特集

決算書だけじゃない！

試算表をモニ 活用したタリング術

月次で経営状況の変化をとらえる





試算表を用いた定期的な実態把握で取引先の課題をキャッチしよう

基本的に、金融機関が取引先の財務分析を行う際には、年に一度提出される決算書が活用されている。しかし、決算書で確認できるのは当期末時点の「結果」である。決算書の数字を見るだけでは、取引先の直近の経営状況を把握することはできない。

取引先の経営状況には常に「変化」が生じている。繁忙期や閑散期といった時期的要因のほか、物価上昇や人員不足、取引内容の変化など社内外の要因により、状況は日々動いているのだ。

当然のことながら、取引先を取り巻く経営状況が変化すれば、経営課題や資金需要も変化する。早い段階で適切な融資につなげるためには、年に一度の決算書分析だけでなく定期的な実態把握を実施し、経営状況の変化をつかむ必要がある。

そこで活用したいのが、試算表である。試算表は3カ月に一度、あるいは毎月など決算書より短いスパンで作成されることから、取引先の直近の動向を確認できる。単月ではなく、試算表を数カ月分連続して比較・分析できれば、より精緻に経営状況を把握できるのだ。

とはいえ、決算書は提出していても試算表は提出していない、あるいは作成すらしていない取引先も多いだろう。このような場合に提出を依頼する際は、試算表の作成・提出は企業にとってもメリットとなることを伝えよう。

急な資金需要への対応や経営者保証の解除に向けた情報開示の実績づくりなど具体的なメリットを提示できれば、経営者にも金融機関側の都合で提出依頼をしたのではないと伝わり、前向きに対応してもらえるだろう。

分析を始める前に補正が必要か確認

取引先から試算表を受け取った際にも、注意が必要となる。試算表上の数字は、決算書と差異が生じている場合があるからだ。

これは、企業が決算書を作成する際に行う「決算整理仕訳」という勘定科目を修正して確定させる処理の内容が、試算表に正しく反映されていない場合があるためだ。

したがって、試算表を受け取ったら、まずは決算整理仕訳が反映されているかを確認し、十分に反映されていない場合は適切な「補正」を行い、より実態に近い形にする必要がある。

補正を行った後は、いよいよ財務分析に入る。ここで注目したいのが、業種ごとの「指標」だ。

飲食業におけるFL比率や