

お店の健康診断 (経営分析の方法)

平成25年3月

財団法人大分県生活衛生営業指導センター

(大分県生活衛生営業振興助成事業補助金)

目 次

- 1 経営分析の目的
- 2 経営分析のポイント
 - (1) 収益性
 - (2) 安定性
 - (3) 成長性
- 3 経営分析の方法
 - (1) 収益性の分析（損益計算書）
 - ア 各種利益状況の検討
 - イ 営業費の検討
 - (2) 安定性の分析（貸借対照表）
 - ア 支払能力の検討
 - イ 売掛金と買掛金のバランスの検討
 - ウ 設備投資の限度の検討
 - エ 資産の構成割合の検討
 - オ 比率法の理想基準
 - (3) 成長性の分析
 - ア 均衡成長と不均衡成長
 - イ 異常成長と過剰投資
 - ウ 理想的な成長性
 - (4) 費用効果の分析
 - ア 固定費と変動費
 - イ 人件費の分析
 - (5) 損益分岐点分析
 - ア 計算式による算出方法
 - イ 図表による算出方法

お店の健康診断

1 経営分析の目的

経営の実態を数字でつかみ、この数字によって経営を計画し、運営していくことは計数管理と総称されています。店の経営は生きものといわれますが、健全な体質もあれば、また病弱な体質もあります。

このような体質を定期的に、又は随時に健康診断をして、その体質に適応する対策方法を講じ、常に健全経営を続けていくようにしなければなりません。すなわち店の営業の収益状況や、成長率の検討、又財産内容の均衡性を分析してみることは大変重要なことなのです。

経営に関するデータはいろいろとありますが、まず決算書を中心に行うことにします。

2 経営分析のポイント

企業の経営分析は、その企業の経営を様々な角度から分析してその状態を判定するものですが、次のような点はそのポイントとなります。

- ① 収益性の分析
 - ・売上高と利益の比率
 - ・資本と収益の比率
 - ・収益と費用の分析
- ② 安定性の分析
 - ・支払能力の分析
 - ・資産と負債の比率
 - ・資本の安定性
- ③ 成長性の分析
 - ・売上高の増加率
 - ・利益金の増加率
 - ・自己資本の増加率
- ④ 原価の分析
- ⑤ 生産性の測定
- ⑥ 設備の活用状況の測定
- ⑦ 将来の予測結果の測定

(1) 収益性

経営の最終的な目的は、企業経営に投下された資金量に対して、より多くの利益をあげることです。従って、できるだけ小額の資本で、より多額の利益を期待して経営を

進めなければなりません。このことは、経営判定の第一のポイントです。

(2) 安定性

経営の安定性とは、堅実で安定した資本が調達され、それが合理的に運用されているかどうか、また、健全な財務構成がなされ、財務状態が安定しているかどうかという点において判定されるものです。

(3) 成長性

企業の成長性は、過去における成長の実績を判断材料とするのが一般的ですが、その材料として最も重要なのは、売上高の伸び率、利益の伸び率、及び自己資本の伸び率です。伸び率は、個々の数値を見るだけではなく、売上高の伸び率、利益の伸び率、自己資本の伸び率とが、バランスしているかどうかを見ることも大切です。

3 経営分析の方法

(1) 収益性の分析（損益計算書）

販売活動によって得られた売上高から商品仕入、材料購入等の売上原価を差引いた額が粗利益（売上総利益）で、この粗利益から売上原価以外の営業上の費用を差引いた残りの額が営業利益です。

また、通常の営業活動と関係のない営業外の損益（預金の受取利息、有価証券の売却益、借入金の支払利息）などを営業利益から差し引いたものが経常利益です。

そして経常利益から臨時的・非経常的な損益（固定資産の売却益、保険の解約損など）や必要経費とならない所得税などを差引いたものが純利益です。

ア 各種利益状況の検討

次表の事例で、粗利益、営業利益、経常利益及び純利益の比率を求めて、収益状況を検討してみましょう。

損益計算書事例

単位万円

損 失 (出 金)		収 益 (入 金)	
材料費 (売上原価)	300	売上高	1,000
(イ) 粗利益	<u>700</u>		
	<u>1,000</u>		<u>1,000</u>
営業費	500	粗利益	700
(ロ) 営業利益	<u>200</u>		
	<u>700</u>		<u>700</u>
営業外費用	50	営業利益	200
(ハ) 経常利益	<u>150</u>		
	<u>200</u>		<u>200</u>
税金	70	経常利益	150
(ニ) 純利益	<u>80</u>		
	<u>150</u>		<u>150</u>

① 粗利益率

粗利益とは、売上高（純売上高＋兼業等の営業収入）から売上原価（材料費や仕入商品）を差し引いたもので、これを売上高に対する百分比として表したものが粗利益率であり、収益性を判断する基本的な比率の一つです。

$$\text{粗利益率} = (\text{売上総利益} \div \text{売上高}) \times 100\%$$

$$\{(1000 - 300) \div 1000\} \times 100\% = 700 \div 1000 \times 100\% = 70\%$$

「めやす」（業種により異なる）65%以上

同業種店の平均値や前期と比較し、さらに基準以上に努力していくこと、また、仕入条件やその他の原因を探究する必要があります。事例は70%であり、「めやす」を上回っているので良好といえます。

② 営業利益率

通常の営業活動をとおして、いくら利益の歩留りがあるかを見るもので、粗利益から通常の営業活動で要した費用を差引きし、これを売上に対する百分比としてあらわしたものです。前段の粗利益率より一層正しい意味の利益判定といえます。

$$\text{営業利益率} = (\text{営業利益額} \div \text{売上高}) \times 100\%$$

$$\{(700 - 500) \div 1000\} \times 100\% = 200 \div 1000 \times 100\% = 20\%$$

「めやす」は15%以上とされています。事例は20%であるので良好といえます。

③ 経常利益率

経常利益とは、営業利益から通常の営業活動と関係のない損益を加減したものです。一般に、単に利益といった場合には、この経常利益を指すことが多い。

$$\text{経常利益率} = (\text{経常利益額} \div \text{売上高}) \times 100\%$$

$$\{(700 - 500 - 50) \div 1000\} \times 100\% = 150 \div 1000 \times 100\% = 15\%$$

「めやす」は10%以上とされており、事例は良好な方です。

④ 純利益率

純利益とは、経常利益から税金（所得税、住民税）や臨時的・非経常的な損益である固定資産の売却損益などを差し引いた残りです。

個人企業の場合、事業主の手許に残る利益で、事業主の生活費等が含まれることとなります。

$$\text{純利益率} = (\text{純利益額} \div \text{売上高}) \times 100\%$$

$$\{(700 - 500 - 50 - 70) \div 1000\} \times 100\% = 80 \div 1000 \times 100\% = 8\%$$

「めやす」は5%程度であり、事例は良好な方といえます。

イ 営業費の検討

① 営業费率

営業費は、通常、販売一般管理費といいます。販売一般管理費は、固定経費と変

動経費に分けられます。販売一般管理費のうち、給料賃金、家賃、減価償却費などの固定経費は、経営判断において重要な費目です。

$$\textcircled{○} \text{ 営業費率} = (\text{営業費} \div \text{売上高}) \times 100\% \\ (500 \div 1000) \times 100\% = 50\%$$

② 家賃の検討

家賃は土地、建物の賃借料で、不動産費用ともいい、駐車上使用料、倉庫など附属設備の借用料を含みます。

$$\textcircled{○} \text{ 賃借料率} = (\text{家賃} \div \text{売上高}) \times 100\% \\ \text{「めやす」としては5\%以下であることが望ましい。}$$

③ 減価償却費

減価償却費は営業費のうちでも金額が多く、かつ設備投資の内容を示すものとして重要な費目であるので注意して見る必要があります。

一般設備 10年、什器備品 5年と平均耐用年数を念頭においてみると、設備投資の適否などおおよその判断ができます。

$$\textcircled{○} \text{ 減価償却費率} = (\text{減価償却費} \div \text{売上高}) \times 100\%$$

④ 金利

金利は営業外費用の中に含まれるのが普通です。手形割引料をふくめて支払利息割引料として勘定科目を設定している企業が多い。

$$\textcircled{○} \text{ 支払利息率} = (\text{支払利息} \div \text{売上高}) \times 100\% \\ \text{「めやす」としては3\%以下であることが望ましい。}$$

(2) 安定性の分析 (貸借対照表)

ア 支払い能力の検討

支払能力とは、短期借入金、買掛金その他の経常費支払について、その準備が出来ているかどうかを見るもので、その方法として流動比率と、当面の支払能力に対する当座比率(当座とは預金など現金と同じ性質のもの)に分けることができます。

まず、流動負債(買掛金や一時借入金のように早い機会に支払わなければならない債務などのこと)に対して、どの程度の流動資産(現金や銀行預金並びに売掛金などのようにすぐ現金化される資金などのこと)があるかを百分率で見たものが流動比率であり、次の算式であらわされます。

$$\textcircled{○} \text{ 流動比率} = (\text{流動資産} \div \text{流動負債}) \times 100\%$$

「めやす」は 150% (業種によって異なる) とされています。この比率は、特に基本となる重要な比率項目で、細かく「めやす」をみると、150%以上は優良な経営で、150%以下は普通、なお 100%以下は経営について注意を要するということになります。即ち

流動資産は流動負債の2倍程度になることが理想だといえます。

貸借対照表事例

資産		
1	流動資産	
(1)	現金預金	70
(2)	売掛金	50
(3)	棚卸資産	30
		<u>150</u>
2	固定資産	
(1)	店舗	750
(2)	什器備品	100
		<u>850</u>
	資産合計	<u>1000</u>
負債		
3	流動負債	
(1)	買掛金	80
(2)	短期借入金	150
(3)	未払金	20
		<u>250</u>
4	固定負債	
(1)	長期借入金	300
		<u>300</u>
	負債合計	<u>550</u>
5	資本	
(1)	元入金	450
		<u>450</u>
	負債資本合計	<u>1000</u>

事例で、検討してみましよう。

$$\text{流動比率} = (\text{流動資産 } 150 \div \text{流動負債 } 250) \times 100\% = 60\%$$

この事例では、流動比率がめやす 150%よりかなり低く、短期的に支払うべき負債に対する原資の確保が出来ていない状況にあります。また、流動比率が高い場合でも、急ぎの支払には支障をきたすこともあり、併せて当座比率をみる必要があります。

$$\text{当座比率} = (\text{当座資産 } 120 \div \text{流動負債 } 250) \times 100\% = 48\%$$

この事例では、支払いすべき額 250 万円に対して、すぐに支払いに充てることのできる資金が 120 万円（現金預金＋売掛金）48%しかなく、当面の資金繰りが懸念される状況にあります。

イ 売掛金と買掛金のバランスの検討

売掛金と買掛金のバランスは、売掛仕入比率でみます。正確には売掛債権仕入債務比率といえます。この比率の良し悪しも支払能力に大きな影響を及ぼします。

◎ 売掛仕入比率 = (売掛債権 50 ÷ 仕入債務 80) × 100% = 62%
めやすは 100% 以上であり、この事例ではやや悪い比率です。

ウ 設備投資の限度の検討

設備投資の限度はどれ位か、いったん設備をするとそれを減少することは困難です。不況の場合を考えて、資金繰りを十分検討しておかなければなりません。これは固定比率を用いて判断することになります。

◎ 固定比率 = (固定資産 ÷ 自己資本) × 100%

自己資本と固定資産の百分比で、めやすは 200% 以内です。投資は自己資本の範囲で行うのが原則ですが、借入金で行う場合でも長期かつ低金利の利用が当然といえます。

固定比率 = (固定資産 850 ÷ 自己資本 450) × 100% = 189%

この事例では、固定資産の半分は他人資本、すなわち借入でまかなっていることとなります。

固定資産にかかる資金調達の安全性は、固定長期適合率によって検討します。

◎ 固定長期適合率 = {固定資産 ÷ 長期資本 (自己資本 + 長期負債)} × 100%

この「めやす」は 100% 以下です。

固定長期適合率 = {固定資産 850 ÷ 長期資本 (自己資本 450 + 長期負債 300)} × 100%
= 113%

この事例では、「めやす」100% と比べてやや悪い比率です。

エ 資産の構成割合の検討

調達された資本が形を変えてどのような資産内容となって稼働しているか、一部にかたよっていないか、均衡が保たれているかどうか、資産としてのバランスの良否の検討が必要です。

なお、固定設備を中心とする企業であっても、その規模等によって若干の相違はあれ、資本負債比率や固定比率等からみて固定資産は総資産の 75% 以内が妥当といえます。

オ 比率法の理想基準

例として飲食店等について、理想とされる貸借対照表を求めてみます。

- ① 自己資本は 50% とする。
- ② 固定長期適合率を 100% とする。
- ③ 固定資産は総資産額の 75% とし、自己資本と固定負債額の合計額程度とする。
- ④ 流動資産と流動負債額を同額程度としてみる。

理想基準貸借対照表例

資産の部 (出金)		負債・資本の部 (入金)	
科目	金額	科目	金額
流動資産	250	流動負債	250
固定資産	750	固定負債	250

		元入金	500
合計	1000	合計	1000

(3) 成長性の分析

ア 均衡成長と不均衡成長

売上が増加していれば、その企業は成長しているということになります。しかし、この成長に均衡成長と不均衡成長があります。すなわち売上の伸びと使用資金の増加とが均衡を保ちながら企業の発展をつづけていく場合は、均衡成長であり、売上高の伸びを使用資金量の増加が超えた場合には不均衡成長です。売上高の上昇率を資産の増加率が超えては折角の売上の増加が収益性の向上に結びつかなくなります。

成長性は、売上高の伸び率、利益の伸び率でみますが、同時にその成長が果たして均衡成長であるか否かの観点からの吟味が必要です。

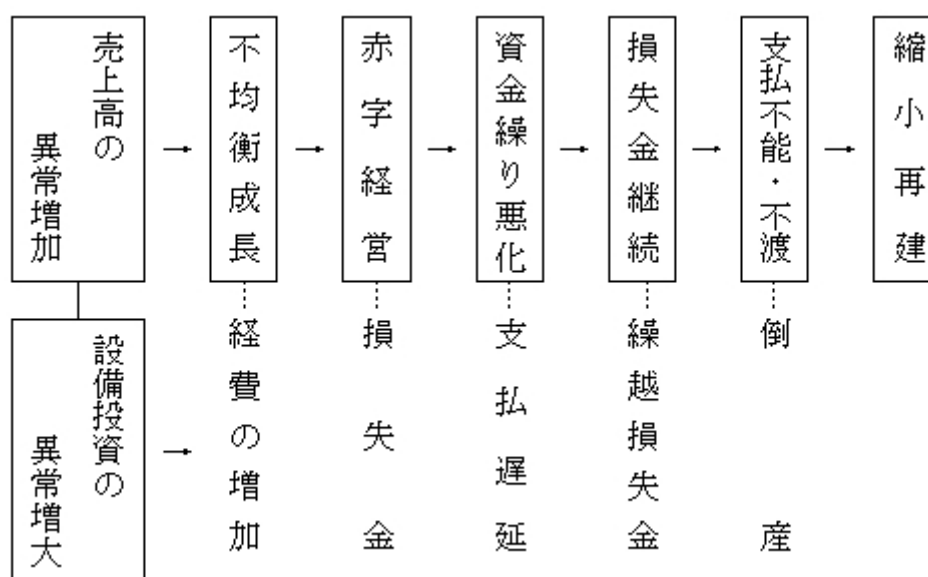
イ 異常成長と過剰投資

資金繰りが苦しい、必要以上に経費が増大している等、これらは、いずれも売上高の増加に対して、設備投資の異常な増大である場合が多い。また、こうした固定資産の過大という

ことだけでなく、不良売掛や不良在庫の発生などが原因であることもあります。

設備投資は、企業発展の原動力ではあるが、過剰投資となっていないかどうか、設備投資が資金繰りを圧迫して深刻な状態を招来する懸念がないかなど、目先の成長にとらわれることなく慎重に検討する必要があります。

設備投資、売上異常増加に伴う状況



ウ 理想的な成長性

数年に渡る売上高と資産総額の状況に関して、不均衡成長、過剰投資といった観点から、成長性の側面である、売上高、投下資本、利益、人員、設備などあらゆる面の可能性や有効性、効率性等を分析・検討し、適切な企業戦略を構築する必要があります。

成長均衡の状況

区分	基準年度	2年目	3年目	4年目
売上高	1000万円 (100%)	1200万円 (120%)	1500万円 (150%)	1800万円 (180%)
資産総額	500万円 (100%)	600万円 (120%)	600万円 (120%)	1600万円 (200%)

この事例で、成長均衡の状況をみてみましょう。

基準年度に比べて2年目は売上高の増加率は120%、資金総額増加率120%であるから可もなく不可もない無難な状況です。3年目は売上高が150%、資産増加が120%であるから理想的な成長、4年目は使用資金効率がやや悪くなってきた。設備投資の限界が考慮されずに、安易な投資が効率の低下となったとみられます。

(4) 費用効果の分析

企業経営における費用は、仕入れ若しくは材料費、人件費、営業販売費及び一般的な管理費と四つに大別できます。

仕入れ若しくは材料費は必要以上の節約は困難であり、人件費と販売経費はできれば惜しまずに、管理費や金融費は極力制限するのが費用についての常識的考え方です。

諸経費についての分類方法について、①財務諸表準例による分類、③損益分岐点算出のための分類であるが、②の分類が内容上一般的といえます。

①	仕入, 材料費	販 売 管 理 費		営業外費用	
②	仕入, 材料費	販売費	人件費	管理費	金融費
③	変 動 費		固 定 費		

ア 固定費と変動費

変動費は売上の増加に関係して増加する経費ですが、固定費は営業の変化や大小に関係なく発生する費用です。

二つの費用について、実際的に分類しなければなりません。収支計算書にもとづいて分割の基準となる割合を定め、分類計上した事例を示します。

① 水道光熱費 (冷暖房費)

売上高の増減に係る変動費ですが、管理の厳格化によりムダを省くことができる管理可能な経費です。

② 消耗品費、備品費、衛生費

売上に関係して変動する経費ですが、管理を厳格化によりムダを節約できるので管理可能費といえます。

③ 宣伝広告費、接待交際費、音楽諸経費、組合費

広い意味では宣伝費的な経費であり、その金額は政策的に決めるべきものです。売上高と比例した関係のものではないので、固定費と考えてもよいでしょう。

④ 旅費、交通費、通信費、サービス費、研究費、租税公課、雑費

これらは変動費とも固定費ともつかないもので、またムダを省くことはできるので、管理可能費とも考えられます。

⑤ 地代家賃、固定資産税、減価償却費、支払利息、修繕費、保険料、開業費償却

これらはいずれも完全なる固定費と考えます。

収支計算書による分割基準表（例）

科目		金額	%	変動費	固定費	分割の割合
売上高 13285	材料費	3285	24.7	3285		全額変動費
	給料手当	3990	30.1	399	3591	10%臨時
	福利厚生費	199	1.5	19	180	同上
	水道光熱費	237	1.8	214	23	10%基本固定費
	消耗品費	243	1.8	243		全額変動費
	通信費	182	1.4	164	18	10%基本固定費
	旅費交通費	360	2.7	288	72	20%同上
	接待交際費	238	1.8	191	47	20%同上
	租税公課	120	0.9	60	60	50%宛
	保険料	40	0.3		40	全額固定費
	修繕費	110	0.8	55	55	50%宛
	雑費	120	0.9	60	60	50%宛
	減価償却費	785	5.9		785	全額固定費

	地代家賃	1200	9.0		1200	同上
	支払利息	300	2.2		300	同上
	利益金	1876	14.2			
13285	合計	13285	100.0	4978	6431	

イ 人件費の分析

人件費は、生活衛生関係営業の場合、経費のうちで最も大きなウエイトをもっています。人件費については、営業費の中にどれだけの割合を占め、また、従業員1人当たりの利益はいくらか、など分析検討することが大切です。

① 労働生産性

労働生産性とは、1人当たりの粗利益のことで、付加価値ともいいます。粗利益額÷従業員数として算出した値が大きいほど労働生産性が高いと考えます。

② 労働分配率

労働分配率とは、粗利益の中に占める人件費の割合のことで、総人件費÷粗利益額で表わします。分配率が高いほど、利益を圧迫し、収益性を大きく左右する要因となります。

③ 賃金生産性

賃金生産性とは、人件費1円について、いくら粗利益を生み出しているかという生産性効率をみるもので、粗利益額÷総人件費で表す。算出した値が1円より大きいほど賃金生産性の効率が高いことになります。

(5) 損益分岐点分析

利益の額と費用の額が等しくなる売上高(利益と損失の分れ目)、つまり利益でもまた損失でもない売上高のこと、売上高が収支トントンの採算点を損益分岐点といいます。

この分岐点を中心に売上高がそれを越えると利益となり、反対に売上高がこの点に達しないときは損失となります。

損益の分岐点は企業の収益性と採算を検討し、目標管理を行なう場合は、特に必要です。

- ① 一定の収益を上げるのに、どれだけの売上高が必要か。
- ② 費用はどれだけ節約したらよいか。
- ③ 一定の売上げの時どれだけの収益があるか。

以上の3点が損益分岐点の目的です。

損益分岐点の求め方は、次の二つの方法がありますが、この図表による方法は、ごく容易に算出することができるので、多くの店舗で採用されています。

ア 計算式による算出方法

損益分岐点売上高並びに関係項目の比率は、次の計算式で算出します。

- ① 損益分岐点売上高

$$\text{損益分岐点 (円)} = \frac{\text{固定費}}{1 - \frac{\text{変動費}}{\text{売上高}}}$$

- ② 変動経費率

$$\text{変動経費率} = \frac{\text{変動経費}}{\text{売上高}} \times 100\%$$

- ③ 固定経費率

$$\text{固定経費率} = \frac{\text{固定経費}}{\text{売上高}} \times 100\%$$

- ④ 損益分岐点比率

$$\text{損益分岐点比率} = \frac{\text{損益分岐点売上高}}{\text{売上高}} \times 100\%$$

- ⑤ 必要利益金に対する達成売上目標額算式

$$\frac{(\text{必要利益金}) + \text{固定経費}}{1 - \frac{\text{変動経費}}{\text{売上高}}} = \text{目標売上高}$$

- ⑥ 売上達成額に対する予定利益金の算式

$$\text{目標売上高} \times \left(1 - \frac{\text{変動経費}}{\text{売上高}}\right) - \text{固定経費} = \text{予定利益金}$$

イ 図表による算出方法

グラフ用紙に線を引いて算出する。

(例)

固定経費 3,000,000 円

変動経費 4,000,000 円

売上高 10,000,000 円

1) 単位100万円とする。

2) ①数字番号は線を引く順序とする。

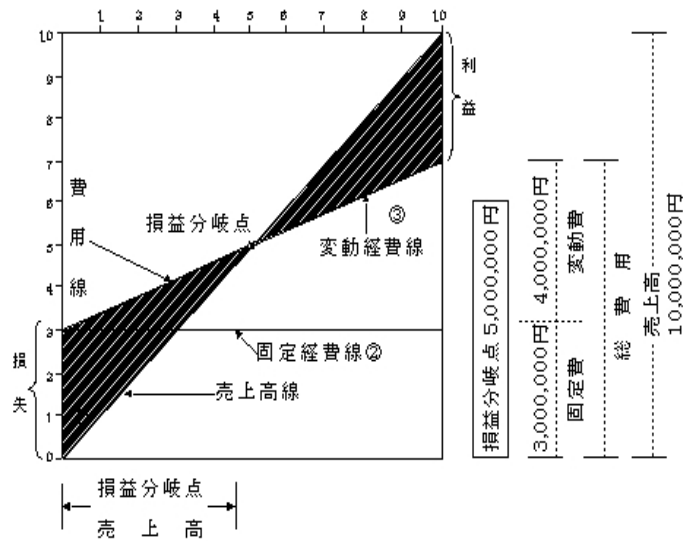
3) 線引の説明

(イ) ①売上高線——左下0点より右上角1,000万円点(10)に線を引く。

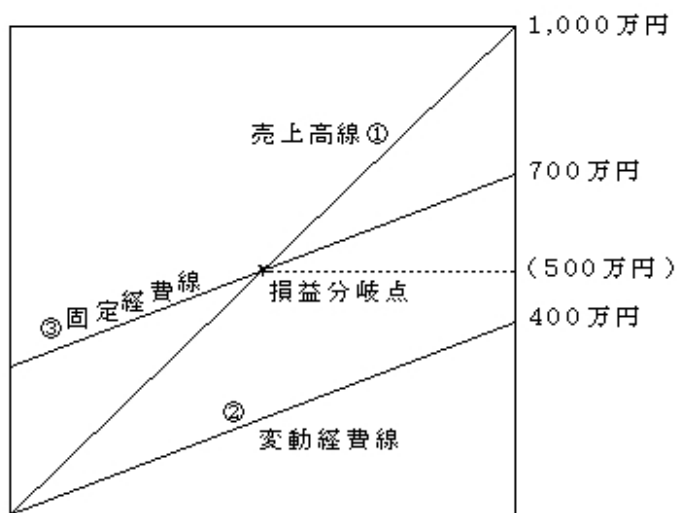
(ロ) ②固定経費線——左右へ300万円の線を引く。

(ハ) ③変動経費線——左300万円固定経費より売上高1,000万円に向う(300万円の固定経費+400万円の変動経費)即ち700万円線を結ぶ。

4) ①線, ③線の交り線が損益分岐点として500万円が算出される。



別図



なお、別図の方法でもよい。変動経費線を下の段に記録し、固定経費線を上位に引く。売上高線と固定経費線の交り線が同じく分岐点となる。

生衛業の経営指標

(注) 本経営指標は、日本政策金融公庫総合研究所編「小企業の経営指標」(2010年度版)からの抜粋です。なお、業種別・従業者別・都市区分別等の詳細な経営指標については、同書を参照のこと。

○ 優良企業（黒字かつ自己資本プラス企業）平均

区 分	理容業	美容業	洗濯業	旅館	食肉卸売業
(1) 総資本経常利益率 (%)	4.2	5.0	3.1	2.0	3.7
(2) 売上高総利益率 (%)	88.9	86.3	68.4	78.9	26.2
(3) 人件費対売上高比率 (%)	52.6	49.2	43.0	29.1	13.3
(4) 諸経費対売上高比率 (%)	31.1	31.2	38.1	37.8	11.1
(5) 金融費用対売上高比率 (%)	1.3	1.1	1.9	3.3	1.0
(6) 従業者1人当たり売上高 (千円)	6635	6735	12867	14705	46732
(7) 従業者1人当たり粗付加価値額 (千円)	3874	3740	5928	6246	5839
(8) 有形固定資産回転率 (回)	6.2	7.0	20.6	4.2	69.2
(9) 従業者1人当たり人件費 (千円)	3374	3280	5087	4323	4487
(10) 店舗面積3.3㎡当たり売上高 (千円)	-	-	-	-	-
(11) 椅子1台、1客室当たり売上高 (千円)	5351	5915		5256	-
(12) 流動比率 (%)	172.3	245.8	238.9	186.2	237.5
(13) 固定長期適合率 (%)	101.2	112.0	98.4	112.0	66.8
(14) 自己資本比率 (%)	21.2	20.5	17.2	15.6	14.5
(15) 損益分岐点比率 (%)	98.5	99.0	100.1	102.3	98.3

区 分	食肉小売 業	一般食 堂	日本料 理店	中華料店	そば・ うどん店
(1) 総資本経常利益率 (%)	6.3	3.5	2.7	5.3	3.4
(2) 売上高総利益率 (%)	39.5	66.6	63.8	68.7	72.2
(3) 人件費対売上高比率 (%)	19.6	34.0	33.6	35.9	39.1
(4) 諸経費対売上高比率 (%)	16.3	28.7	25.0	27.7	26.7
(5) 金融費用対売上高比率 (%)	0.9	1.0	1.6	1.2	1.4
(6) 従業者1人当たり売上高 (千円)	29733	12696	14864	13193	11221
(7) 従業者1人当たり粗付加価値額 (千円)	6443	4857	5865	5452	5078
(8) 有形固定資産回転率 (回)	15.5	7.7	8.4	8.2	5.5
(9) 従業者1人当たり人件費 (千円)	5246	4051	4865	4605	4280
(10) 店舗面積3.3㎡当たり売上高 (千円)	9852	1884	1657	2040	1962
(11) 椅子1台、1客室当たり売上高 (千円)	-	-	-	-	-
(12) 流動比率 (%)	123.9	221.9	164.7	193.7	313.3
(13) 固定長期適合率 (%)	169.0	107.0	103.9	135.5	124.5
(14) 自己資本比率 (%)	15.7	17.2	17.2	16.8	20.8
(15) 損益分岐点比率 (%)	97.9	101.7	99.5	98.6	100.1

区 分	すし店	喫茶店	料亭	バー・ キャバレー・ ナイトクラブ	スナック
(1) 総資本経常利益率 (%)	3.8	5.9	2.9	10.4	7.5
(2) 売上高総利益率 (%)	57.5	75.1	60.3	87.1	84.8
(3) 人件費対売上高比率 (%)	30.3	37.4	31.1	37.9	42.4
(4) 諸経費対売上高比率 (%)	24.1	32.6	25.0	33.5	29.3
(5) 金融費用対売上高比率 (%)	1.3	0.7	1.2	0.9	0.6
(6) 従業員1人当たり売上高 (千円)	14664	14394	12321	10630	10331
(7) 従業員1人当たり粗付加価値額 (千円)	5313	6040	4903	5171	5343
(8) 有形固定資産回転率 (回)	9.5	10.1	1.7	22.7	11.8
(9) 従業員1人当たり人件費 (千円)	4437	5016	3813	4415	5060
(10) 店舗面積3.3㎡当たり売上高 (千円)	2261	2024	1324	3385	4181
(11) 椅子1台、1客室当たり売上高 (千円)	-	1221	-	-	1535
(12) 流動比率 (%)	154.6	184.2	262.3	185.4	582.7
(13) 固定長期適合率 (%)	112.3	110.9	118.6	131.6	94.0
(14) 自己資本比率 (%)	24.1	16.0	16.4	23.2	26.7
(15) 損益分岐点比率 (%)	101.8	99.3	96.0	97.4	98.7