



Success! Weekly Letter

【企業の決算短信】

決算短信からわかる、この企業の業績が伸びない理由

ビジネスには、2つのタイプの企業があります。タイプ A は、業績の悪さを環境変化など社外の理由にし、変化に対応できず、長らく停滞している企業。タイプ B は、業績の良し悪しに関係なく、環境変化をマネジメントし、ビジネスを中長期的に成長させている企業です。

先月後半から今月にかけて、上場企業の 2023 年 3 月期の決算発表が行われています。私は仕事柄、フィットネス関連企業の決算短信をはじめ、株式投資をしているのでさまざまな企業の決算短信を、時間をかけてよく読みます。

2023年3月期 決算短信【IFRS】(連結)										2023年5月10日		
上場会社名 トヨタ自動車株式会社										業・名		
コード番号 7203										URL https://global.toyota.jp/		
代表者 (役職名) 取締役会長										(氏名) 豊田 豊		
問合せ先責任者 (役職名) 経理部長										(氏名) 林 秀明 (TEL) (0565) 29-2121		
定株株主総会開催予定日 2023年6月14日										配当支払開始予定日 2023年6月26日		
有価証券報告書提出予定日 2023年6月22日												
決算補足説明資料作成の有無 : 有												
決算説明会開催の有無 : 有												
										(百万円未満四捨五入)		
1. 2023年3月期の連結業績(2022年4月1日~2023年3月31日)										(%表示は、対前期増減率)		
(1) 連結経営成績												
営業収益		営業利益		税引前利益		当期利益		親会社の所有者に帰属する当期利益		当期包括利益合計		
百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	
2023年3月期	37,154,298	18.4	2,725,025	△9.0	3,668,733	△8.1	2,492,967	△13.3	2,451,318	△14.0	3,320,681	△17.3
2022年3月期	31,378,507	15.3	2,995,697	36.3	3,990,532	36.1	2,874,614	25.9	2,850,110	26.9	4,017,742	21.9
基本約1株当たり親会社の所有者に帰属する当期利益		希薄化後1株当たり親会社の所有者に帰属する当期利益		親会社所有者帰属持分当期利益率		資産合計親引前利益率		営業収益営業利益率				
円/株		円/株		%		%		%		%		
2023年3月期		179.47		9.0		5.2		7.3				
2022年3月期		205.23		11.5		6.1		9.5				
(参考) 持分法による投資損益 2023年3月期 643,063百万円 2022年3月期 560,340百万円												
(注) 2021年9月30日を基準日および2021年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき5株の新会が株式分割を行っています。基本的1株当たり親会社の所有者に帰属する当期利益および希薄化後1株当たり親会社の所有者に帰属する当期利益につきましては、新年度会計年度の期首に当該株式分割が行われたと定算して算定しています。												
(注) 2021年4月2日に第1回A型種類株式の残存する全部の取得および2021年4月3日に第1回A型種類株式の全部の消却を完了しております。2023年3月期において、消却在株式が存在しないため希薄化後1株当たり親会社の所有者に帰属する当期利益は記載していません。												

日本を代表するトヨタ自動車の決算短信は全部で 28 頁ある

面白いことに、決算短信には、業種業界を問わず、タイプ A と B の2つのタイプの企業が存在していることがわかります。また、企業の決算短信には、その企業の「誠実さ」が如実に表れます。

上場企業が発行している決算短信なのだから、不誠実であるはずがない、と思うのは間違いです。

中には、業績の悪さや経営危機にあることを、言葉巧みにカモフラージュし、株式市場や読み手を騙すような企業もあります。

それが一番よくわかるのが、「減益企業」の決算短信です。減益企業とは、当期純利益(営業利益や経常利益を指す場合もある)が減益になった企業のこと。つまり、利益が減った会社のことです。

やや専門的な話になりますが、減益ということは、営業利益なら「売上高が減った」か「販売一般管理費が増えた」かのいずれか(またはその両方)。経常利益なら「営業外収益が減った」か「営業外費用が増えた」かのいずれか(同)、当期純利益なら「特別利益が減った」か「特別損失が増えた」かのいずれか(同)です。

これらは決算短信にある連結損益計算書の数字を、上から下まで一行ずつ前年同期と比較することでわかります。つまり、減益の理由は、決算短信に書かれている「文章」ではなく、「数字」を見ればひと目でわかるということです。

例えば、2023年3月期のフィットネス企業の中には、減益の理由は「エネルギー価格等の物価高騰」だけと文章にはあるものの、実はその他にも、前期にはあった休館や営業短縮協力等に伴う助成金等がなくなったため、というケースもあります。

エネルギー価格等の物価高騰は、すべてのフィットネス企業に影響する外部環境の変化であり、環境変化に対応し、売上高を増やし、経費増を補い、「増収増益」になった企業もあります。

この企業の業績はなぜ伸びないのか? 答えは、決算短信を深読みするだけでも、理由は推測できます。自社が属する業界企業の決算短信を、ぜひ深読みしてみてください。

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。次号も魅力的な情報をお楽しみに!

著者プロフィール



田村真二 (Tamura Shinji)

ウェルネスビズ株式会社 代表取締役

健康ビジネス専門の経営コンサルタント/マーケティングコンサルタント/AFP。イオンで 22 年間、フィットネスと小売事業の経営・営業・店舗開発・人事等に携わり、07 年に同社を退社し独立。健康ビジネス領域で事業展開する中小・ベンチャー企業に向けて、マーケティングをベースにしたコンサルティング手法で業績向上を支援している。「閉鎖寸前から売上高4倍超になったスポーツジム」「専門家から集客予想会員数 1,600 名と診断された立地で会員数5千名・年間営業利益2億円超のフィットネスクラブを開発」「会員数 800 名台から 2,200 名へと大幅増加したフィットネスクラブ」など、会員数拡大・客単価向上・継続月数増をかけた「儲かる事業構築の仕組み」導入コンサルティングで高収益企業が連続出中。全国各地からコンサルティング、講演、執筆等の依頼が絶えない。

出版・編集・お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

TEL:03-4530-6263

FAX:03-3562-7822

Mail :info@wellness-biz.jp

URL:<https://www.wellness-biz.jp>

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。