

vol.185
無限

1

「収益と経費」について
欲望を見抜くのが
経営の要諦

記事作成者

曾根 康正

公認会計士
SMCグループ代表
経営コンサルタント

SMC関連サイト

強運会計士の徒然ブログ

<http://smcblog.net/>

SMCグループ代表、曾根が毎日
綴る。毎週月・水・金更新の経営
ブログ。



SMCグループはお客様とともに成長し、創業100年企業を創出し続けます。

中小企業応援団

2023.02 No.229

SMCグループ
Support Management Consultants

資金は血液、利益はご飯...借金は輸血

平素は、私どもSMCグループの活動にご協力賜りまして誠にありがとうございます。

今月は「利益」について考えてみたいと思います。経営は資金がなくなると継続することができなくなります。そして、その資金も借金ではなく利益によって増やしていくことが健全な経営と言えます。

私は「資金は血液、利益はご飯」といつも言っています。資金は会社の命ですから血液に当たります。その血液を借金(輸血)ばかりで賄うことは危険なので自分でご飯(利益)を食べて自ら血液である資金を創り出さなければなりません。

だから、経営では利益を大きくすることに専念しなければなりません。利益を大きくするためには収益(売上)を大きくして経費(出費)を少なくすることが必要です。

POINT 田辺昇一氏の言葉

入るをはかるは他人の欲望、出ずるを
制するは己の欲望

売上は相手の欲望、出費は自分の欲望のコントロール

さて、田辺昇一氏の言葉は言い得て妙です。「入るをはかるは他人の欲望」「出ずるを制するは己の欲望」を実際の経営で考えると収益(売上)は相手の欲望を、経費(出費)は自分の欲望を如何にコントロールするかにかかっています。

売上を伸ばすためには他人の欲望を充たす必要があります。多くの中小企業で「お客様第一主義」「お客様に貢献する」と言いながら、自社が売りたいもの、儲かるものを平気で売っている会社が多くあります。そんな会社に限って売上は伸びず、更に安売りしなければ売れないものばかりです。売れない理由は自社が売りたいものを売っているだけでお客様が欲しいものつまりお客様の欲望を満たすものを売ってないからです。他人の欲望は自分のことではないのでコントロールすることは



とても難しいです。中小企業では市場を細分化してターゲットを決めて絞り込んだターゲットの欲望を満たすことが売上を伸ばす秘訣です。自社が売りたいものを誰でも良いから買って欲しいと思っているようでは他人の欲望を満たすことは決してできません。

一方、経費(出費)に関わる自分の欲望は経営者自身が一番分かっているつもりでしょう。しかし、この欲望をコントロールすることは意外に簡単ではありません。それでも自分の欲望は自分が我慢すれば良いのです。他人の欲望をコントロールするよりは簡単なことです。高級車に乗りたい、美味しいものを食べたい、綺麗なビルで仕事がしたい、良い洋服を着たいといった自分の欲望をコントロールすれば良いだけです。しかし、これ



をコントロールできないあるいは我慢できない経営者が意外に多いです。私は経費に関しては欲しいものは買わないようにしています。欲しいものではなく必要なものしか買わないのです。ただし、この欲しいものと必要なものの区分は難しいです。

儲からない会社の共通点は他人の欲望より自分の欲望を優先しているために収益より出費が大きくなって赤字になってしまうのです。一方、業績の良い会社は自分の欲望より他人の欲望を優先しているために収益が大きく出費が少なくなり利益が大きくなるのです。

他人の欲望と自分の欲望の2つをしっかりと見抜いてコントロールすることが経営の要諦と言えます。

銀行にお任せは
資金繰りを圧迫している可能性短期借入金か
長期借入金か

記事作成者

小川 弘郎

中小企業診断士/社会保険労務士/行政書士/2級FP
技能士/宅地建物取引士/農業経営アドバイザー(日
本政策金融公庫)

SMC関連サイト

先行経営Tassei

<https://www.smc-g.co.jp/senkokoeiei/>ミライからの逆算経営支援プロ
グラムで下請け脱出経営を支援しま
す!

適切な借入形式を利用しましょう

このコラムでは中小企業の皆さまにとって重要な融資をはじめとした資金調達や資金繰りの様々なお話をさせていただきます。

今回のテーマは「短期借入金か長期借入金か」。銀行から事業資金の融資を受ける際の「借入方法」はいくつかあり、その中で手形貸付や当座貸越といった概ね1年以内に返済期限が到来するものを「短期借入金」、証書貸付をはじめとした返済期限が1年超となるものを「長期借入金」に会計処理上は分類されます。

このように分類される借入方法ですが適切に利用できていないと資金繰りに悪影響を及ぼします。今回は銀行融資における長短借入金の特徴を以下にお示ししますので、その特徴を把握して適切に利用するようにしましょう。

1. 短期借入金

① 手形貸付

短期借入金に分類される借入形式のうち最も一般的なのが手形貸付です。手形貸付とは約束手形を振り出すことで銀行から融資を受ける方法のことです。

約束手形に記載されている期日までに手形額面金額を支払う(返済する)約束をすることで融資を受ける借入方法です。多くの場合は一時的な運転資金が必要な場合に利用されます。

例えばある仕事の材料費や外注費など支払が先行するが、その仕事の代金(売上金)の入金がかかり先の日になり資金ショートしそうな場合、その代金が入ったら返済す

ることを約束(この場合の代金を返済財源といいます)し、融資金を受けることで支払に充当するといったケースです。この場合期日までに返済財源で返済を約束する証として手形を振り出すので手形貸付と呼ばれます。

他に公共工事代金が入るまでの運転資金や補助金が入金されるまでのつなぎ融資といったことで利用されます。いずれにしろ、一時的な期間だけ且つ返済財源が特定できる場合に利用されるケースが大半です。

その為、建設業や製造業での利用が多い借入形式といえます。

② 当座貸越

当座貸越契約とは、借入可能な借入限度額(極度額)を設定し、その範囲内で借入と返済を繰り返す融資方式をいいます。

一旦極度額を設定するとその契約期間中は、借入の都度、新規借入の申込手続きを行う必要が無く、資金必要時にいつでも極度額の範囲内において借入ができます。また返済もいつでも好きな金額を返済することができます。そ

のため非常に使い勝手の良い借入形式であり、常に運転資金が必要となる企業にとっては利用したい借入形式といえます。

ただし、当座貸越はどの企業も利用できる借入形式ではありません。利用の自由度が高い借入形式である以上銀行にとってはリスクが高い融資となるため、ある程度信用力が高い企業でないと利用をさせてもらえません。

2. 長期借入金

銀行借入のうち長期借入金に分類されるものの大半は証書貸付です。

証書貸付は企業が金銭貸借契約証書(借用証書)を金融機関と締結して融資を受ける方法です。

借用証書には借入金額、金利、返済期間、返済方法などが記載されており、企業はこの内容に則して返済してい

ことになります。大半が3年~10年程度の返済期間で毎月分割返済していく方法となります。銀行融資において最もポピュラーな返済方法といえるでしょう。

今後発生していく企業収益を返済財源として長期間での分割返済が前提の借入方法であることから、設備資金や長期運転資金(赤字補填資金)に利用されます。

3. 長短バランス

長短バランスとは長期借入金と短期借入金のバランスをいいます。これが崩れている企業は資金繰りが厳しくなるケースが多いです。毎月支払日に資金不足となる企業はもしかしたら長短バランスが崩れたために資金繰りが厳しくなっているのかもしれませんが。

長短バランスが崩れる場合は、①本来長期借入金で借りるべき資金を短期借入金で借りている②経常的に運転資金が発生するが借入形式が長期借入金ばかりで返済額が多い、の2パターンに大別されます。

①の場合は設備資金など返済財源が明確でなく、今後の

収益から少しずつ返済していくのが望ましいのに、期間の短い手形貸付などで借りているケースが考えられます。

②の場合は、常に支払い先行で常に運転資金が必要で当座貸越の利用が望ましいですが、信用力が低く利用できないため、証書貸付(長期借入金)で融資を受けざるを得ず、それが何本も重なることで返済が苦しくなるケースが考えられます。

ちなみに、経常運転資金(売上債権+棚卸資産-支払債務)と短期借入金が同等程度であると、長短バランスの崩れは起きにくいです。

いかがでしょうか?実は銀行にいわれるままの借入形式で利用していると、いつの間にか長短バランスが崩れていて返済が多く資金繰りを圧迫している企業は意外と多いです。融資を受ける際は資金使途(運転資金か、設備資金か、長期運転資金(赤字補填資金等))に見合った借入形式の利用を銀行と交渉し、長短バランスが保たれる借入金にして資金繰りの安定化を図っていきましょう。

資金をショートさせないために
個人事業主の注意点

記事作成者

船田 卓

税理士

SMC関連サイト

キャッシュを増やすヒケツ

<https://www.smc-g.co.jp/cashacademy/blog>

会社を絶対潰さない為に!!
キャッシュを増やす方法を学ぶサ
イト



24時間×365日 売上に直結する業務時間は？

創業した経営者は、当然ですがスタートはお一人です。一人で営業をし、現場作業をし、経営者とのネットワーク作りをし、経理をし、クレーム対応をし、資金繰りにも奔走する。どれも経営に重要な行動です。

1年時間を時間に直すと8,760時間(1日24時間×365日)です。この決まった時間の中で経営者は毎日重要な行動を繰り返しております。

さて、この中で売上(キャッシュ)が直接増えることに使える時間はどれでしょう？

1.時間単価

経営者が1日12時間、月に25日働いたとして、12ヶ月で3,600時間です。そのうち売上を増やせる時間(営業、現場作業)は半分位ではないでしょうか。

仮に2,000時間を費やせるとします。

開業初年度の所得は、せっかく独立したので、800万円程は欲しい。経費が500万円かかるとすると、必要な売上は1,300万円(所得800万+経費500万)となります。

2,000時間で1,300万円を稼ぐわけですから、社長の1

時間当たりの人工代は6,500円(1,300万÷2,000時間)相当だということが分かります。

そうだとすると、50,000円の仕事を受けたら、4~5時間程で完結させないと利益は出ません。もちろん移動時間や準備時間も含めてです。

2.個人事業主が資金ショートになる原因

建設業で材料費やETC代等の経費が要る場合は、請負金額からそれを除いた粗利から考えます。

例えば80万円の現場で材料と経費が20万円かかるとしたら、粗利は60万円になります。この現場の利益を20%程(12万円)残すのであれば、原価となる48万円を8日(48万円÷6,500円=74時間、74時間÷1日9時間=8日)でこなすようにしましょう。

ところが経営者は、80万円の現場に対し、20万円の経費がかかるだけでと勘違いしているケースが多く、60万円の利益が出れば、儲かっているように思ってしまう。

ご自分の時間をきちんと原価に載せてみましょう。正しい値決めと、かけてもよい時間が分かる筈です。もちろん、あまりに高い値段設定だと取引が成立しない場合があるかもしれません。いずれにしても、ご自分が働く時間を最小限にして、利益を出すことを考えて欲しいと思います。

個人事業主の方、お一人で事業をしている経営者の方、今すぐ見直してみてください。ご自分の時間を原価に載せるだけで、面白いほど結果が変わってきます。

3.資金ショートを未然に防ぐために

また、スタートしたばかりの個人事業主は、思うように売上は伸びません。

ビジネスモデルが成り立っている事業(歯科医、美容師、税理士等)でもスタートして間もない時期はそうですから、これから宣伝広告をして、営業をして、新規に売上を作っていくかなくてはならない経営者は、手元のキャッシュを予め作っておく必要があります。

資金の調達として金融機関から創業融資を受けるにしても、半分近い手持ち資金が要ります。今後必要となる資金がどのくらいになるかを知ることこそが資金ショートを未然に防ぐポイントになります。

ご自分の1年後のキャッシュがいくらになるのを見ても、お困りにも、根拠のある経営計画を作りましょう。

資金をショートさせないための個人事業主の注意点

- ①時間当たりのご自分の価値を理解する。
- ②正しい値決めと、かけてもよい時間を算出する。
- ③一つ一つの取引(現場)の利益を把握する。
- ④手元のキャッシュを十分に持つておく。
- ⑤1年後の利益とキャッシュを見ておく。

vol.01

知って
おくべき
人事労務

4

経営者は要チェック！
人事労務で企業が
留意すべき事案

記事作成者

山口 剛志

特定社会保険労務士

SMC関連サイト

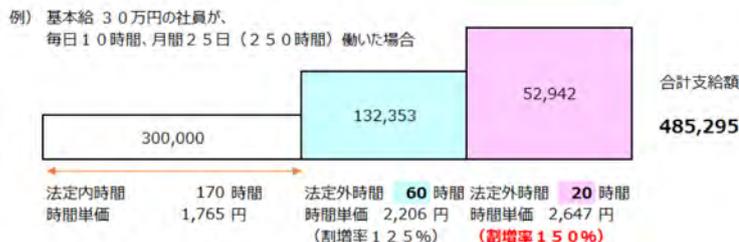
SMCセミナー一覧

<https://www.smc-g.co.jp/seminar>

1. 残業割増150% (4月~)

残業(法定時間外労働)に対して支払う割増賃金の割増率は、従来は125%でしたが、本年4月以降、月間60時間を超える残業時間分に対する割増率は150%となります。

そのため、給与計算実務を担当する方は4月以降は注意が必要です。



また、長時間労働する社員がいる企業は、人件費が大幅に増え、利益を強く圧迫するため、具体的に長時間労働体質を改めるための企業対応が求められるでしょう。

一方、実務的な対応としては、労働時間の集計時に、これまでの残業時間のカウントに加え、60時間を超える時間数を別途カウントする必要が出てきます。その他、

給与規程の改定や、給与計算ソフトの設定の変更などの対応も必要となるでしょう。

残業代の未払いについては、労働基準監督署も厳しく取り締まりますし、社員側からの未払金の請求訴訟なども増えると見込まれるため、企業側もしっかりと対応する必要があります。

2. 雇用保険料率の上昇 (4月~)

昨年、雇用保険料率が大幅に上昇しましたが、本年もさらに上がる見込みです(2023年1月初旬時点での国からの正式発表は無い)。

2023年4月以降 雇用保険の保険料率(見込み)

社員負担分: 6/1000 会社負担分: 9.5/1000

※建設業などの業種も上昇すると見込まれます。

2020年の雇用保険料率は、社員負担分: 3/1000

会社負担分: 6/1000 だったことを考えると、この2

年間で、失業保険を受ける方が増えたり、雇用調整

助成金の支給額が増大したためでしょうか、急速に雇用保険にかかる政府財源が悪化し、その分が保険料に転嫁されたものと思われ、新型コロナウイルスの蔓延が国の経済や財政に与える影響の深刻さを改めて痛感します。

なお、実務的な対応としては、給与計算システムの雇用保険料率の設定を忘れなく変更する必要があります。また、来年度の労働保険料の納付額が大幅に増加しますので、その対応も必要となるでしょう。

3. 最低賃金の上昇 (10月~)

昨今、景気浮揚の国策的観点から、国からの賃金の引上げ要請が強まっております。また、最低賃金の引き上げは政府の公約でもあります。そのため、今年も最低賃金は3%以上上昇することは確定的だと考えられます。最低賃金は毎年10月に改定されますので、企業はその対応も必要となるでしょう。

下記は、毎年3%ずつ最低賃金が増加した場合のシミュレーションです。※月給の方の最低賃金もご注意ください。

| | 愛知 | 岐阜 | 三重 | 東京 | 大阪 |
|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 2020年10月~ | 927 | 852 | 874 | 1,013 | 964 |
| 2021年10月~ | 955 | 880 | 902 | 1,041 | 992 |
| 2022年10月~ | 986 | 910 | 933 | 1,072 | 1,023 |
| 月給換算 | 171,000 | 158,000 | 162,000 | 186,000 | 178,000 |
| 2023年10月~(予測) | 1,016 | 938 | 961 | 1,105 | 1,054 |
| 月給換算 | 177,000 | 163,000 | 167,000 | 192,000 | 183,000 |
| 2024年10月~(予測) | 1,047 | 967 | 990 | 1,139 | 1,086 |
| 月給換算 | 182,000 | 168,000 | 172,000 | 198,000 | 189,000 |

なお、最低賃金はあくまでも法律上支払うべき最低額であるため、有望な人材を求人する場合は、言うまでもなく、これらの金額では人材が集まらない可能性があります。

また、社内で一番給与水準が低い方を上昇させること

は、社内の逆転現象が起きないようにするため、社内の全体的な賃金水準を引き上げる必要もあるため、人件費の上昇が予測されます。企業はその対応も必要となるでしょう。

この他にも、本年度はインボイス制度のスタート、障がい者雇用率の上昇、デジタルマネーによる給与支払い解禁なども予定されております。

※残業割増率・雇用保険料率・最低賃金の上昇することへの対応に、不安や疑問点がある方は是非当事務所までお気軽にご相談ください!