

财报分析技能课

财务分析18招-降股十八招



主讲老师：刘老师
2023年8月1日

	“底子”	资产负债表中对应指标	判断方法
1	看硬实力	总资产	越大越好
2	看债务压力	总负债	占总资产比例越小越好（分行业）
3	看竞争力	<ul style="list-style-type: none">➤ 公司竞争优势：“应付预收”减“应收预付”➤ 产品竞争力：应收账款、合同资产➤ 维持竞争力成本：固定资产、在建工程	<ul style="list-style-type: none">➤ 越大越好➤ 越小越好➤ 占总资产比例越小越好（分行业）
4	看专注度	投资类资产	占总资产比例越小越好
5	看未来暴雷风险	存货、商誉	占总资产比例越小越好

◆ 资产负债表

资产规模

资产规模

资产规模

资产规模

江湖地位



● 总资产规模

一定范围内，企业的资产规模越大，实力越强。

注：资产规模最大，实力不一定最强

● 总资产增长率

增长率大于10%，公司在扩张之中，成长性较好；

增长率小于0，公司很可能处于收缩或者衰退之中。

横向对比



同行业

纵向对比



不同时间点

第四步：负债



- 资产负债率

资产负债率大于60%的公司，存在偿债风险，不够安全

注：金融、房地产等行业除外。

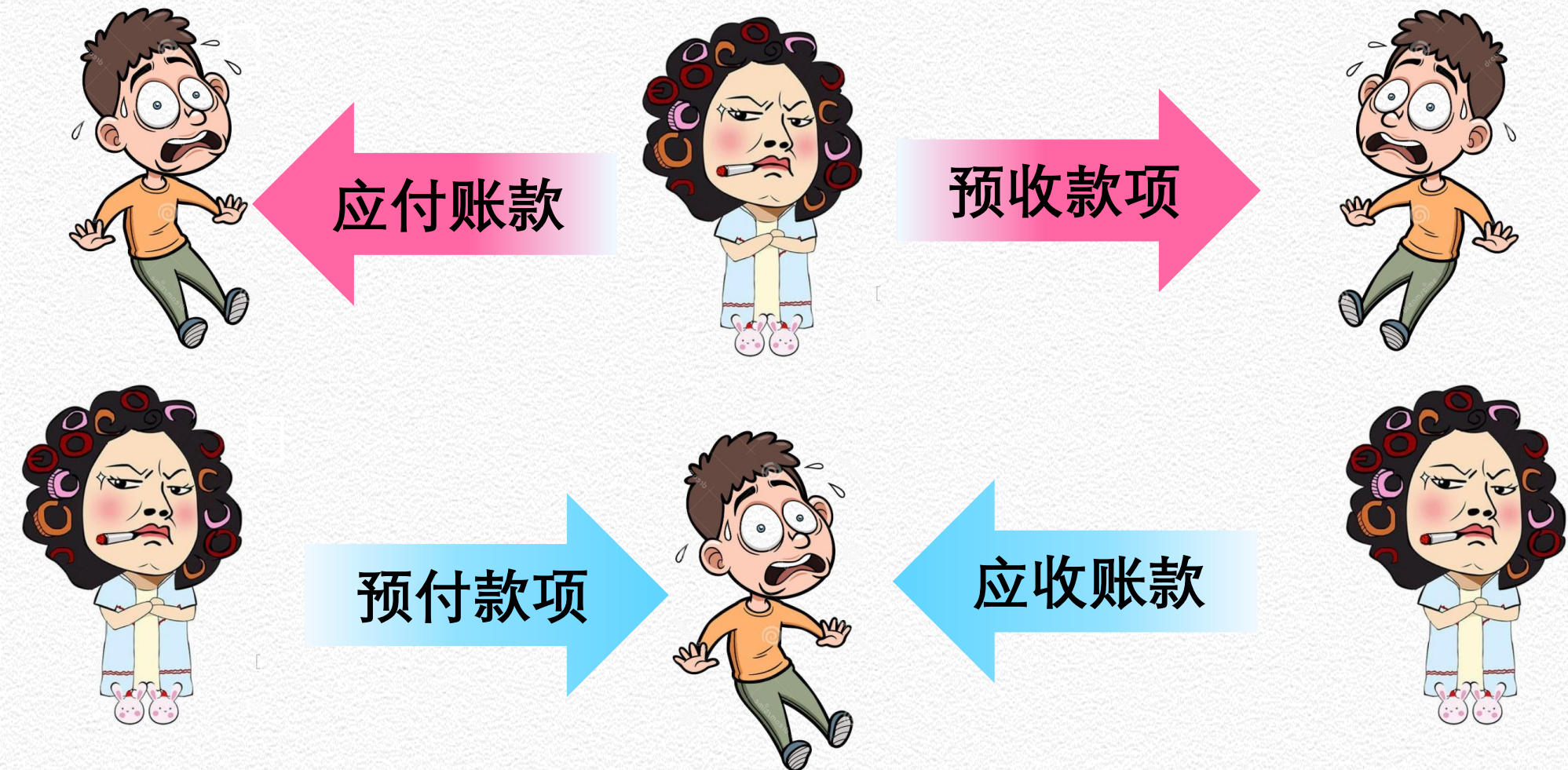
- 准货币资金减有息负债的差额

准货币资金减有息负债小于0的公司，有偿债风险；

注：准货币资金很多同时有息负债也很大的公司，也要注意，公司可能不是真的有钱，很可能在造假



第五步：看应付预收-应收预付



应付预收-应收预付 >0 ，越大越好

第六步：看应收账款、合同资产



产品竞争力

【应收账款、合同资产】

- **产品竞争力**

(应收账款+合同资产) 占总资产的比率大于15%的要淘汰掉

第七步：看固定资产



维持竞争力的成本

【固定资产、在建工程】

● 维持竞争力成本

(固定资产+在建工程+工程物资) 占总资产的比例，如果比例大于40%，是**重资产型**

(固定资产+在建工程+工程物资) 占总资产的比例小于40%，是**轻资产型**

第八步：看投资类资产



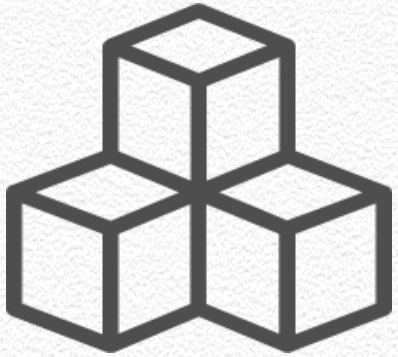
与主业无关的业务

- **了解公司的主业专注度**

投资类资产占总资产的比例，越少越好，最好不要超过10%。

注：投资类资产中，重点科目包括长期股权投资、其他权益工具投资、投资性房地产

第九步：看存货、商誉



存货

了解公司未来业绩爆雷的风险

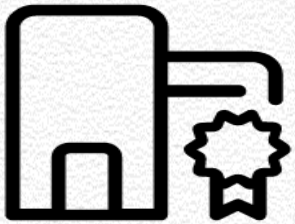
- 存货：

应付预收-应收预付 >0 ，且应收账款 \div 资产总计 $<1\%$ ，存货基本没有爆雷的风险；

应收账款 \div 资产总计 $>5\%$ ，且存货 \div 资产总计 $>15\%$ ，存货爆雷的风险比较大；

- 商誉：

商誉占总资产的比例大于 10% ，商誉有爆雷的风险；



商誉

资产负债表分析 3-9



	“面子”	利润表中对应指标	判断方法
1	看赚钱多少	营业收入	越大越好
2	看竞争力	毛利率：（营业收入-营业成本）/营业收入	越大越好
3	看成本管控	<ul style="list-style-type: none">➤ 期间费用率：四费/营业收入➤ 销售费用率：销售费用/营业收入	<ul style="list-style-type: none">➤ 越小越好，与毛利率比值越小越好➤ 越小越好
4	看赚钱效率	<ul style="list-style-type: none">➤ 主营利润➤ 净利润➤ 归母净利润	<ul style="list-style-type: none">➤ 占营业利润比例越大越好➤ 净利润现金含量越大越好➤ 占总资产比例越大越好

第十步：看营业收入

横向对比



同行业

● 了解公司的行业地位及成长性

收入增长率大于10%，说明公司处于成长较快，前景较好。

收入增长率小于10%，说明公司成长缓慢。

收入增长率小于0，说明公司可能正在处于衰落之中。

纵向对比



不同时间点

“销售商品、提供劳务收到的现金”除以“营业收入”
大于100%

第11步：看毛利率



了解公司的产品竞争力及风险

毛利率 > 40%：公司的产品或服务的竞争力较强。

毛利率 < 40%：公司的产品或服务的竞争力较差。

毛利率的变化幅度 < 10%：公司经营比较正常；

毛利率的变化幅度 > 20%：公司经营或财务造假的风险大。

注：毛利率高低与行业性质相关。比如，白酒行业，普遍毛利率比较高；肉制品加工行业，普遍毛利率比较低。

第12步：看期间费用率



Money loss

- 了解公司的成本管控能力

$\frac{\text{费用率}}{\text{毛利率}} < 40\%$, 成本控制能力好, 属于优秀企业。

$\frac{\text{费用率}}{\text{毛利率}} > 40\%$, 成本控制能力差, 需要谨慎对待。

第13步：看销售费用率

- 了解公司的产品销售难易度



$\frac{\text{销售费用}}{\text{营业收入}} < 15\%$ ，产品比较容易销售，销售风险相对较小

$\frac{\text{销售费用}}{\text{营业收入}} > 30\%$ ，产品销售难度大，销售风险也大。

第14步：看主营利润率

利润结构



主营利润

主营利润的比重越高越好

● 了解公司主业的盈利能力及利润质量

$\frac{\text{主营利润}}{\text{营业收入}} > 15\%$ ，主业盈利能力强； $\frac{\text{主营利润}}{\text{营业收入}} < 15\%$ ，主业盈利能力弱；

$\frac{\text{主营利润}}{\text{营业利润}} > 80\%$ ，利润质量高； $\frac{\text{主营利润}}{\text{营业利润}} < 80\%$ ，利润质量低；

第15步：看净利润现金含量

净利润含金量



净利润现金比率越高越好

- 了解公司的经营成果及含金量

$$\frac{\text{经营活动产生的现金流量净额}}{\text{净利润}} > 100\%,$$

净利润的现金含量高

第16步：看归母净利润

了解公司的整体盈利能力及持续性



$\frac{\text{归属于母公司股东的净利润}}{\text{归属于母公司股东的所有者权益}}$	$>20\%$	最优秀
$\frac{\text{归属于母公司股东的净利润}}{\text{归属于母公司股东的所有者权益}}$	$>15\%$	优秀
$\frac{\text{归属于母公司股东的净利润}}{\text{归属于母公司股东的所有者权益}}$	$<15\%$	谨慎

“归母净利润”的增长率大于10%，公司在以较快的速度成长；“归母净利润”的增长率小于0，公司已经处于衰落之中。

利润表 10-16

营业收入10

规模：行业地位

对比同行业

增长率：成长性

>10%, 成长快, 前景好

<10%, 成长缓慢

<0, 可能处于衰退中

收入质量

销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入 >100%

毛利率11

产品竞争力及风险

数值

>40%, 有核心竞争力

波幅

<10%, 优秀

>20%, 淘汰

费用12-13

期间费用率

成本管控能力

期间费用率/毛利率

<40%, 优秀公司

>40%, 谨慎对待

销售费用率

产品销售的难易度

<15%, 容易销售, 风险小

>30%, 销售难度大, 风险大

利润14-16

主营利润

主营利润率：主业盈利能力

至少>15%

主营利润/营业利润：判断利润质量

至少>80%

净利润现金含量

经营活动产生的现金流量净额/净利润 >100%, 或5年平均值大于100%

归母净利润

增长率：判断持续性

>10%, 持续性好

<0, 可持续性差

归属于母公司股东的净利润/归属于母公司股东的所有者权益

大于20%, 最优秀

大于15%, 优秀

小于15%, 谨慎

	“日子”	现金流量表中对应指标	判断方法
1	看增长潜力	购买固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	占“经营活动产生的现金流量净额”的比例，在3%-100%之间
2	看分红情况	分配股利、利润或偿付利息支付的现金	占“经营活动产生的现金流量净额”的比例，在20%-70%之间

第17步：看购建三产支付的现金



了解公司的增长潜力

未来增长潜力不足

合理范围，有增长潜力

投资过于激进

3%

<

$$\frac{\text{购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金}}{\text{经营活动产生的现金流量净额}}$$

<

60%

第18步：看现金分红



了解公司的现金分红情况

对股东吝啬

合理范围，可以持续

无法持续

20%

<

$$\frac{\text{分红金额}}{\text{经营活动产生的现金流量净额}}$$

<

70%

现金流量表 17-18

了解公司的增长潜力17

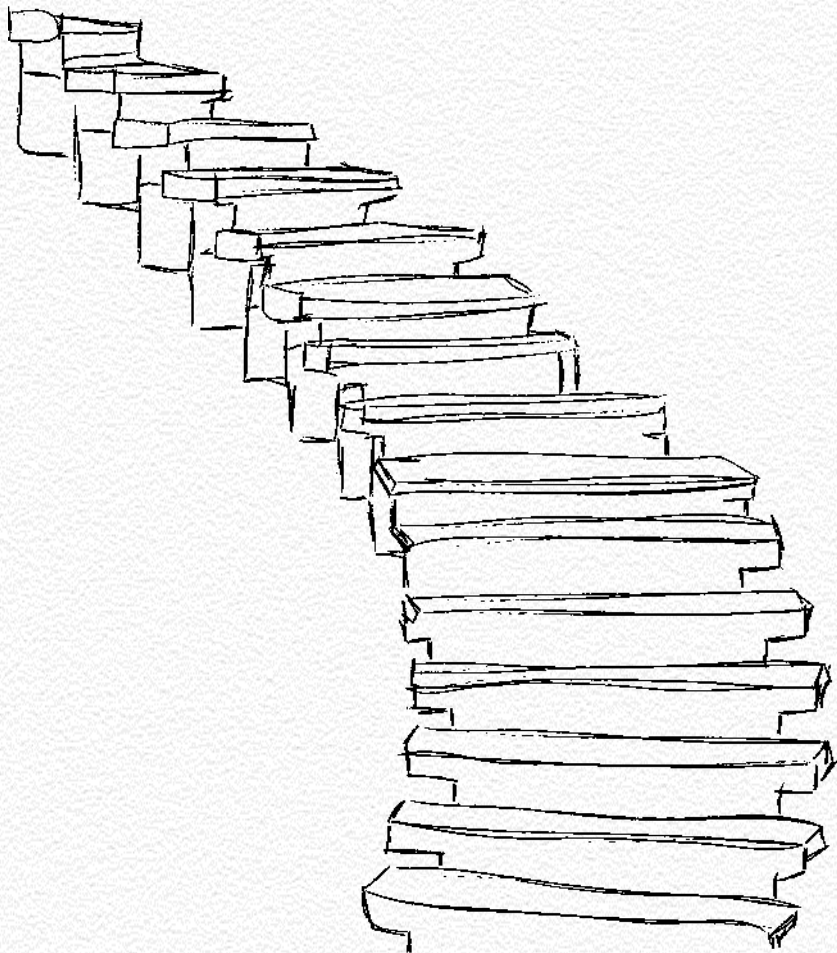
$3\% \leq \text{购建三产支付的现金/经营活动产生的现金流量净额} \leq 60\%$

了解借钱、还债以及分红情况18

$20\% \leq \text{现金分红总额/经营活动产生的现金流量净额} \leq 70\%$

总结

- 资产负债表：3-9 (7步)
- 利润表：10-16 (7步)
- 现金流量表：17-18 (2步)
- 导图



Roe是心脏

净现比是血液

应收-存货不分家

应收，销售费用一起分析

毛利率高，期间费用率占毛利率低，才是真的高

毛利率高，专注度一般符合标准

总资产增长，营收增长，归母净利润增长一起看。

稳增长才是王道



谢谢观看

THANK YOU

