

## 効率性を分析する

### Q. 効率性分析の意味と改善方法は？

**要旨** 効率性分析によって、経営資源を有効に活用し効率的に売上を生み出しているか、売上を生み出す過程において、売上高及び売上原価に対し、売上債権、棚卸資産及び仕入債務とのバランスが適正か、といった点を検証することができます。指標の数値だけでなく、企業の現状を理解して検証することが必要です。

### 解説

#### 1. 回転率と回転日数

販売活動における売上債権回転率、棚卸資産回転率、仕入債務回転率は、一般的に回転期間指標として知られています。一方、回転日数は売上債権、棚卸資産及び仕入債務の何倍かではなく、売上債権、棚卸資産及び仕入債務が売上高または売上原価の何日分が残っているかで示されます。

- ・ 売上債権回転率→売上債権回転日数＝  
（売掛金＋受取手形＋割引手形）÷ 売上高 ÷ 365
- ・ 棚卸資産回転率→棚卸資産回転日数＝棚卸資産 ÷ 売上高 ÷ 365
- ・ 仕入債務回転率→仕入債務回転日数＝  
（買掛金＋支払手形）÷ 売上原価（売上高） ÷ 365

#### 2. 効率性の改善

投資の効率性（総資本回転率、有形固定資産回転率）が低下した場合には、企業規模に対して売上高を生み出せていないことを意味します。無駄な投資をしていないか確認すべきでしょう。使用していないまたは使用できない資産がある場合には、今後の活用や売却することも検討すべきです。

販売活動の効率性（売上債権回転率、棚卸資産回転率、仕入債務回転率）の指標が低下している場合には企業活動が停滞している可能性があります。回収不能の売掛債権、不良在庫などの存在がないか確認すべきでしょう。棚卸資産回転率は少なすぎると、在庫切れを起こし販売機会を失う可能性があるため注意してください。

仕入債務回転率が大きくなってきた場合には、他社から見た信用力が低下したために、仕入から決済までの期間が短くなっていることが考えられます。また、自社ではなく取引先が決済を急いでいる可能性もあるため、実態を把握して下さい。

# 経営資源や販売活動の効率性を分析

## ＜ご提案のポイント＞

- ・会社として売上高を効率的に上げているかを確認することができます。
- ・投資及び販売活動における売上高を生み出す効率性を分析します。

## 1. 効率性分析とは

会社の資産（資本）を使って、売上高をどれだけ効率的に生み出したかを確認する指標です。売上高及び売上原価に対し、売上債権、棚卸資産、仕入債務などの短期的な資産・負債を対象にしたものから、有形固定資産や総資本など設備や経営資源を対象として、売上高とのバランスを確認することができます。

## 2. 投資の効率性分析

これらの指標は、企業の資源がどれだけ有効に活用され売上高を生み出しているのかを検証する指標です。総資本または有形固定資産を対象として、その投資に対してどれだけ売上高を効率的に生み出したかを示しています。

① 総資本回転率	$\frac{\text{売上高}}{\text{総資本}}$
② 有形固定資産回転率	$\frac{\text{売上高}}{\text{有形固定資産}}$

## 3. 販売活動の効率性分析

この指標は、販売活動に必要な売上債権、棚卸資産、仕入債務を対象に、売上債権及び棚卸資産に対する売上高の割合、仕入債務に対する売上原価の割合としていることから、これらの指標が大きいほど、売上高や売上原価に対する債権債務が少なく効率的であることを意味しています。ただし、売上債権回転率は、飲食等の小売業などのように現金販売を主としていれば大きくなり、仕入債務が少ないことは、取引から決済までの期間が短いことを意味しているため、業種にあった数値を把握することが必要です。

③売上債権回転率	$\frac{\text{売上高}}{(\text{売掛金} + \text{受取手形} + \text{割引手形})}$
④棚卸資産回転率	$\frac{\text{売上高}}{\text{棚卸資産 (当期・前期末の平均)}}$
⑤仕入債務回転率	$\frac{\text{売上原価 (売上高)}}{(\text{買掛金} + \text{支払手形})}$