

ローカルベンチマークの活用について

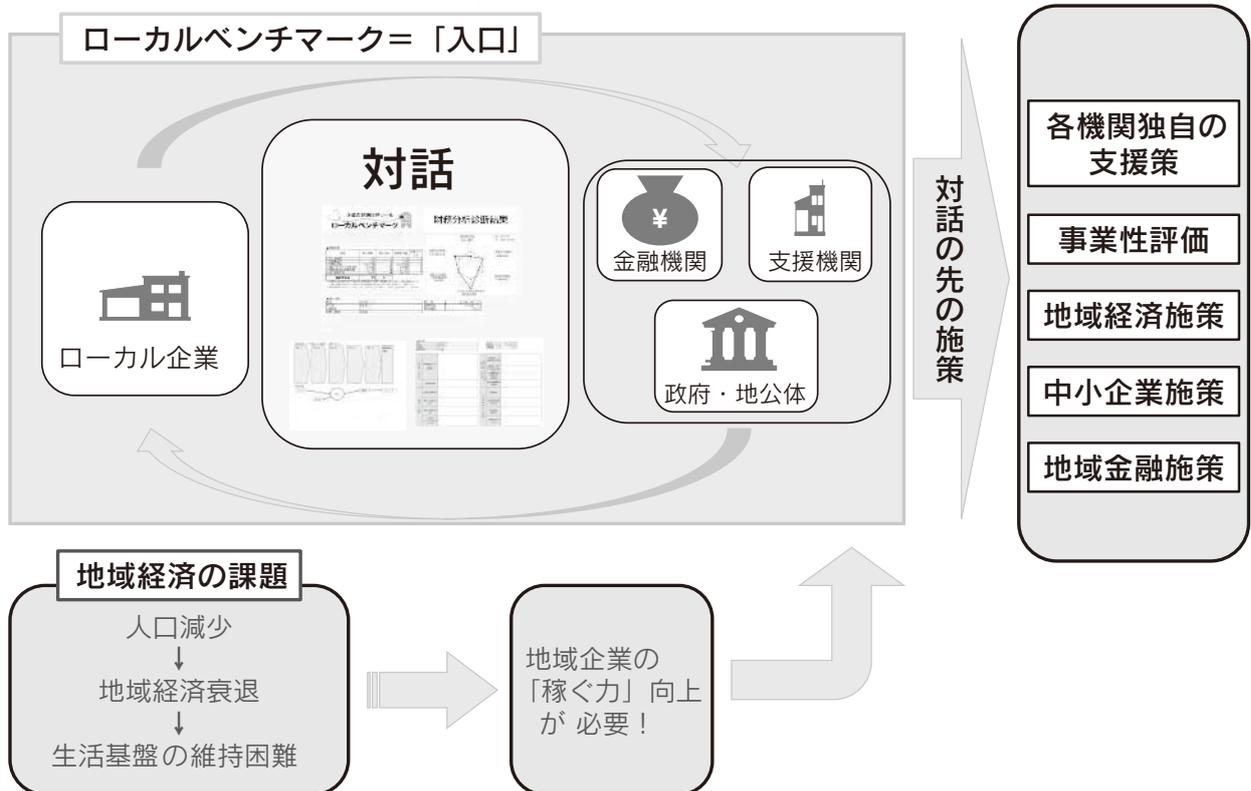
ローカルベンチマークは、企業の経営状態の把握、いわゆる「健康診断」を行うツール（道具）として、企業の経営者等や金融機関・支援機関等が企業の状態を把握し、双方が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組みであり、事業性評価の「入口」として活用されることが期待されるものです。

このローカルベンチマークにより得られたデータを、国等の補助事業等の申請書に使用する取組が開始されており、平成28年7月に施行された中小企業等経営強化法の経営力向上計画策定の経営分析における財務指標等で利用できます。

なお、ローカルベンチマークについての詳細、ツール等は、下記の経済産業省HPにて掲載してありますので、参照ください。

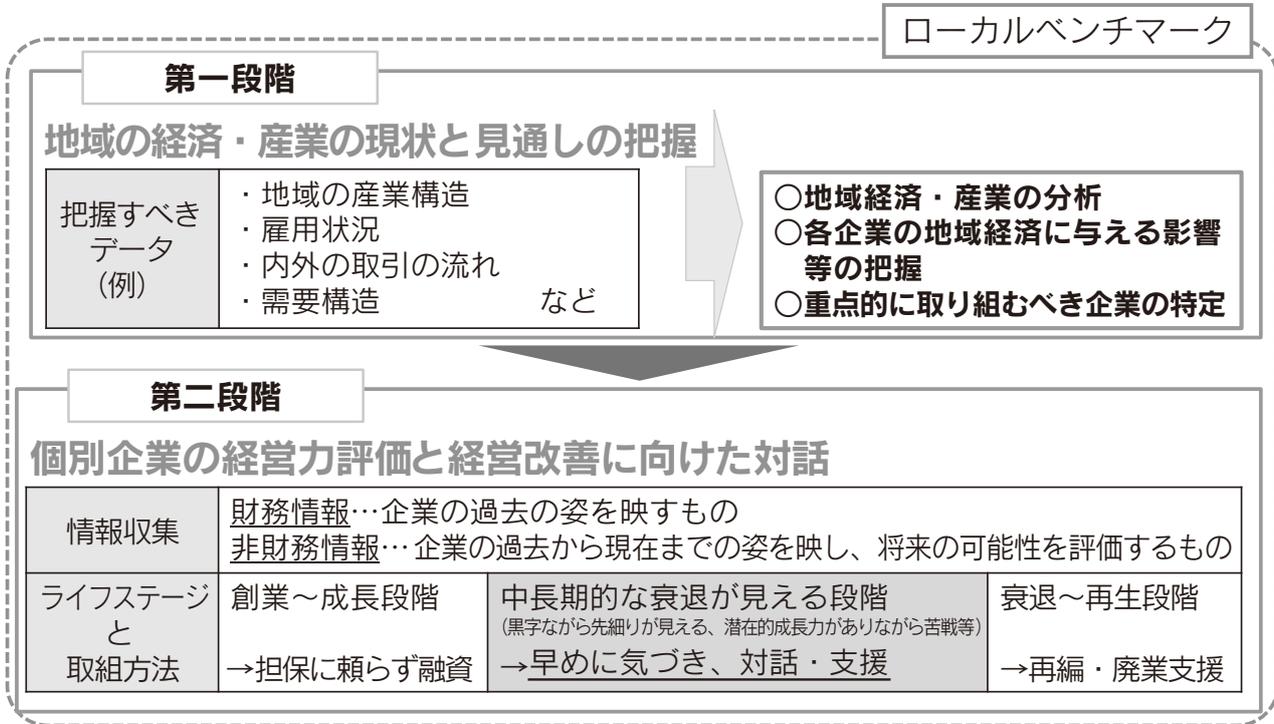
http://www.meti.go.jp/policy/economy/keiei_innovation/sangyokinyu/locaben/

ローカルベンチマークのイメージ



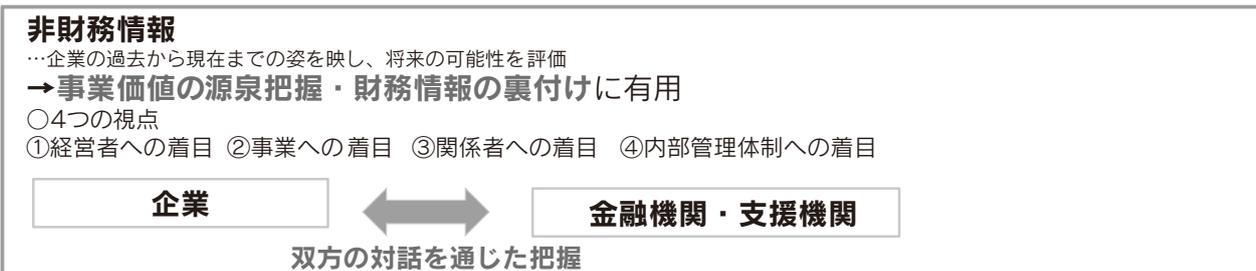
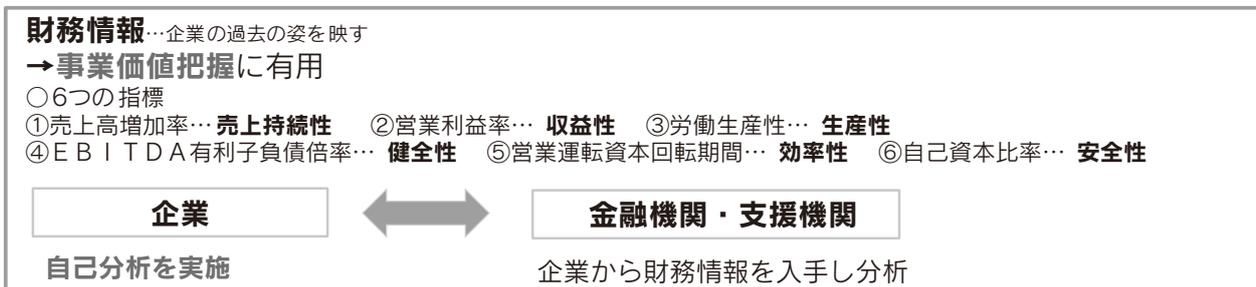
ローカルベンチマークの内容

- 「第一段階」において地域の経済・産業の現状と見通しの把握、分析を行います。その上で、「第二段階」として金融機関や支援機関が対象とする個別企業について、財務情報や非財務情報等を元に対話を通じて企業の成長余力や持続性、生産性等の評価を行います。



個別企業の経営力評価と改善に向けた対話 (企業の健康診断)

- 財務情報と非財務情報から、企業の経営力や事業性を理解、評価します。具体的には「財務情報」(6つの指標)と「非財務情報」(4つの視点)に関する各データを入力することにより、診断結果が表示され、企業の経営状態をチェックすることが可能となります。



財務情報としての6つの指標

●財務分析入力シートに必要な情報を入力・選択すると、以下6つの指標が計算され点数が算出されます。

① 売上増加率 $(= (売上高/前年度売上高) - 1)$

- ・キャッシュフローの源泉。
- ・企業の成長ステージの判断に有用な指標。

② 営業利益率 $(= 営業利益/売上高)$

- ・事業性を評価するための、収益性分析の最も基本的な指標。本業の収益性を測る重要指標。

③ 労働生産性 $(= 営業利益/従業員数)$

- ・成長力、競争力等を評価する指標。キャッシュフローを生み出す収益性の背景となる要因として考えることもできる。
- ・地域企業の雇用貢献度や「多様な働き方」を考えれば、本来、「従業員の単位労働時間あたり」の付加価値額等で計測すべき指標。

④ EBITDA有利子負債倍率 $(= (借入金 - 現預金)/(営業利益 + 減価償却費))$

- ・有利子負債がキャッシュフローの何倍かを示す指標であり、有利子負債の返済能力を図る指標の一つ。

⑤ 営業運転資本回転期間 $(= (売上債権 + 棚卸資産 - 買入債務)/月商)$

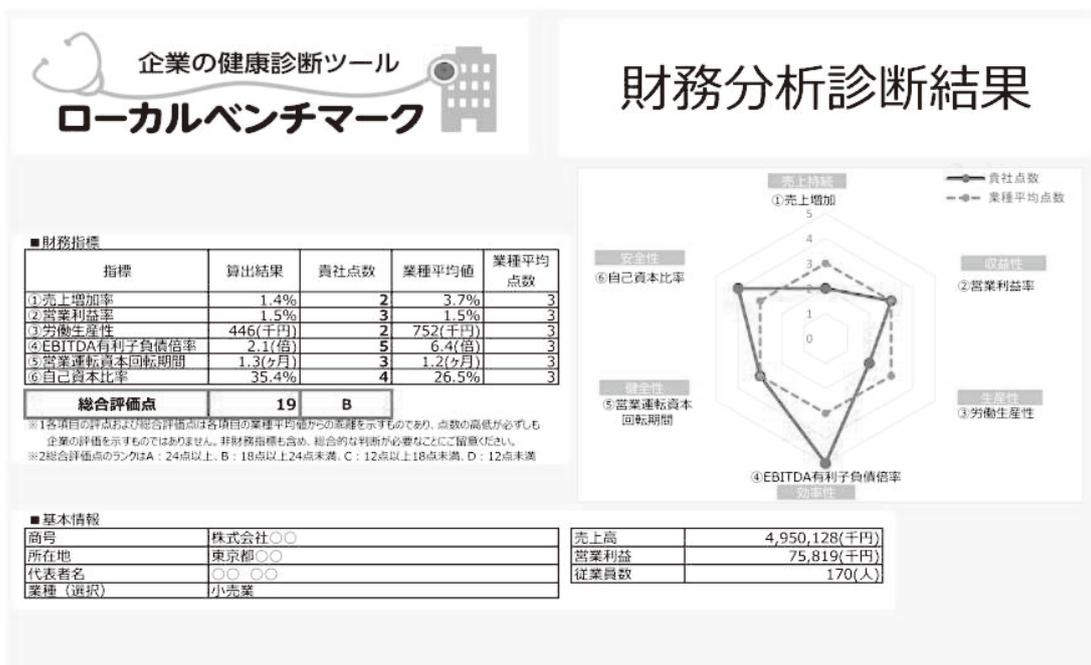
- ・過去の値と比較することで、売上増減と比べた運転資本の増減を計測し、回収や支払等の取引条件の変化による必要運転資金の増減を把握するための指標。

⑥ 自己資本比率 $(= 純資産/総資産)$

- ・総資産のうち、返済義務のない自己資本が占める比率を示す指標であり、安全性分析の最も基本的な指標の一つ。自己資本の増加はキャッシュフローの改善につながる。

※参考 財務分析診断結果のイメージ

●6つの財務指標の分析結果を経営者や各支援機関にとって分かり易いかたちで表示され、業界平均との乖離を把握できます。



非財務情報に基づく分析

- 非財務情報は、企業の強みや課題を明らかにし、課題を解決するためにはどんな取組が必要か等を把握するためのものです。
非財務情報に着目して企業の強みや弱み、付加価値を生み出す源泉を理解することは、企業の無形資産、知的財産を探ることになります。特に財務数値から情報を得にくい小規模の企業については、このような「財務諸表に表れない資産」を分析することがより重要になります。

01	経営者への着目	<ul style="list-style-type: none"> ◆経営者自身のビジョン、経営理念 ◆後継者の有無 	
02	事業への着目	<ul style="list-style-type: none"> ◆事業の商流 ◆ビジネスモデル、製品・サービスの内容、製品原価 ◆市場規模・シェア、競合他社との比較 ◆技術力、販売力の強み/弱み ◆ITの能力：イノベーションを生み出せているか 	
03	関係者への着目 企業を取り巻く環境	<ul style="list-style-type: none"> ◆顧客リピート率、主力取引先企業の推移 ◆従業員定着率、勤続日数、平均給与 ◆取引金融機関数とその推移、金融機関との対話の状況 	
04	内部管理体制への着目	<ul style="list-style-type: none"> ◆組織体制 ◆社内会議の実施状況 ◆経営目標の共有状況 ◆人事育成システム 	

※参考 4つの着目点に関して整理出来るシート。

■基本情報

商号	株式会社〇〇	売上高	4,950,128 (千円)
所在地	東京都〇〇	営業利益	75,819 (千円)
代表者名	〇〇 〇〇	従業員数	170 (人)
業種 (選択)	小売業		

経営者への着目	経営者自身について ビジョン 経営理念	
	後継者の有無	
事業への着目	企業及び事業沿革	
	技術力、販売力の強み	
	技術力、販売力の弱み	
	ITの能力 イノベーションを生み出せているか	
企業を取り巻く環境 関係者への着目	市場規模・シェア 競合他社との比較	
	顧客リピート率 主力取引先企業の推移	
	従業員定着率 勤続日数 平均給与	
	取引金融機関数とその推移	
内部管理体制への着目	組織体制	
	経営目標の有無 共有状況	
	社内会議の実施状況	
	人事育成のやり方 システム	

※別途、業務フロー及び、商流に関するヒアリングシートも提供しています。