどから、不安要素が多いだろう。また、設立経緯があいまいな会社や倒産歴のある会社は、よほどの理由がないかぎり取引を避けるべきである。

check point ② 事業目的・事業内容

時代の環境変化に適応しているような業種は別として、本業とまったく異なる分野に手を出して成功した企業例は極めて少ない。本業、主力商品は何かという点を小まめにチェックし、取引先の業況を把握することは重要である。

check point ③ 株主

取引先が優良企業の系列下にある場合、信用面では大きなプラス材料である。そのため、大株主が変わって不明瞭な企業や個人が株主に登場した場合、信用面ではマイナス材料となるため、株主についても常に意識を配る必要がある。

check point ④ 経営者

中堅・中小企業の場合、経営者は会社の顔である。1章でも解説したが、経営者に資質がない会社では、どんな優秀な人材、設備、ノウハウを持っていても先行き不安といわざるを得ない。具体的には、以下のような事象は危険兆候と見るべきだろう。

- ・政治・宗教など事業以外に熱中し経営に集中していない
- ・携帯電話を2個以上持っている
- ・見えを張る性格である
- ・新しいものに飛びつく性格である
- ・嘘や隠し事が多い
- ・断れない性格である
- ・整理整頓ができない
- ・人の目を見て話をしない
- ・謙虚だった性格が激変した
- ・過去に倒産歴があることを隠している

さらに、経済環境の変化の中で、思い込みとこだわりが強すぎて従来路線に固執して経営悪化を招くような経営者も要注意である。

check point ⑤ 従業員

企業を実際に動かす従業員は、チェックの最重要項目の1つである。経営内容は従業員の態度に敏感に反映される。規律・モラルの低下はないか、勤務態度はどうか、などが主な着眼点となる。具体的には、以下のような点をチェックするとよい。

- ・遅刻する従業員は多くないか
- ・机の上は片付けられているか
- ・社有車の中はきれいか
- ・朝礼は緊張感があるか
- ・身だしなみはきちんとしているか

朝礼に緊張感がない会社の従業員は、営業成績も安定していないものである。また、自社商品の取り扱いが雑な従業員は、モラルが低下していることが多い。さらに、だらしない格好をしている、靴が汚れているなど身だしなみが乱れているということは、「顧客から見られている」という意識が希薄になっている証拠である。

check point ⑥ 事務所・工場・設備

立地条件が悪いと、それだけ輸送コストや販売コストが余計にかかり、同業者との競争においてハンディとなる。また、設備が陳腐化していると生産コストがかさむことがあり、稼働率が悪ければ投下資本は回収されない。そのほか、分不相応な本社ビルの建設や過剰な設備投資は資金を固定化させる。事務所、工場、設備については、こういった部分に着眼してチェックすると効果的だろう。

check point ⑦ 商品・製品など

最近では従来にも増して、商品や製品のライフサイクルが短くなっているため、取引先の商品、製品が成長期にあるのか、あるいは成熟期か衰退期にあるのかを見極める必要がある。例えば、取引先が単一商品しか扱っていない場合、他社が新商品や競合品を出したら致命傷になりかねない。

また、商品、製品の在庫状況のチェックは非常に重要である。工場の在庫をチェックする際は、仕掛品（完成前）の在庫量と完成品の在庫量を比較する。比較して、完成品の在庫量が多ければ問題である。出荷できずに倉庫に山積みされている状態は換金まで時間がかかり、資金繰りを圧迫する。同時に、原材料も2カ月以上の在庫を持っていれば無計画な材料仕入れと見てよい。生産計画に問題があると判断し、工場の管理者などに事情を聴くべきである。

check point ⑧ 仕入先・下請先など

取引先が仕入れをしている先の経営基盤が弱いと、安定した販売・生産活動はできない。そのため、取引先がどういった企業から仕入れをしているのかをチェックしておく必要がある。また、下請先からの評判も参考になる。下請先に対して現金で支払うケースが多いが、これが手形になったり、支払いが遅延するようになったら、資金繰り悪化の顕著な兆候と判断できる。そのため、下請先に対する支払い状況についてもチェックするとよい。

check point ⑨ 不動産・担保状況

所有している不動産があれば、不動産登記簿の明細（物件と価値）と担保設定状況を法務局で調べる。この場合、社有不動産だけでなく、代表者個人やその家族の資産も一緒に調べるとよい。最近、新たに担保が設定されている場合は、何か資金需要があったことを意味する。

また、従来存在しなかった債権者が出てきたり、聞いたことがない個人名が担保権者として出てきたような場合は、取引状態に変化があったか、高利貸しの導入が懸念される。高利を払って採算を維持できる会社はないといっても過言ではない。さらに、個人名の担保権者は、「訳ありの資金提供者」である可能性が考えられる。その個人名がどのような人物なのかをよく確認するべきである。

check point ⑩ 関係会社

取引先が中小企業、特に同族会社の場合、関係会社を持っているケースがあるが、分不相応に関係会社を持つことは、経営力の分散にもつながり、本体の経営にも悪影響を与えかねない。そのため、関係会社の有無および実態についてもチェックすべきである。また、直接の関係会社だけでなく、代表者の親類縁者が経営している会社も合わせて入念に調査するとよい。

check point ⑪ 金融機関

主力銀行をはじめ、取引金融機関の頻繁な変更は要注意である。主力銀行の交替は、銀行の支援態勢に重大な変化のあった場合が多いからである。まず、取引銀行はいくつあるかを調査しておき、その内訳の変化についても絶えずチェックするべきである。

check point ⑫ 第三者の評価など

同業者のうわさや調査機関の情報、市中金融業者での割止め情報なども貴重な情報源である。取引先について、同業者のうわさを聞いたら、すぐに真実を確かめる必要がある。自社への対応が良くても、他社への対応で具体的な様子が分かるものである。さらに、当該取引先の近隣不動産屋などから貴重な情報が得られることもある。

check point ⑬ 経済環境・経営環境

どんな企業でも経済の流れに無関係ではられない。経済環境や経営環境の変化が当該取引先にどのような影響を及ぼすかを調べる必要がある。得意先に関係する法の規制など、取引先を取り巻く情報を集めるとよい。

[3] 経理部・総務部による客観的調査

営業担当者によるチェックポイントを解説したが、実際には調査する担当者の能力や経験によって、調査方法もその結果も大きく異なる。挙げたチェックポイントの中には、個人の主観が入るものもあることに加え、営業担当者による調査だと、取引優先を考えるあまり客観性に欠くことも多々あるからである。そのため、経理部・総務部による客観的調査も行うべきである。経理部・総務部のチェックはあくまで客観性に徹する。

なお、調査項目の中で常に客観性がある事項としては、登記事項（商業登記や不動産登記）がある。これを調べることで相当部分、相手の内容を知ることができるため、登記事項は必ず調査すべきである。例えば、商業登記からは、少なくとも社名や本店所在地、設立年月日、資本金、営業種目、役員構成が分かる。また、不動産登記からは、物件所在地や種類（土地、建物）、面積、所有者、担保などの権利関係が分かる。担保関係を調べることによって、銀行との取引関係や仕入先の与信状況、担保余力の有無もある程度正確に把握することができる。

[4] 調査機関への依頼によるチェック

自社の経理部・総務部による客観的調査に加え、さらに客観性を持たせるために外部の調査機関に依頼する方法もある。その場合、何を重点的に調べるのか（例：直近決算数値、支払条件、焦付債権の発生状況など）を必ず指示すべきである。調査機関であっても調査担当者の質は均一ではなく、担当者によって調査内容にばらつきが生じることもある。また、プロの調査担当者であっても、主観が入る可能性もあり得る。そのため、重点調査事項を指定し、その部分については客観性が入らないよう努める必要がある。

[5] チェックの結果分析と判断の進め方

定性調査は取引先チェックの第一歩であるが、これをどのように分析・判断し、どう結論付けるかは、最重要ポイントとなる。しかし、調査結果を基に、「危険な兆候がいくつかあれば取引をやめるべきか」「マイナス点だけでなくプラス点があった場合、単純に相殺した評点で評価してよいのか」などについて判断することは、非常に難しい問題である。そのため、調査結果の分析・判断を進める際は、中小企業が対象の場合であれば、短・中期的には「金・物」、長期的には「人」の評価に重点を置くべきである。

以下にチェックリストの一例を挙げる。なお、以下のチェックは、客観性が維持されるように2人体制で行うべきである。

3章

財務諸表におけるチェックの進め方

[1] 定量的資料である「決算書」によるチェック

取引先の中の倒産リスクを抱えた会社を見分けるといっても、その選別を100%完全に行うことはできない。企業の経営活動にはさまざまなリスクが伴っており、中には法規制といったどうすることもできない要因があったり、また外部の取引先からは知り得ない情報もあったりと、外部分析には限界があるからである。しかし、倒産リスクを抱えた会社の選別は、ある程度は可能である。順調に業績を上げていた企業がある日突然倒産することはなく、何らかの兆候が表れているはずなのである。この兆候を、定量的な資料である「決算書」から読み取ることができる。

企業は、事業が赤字でも「資金繰り」が良好であれば倒産しない。逆に黒字であっても「資金繰り」に行き詰まれば倒産する。これを「黒字倒産」といい、昨今、黒字倒産が増加している。従って、会社が倒産しないか否かという安全性を判断するには、まず「資金」を見ればよい。資金が十分にあればとりあえず倒産することはないと考えることができる。

[2] 短期的な支払能力の判断

短期的な支払いを行い得るのに十分な資金があるか否かは、おおまかな分析としては、貸借対照表の流動資産の合計が流動負債の合計を上回っているかどうかで判断できる。すなわち、流動資産が流動負債を上回っていれば、短期的な支払原資が支払義務を賄っているということになり、当面は安全といえる。この「流動資産が流動負債をどれほど上回っているのか」を示す指標が流動比率である。通常、企業は、急な支払いに備えるため現金などの「支払い手段」を多めに保有しているため、流動比率は120~140%くらいが平均的であり、150%あれば理想であるといわれている。しかし、売掛金の回収期間が長い、または小売業のように現金商売が主で売掛金の回収期間が極端に短い業界などもあるため、一概にこの120~140%が当てはまるわけではない。従って、業界によって「安全な流動比率」には一定のバラつきがあることを念頭に入れる必要がある。

企業の短期的な安全性を判断する際に流動比率は非常に有効であるものの、それで十分ではないため、補うものとしてよく使われるのが当座比率である。当座比率では「緊急の支払能力」を診断することができる。90%以上が資金繰りが良好と判断できる目安である。当座比率の当座資産は、換金性の高い現金、受取手形、売掛金、短期貸付金および一時所有の有価証券などであり、これと流動負債とのバランスから当面の支払能力を見る。流動

資産の中身から早く現金化する当座資産だけを考慮するため、正味の確実な支払能力をつかむことができる。

【3】 注意すべき取引先財務諸表の「3つのポイント」

企業が、業績不振が続き倒産へと近づいていく場合、その兆候が決算書に表れることは多くある。当然ながら、各企業の決算書から「ここがこうなっていたら倒産」という方程式が作れるほど単純かつ明確なものではないが、一般的に倒産の兆候として注意すべきポイントがある。取引先の財務諸表において、注意すべき3つのポイントを以下に挙げる。

POINT 1 損失を計上している企業には注意せよ

損失を計上していないかどうかは顕著なチェックポイントである。いうまでもなく、企業は必要とするコスト以上に商品を売り上げることによって利益を得ることができる。しかし、売り上げ不振もしくは高コスト体質が原因で、コストを上回る売り上げがなければ、いつしか資金も底を突き、会社は倒産する。損益計算書には、企業の利益や損失に関する情報が記載されている。ここで「営業利益」「経常利益」「当期純利益」ではなく、「営業損失」「経常損失」「当期純損失」が計上されている場合には、倒産への注意が必要となる。

POINT 2 製品在庫が多い会社には注意せよ

倒産リスクを見るには、前述の損失にだけ注目するのでは不十分である。なぜなら、企業の売り上げやコストは、金そのものの動きとは必ずしも一致していないからである。例えば、企業は商品を売り上げても、その代金の回収は1カ月後、2カ月後になることが多い。そのため、実際には代金を受け取ってなくても、決算書においては「売上高」「利益」となる。逆に、損益計算書上で「損失」となっているにもかかわらず、手元の資金が増えていることもある。そう考えると、損益計算書上の利益や損失以上に、実際に資金が入ってきた、出ていったという「収支」が非常に重要なポイントになる。

収支状況を判断する場合、特に、貸借対照表上の「製品」と「仕掛品」を見るとよい。例えば製造業の場合、決算時点で仕掛品よりも製品在庫が多いのは問題である。完成品の引き取り先がない、完成品がストックされている状態では売上高につながるチャンスがない。また、売り上げは好調でも製品在庫と仕掛品在庫のバランスを見ることで、無計画な生産体制が判明することもある。さらに、原材料の仕入れが急激に増えていけば、その支払いに耐えられるか懸念するべきである。

POINT 3 粉飾決算かどうかには注意せよ

粉飾決算とは、会社の経営状況が赤字や債務超過に陥るなど悪化しているにもかかわらず

ず、売り上げの水増しや経費の圧縮など不正な経理操作を行って黒字決算にすることをいう。粉飾決算は会社経営者としては決して行ってはならない行為であり、コンプライアンス（法令順守）の見地からも当然に許されない。

ここで、簿外借入金に関連する粉飾を見破るための手法として「平均借入利率分析」と呼ばれる手法を紹介する。借入利率は、財務諸表などの下記項目を使って算定する。なお、この場合の「借入金」には、長期借入金、短期借入金、社債はもちろん、状況によっては割引手形残高も含めて計算する。

$$\text{借入利率} = \text{支払利息} \div (\text{短期借入金} + \text{長期借入金}) \times 100\%$$

粉飾をするような資金繰りが厳しい企業は、現金が少なくなってくるため、それを補うためにさまざまな経理処理をする可能性がある。代表例に、「借入金を実際よりも少なく見せる」というものがある。あくまでも一例であるが、借入利率が10%を超えているような企業は、帳簿に計上していない借入金が存在していると推測できる。近年の短期と長期の借入の利率が10%を超えるようなことはない。そのため、借入利率が10%を超えている場合、帳簿に載せていない簿外の借入金の存在がある、すなわち粉飾決算書であると推定できるのである。それ以外に、高利の街金融業者で手形を割り引いているケースも考えられ、いずれにしても、決算書を見て借入利率をチェックすることは、粉飾決算を見破るのに有効な手法である。

■粉飾決算を見破る着眼点およびポイント

1. 利益の微増は疑ってかかるべきである。利益率が1%未満の場合は、利益を先に決めて、最終的にその利益金額を計上できるような逆算し決算操作している可能性が高い。
2. 粉飾をすると、財務諸表のどこかに不整合が生じるため、整合性を細かくチェックするとよい。
3. 売り上げの押し込みや架空計上は、配達運送費など売り上げと連動する販管費項目の分析が有効である。
4. 企業の安全性は以下の使用が有効である。
 - ①「支払利息（金融費用）／営業利益 ≥ 70%以上」で危険
 - ②「雑収入／経常利益 ≥ 70%以上」で危険
5. 損益計算書をよく見せたい会社は、収益を上げ、費用を下げる傾向にある（損益区分操作）。
6. 「その他流動資産」に資産性などないことが多い。
7. 関係会社短期貸付金、未収入金の増加は、費用・損失を関係会社に押し付けている可能性がある。
8. 在庫の水増しは粉飾の基本である。在庫を調節して利益を抛出していないかチェックする。意図的な在庫の水増しは、在庫回転期間の延長かつ売上高原価率の低下で判断できる。
9. 「押し込み販売」は売上債権回転期間の延長、在庫回転期間の短縮、さらに売上原価率の横ばいにより判断できる。
10. 営業外収益、特別利益を売上高に計上する会社もある。
11. 流動資産項目で2年以上滞留しているものがあれば、要注意。
12. 簿外の借入金や支払手形の存在は支払利息との関係で、ある程度、推測が可能。資金繰り表や資金運用表などの資料との整合性の確認が有効である。

[4] 取引先の決算書を判定する10の指標

取引先の決算書を入手できたら、以下のような指標を算出し、財務状況について判定するとよい。

下表中の「判定の目安」は、中小企業庁の経営指標を参考にしている。10の指標の中で目安の数値よりも良い傾向が7つ以上あれば、財務状況は「良好」と判断してもよいだろう。ただし、総資本経常利益率と当座比率が目安よりも低い取引先は、収益性と支払能力が極端に低いといえるため、ほかの指標が目安以上であったとしても、取引は控えるべきである。この10の指標の目安を頭に入れておき、判定のトレーニングを繰り返すことで、過剰な時間をかけずに決算書から財務諸表を分析できるようにしておくといよい。

分析指標	チェックポイント	計算式	判定の目安		診断の仕方	
			製造業	流通業	高い	低い
1. 総資本経常利益率 (%)	総合的な収益性は？	$\frac{\text{経常利益}}{\text{総資本}} \times 100$	6%以上		○	
2. 売上高総利益率 (%)	稼ぐ力は？	$\frac{\text{売上総利益}}{\text{売上高}} \times 100$	20%以上	25%以上	○	
3. 総資本回転率 (回転)	資本効率性は？	$\frac{\text{売上高}}{\text{総資本}}$	1回転以上	2回転以上	○	
4. 自己資本比率 (%)	リスクに対する負担能力は？	$\frac{\text{自己資本}}{\text{総資本}} \times 100$	25%以上		○	
5. 流動比率 (%)	短期の支払能力は？	$\frac{\text{流動資産}}{\text{流動負債}} \times 100$	150%以上	160%以上	○	100%以下 要注意
6. 当座比率 (%)	緊急時の支払能力は？	$\frac{\text{当座資産}}{\text{流動負債}} \times 100$	90%以上		○	80%以下 要注意
7. 売上債権回転率 (回転)	未収金の回収能力は？	$\frac{\text{売上高}}{\text{受取手形 + 売掛金}}$	6回転以上	8回転以上	○	3回以下 要注意
8. 棚卸資産回転率 (回転)	在庫の適正度は？	$\frac{\text{売上高}}{\text{棚卸資産}}$	12回転以上	20回転以上	○	10回以下 要注意
9. 固定資産回転率 (回転)	設備投資の適正度は？	$\frac{\text{売上高}}{\text{固定資産}}$	2.5回転以上	5回転以上	○	
10. 固定比率 (%)	設備投資への支払能力は？	$\frac{\text{固定資産}}{\text{自己資本}} \times 100$	100%以下	120%以下	200%以上 要注意	○

■決算書を判定する10の指標の意味

1. 総資本経常利益率 (%)

事業活動に投入した総資本に対する経常利益の割合を示す指標。総資本の運用効率が分かる。経営外の資本運用や多角化経営に積極的な会社では、総合的な事業効率を判断するために有益な指標となる

2. 売上高総利益率 (%)

モノを売っていくらもうけたかが分かる粗利益のこと。つまり、会社の稼ぐ力を知る指標。売上高は顧客から預かったお金であるため、そこから売上原価（コスト）を支払った残りが自社の真のもうけになる

3. 総資本回転率 (回転)

事業活動に投入した総資本（他人資本と自己資本）が、有効に活用されているかどうかを見る指標。1年間の売上高で資本が何回回収できるかが分かる。自己資本だけでなく負債も資本であるため、全部でいくら資本を使って、その何倍、売り上げたかを知ることができる

4. 自己資本比率 (%)

会社の総資本（負債合計と資本合計）に占める自己資本の割合。これが多ければ、他人資本（流動負債と固定負債）への依存度が低いということになる。企業体質の健全性と不況抵抗力の強さを示す指標。会社の成長と独立性の維持とは、自己資本比率を高めることになる

5. 流動比率 (%)

1年以内に現金化する流動資産と、1年以内に返済または支払わなければならない流動負債とのバランスから会社の支払能力を見る指標。現金・預金をはじめ受取手形、売掛金、

棚卸資産などの流動資産が、支払手形、買掛金、未払金、短期借入金などを含む流動負債より小さくなると、会社の資金繰りは苦しい

6. 当座比率 (%)

換金性の高い現金、受取手形、売掛金、短期貸付金および一時所有の有価証券などを当座資産という。流動負債とのバランスから当面の支払能力を見る指標。流動資産の中身から早く現金化する当座資産だけを考慮するため、正味の確実な支払能力がつかめる

7. 売上債権回転率 (回転)

売掛債権（受取手形と売掛金）の合計額で売上高を割った比率。売上代金の回転率が分かるだけでなく、資金の流れと速さを見る指標。代金回収の回転は早い方がよい

8. 棚卸資産回転率 (回転)

製品を製造して、または商品を仕入れてから売れるまでの速さを示す指標。また、売上高の何カ月分の平均在庫高を手持ちしているかをこの数値から見るができる

9. 固定資産回転率 (回転)

土地建物、機械設備、店舗施設などの固定資産が稼動して、生産や売上高にどれだけ貢献しているかを見る指標。設備投資に伴い多額の資金が固定化することが多く、その投資効率が分かる

10. 固定比率 (%)

自己資本の何%が固定資産のために使われているか、つまり、資本の調達の方法と使い方の健全性を見る指標。設備などの固定資産に投入した資金は固定化するため、返済する必要のない自己資金で賄うのが建前であり、この数値が100%以下なら理想的である