

vol.193  
無限

1

「経営者の数値」について  
特に重要な  
3つの会計数値  
(B/S)

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

2023.10 No.237

SMCグループ  
Support Management Consultants

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「経営者の数値」について考えてみたいと思います。京セラ創業者の稲盛和夫氏は「会計の数値は飛行機の操縦盤にある計器盤の数値に例えることができます。パイロットが高度や速度、方向などを示す計器盤の数字を見ながら飛行機を操縦するように経営者は会計数値を見ることで会社の実態を読み取りながら経営の舵取りを行います。」と語っています。

会計数値は経営にとってとても重要にもかかわらず月次試算表や決算書を読めない経営者が殆どです。さて、色々な会計数値がありますが特に重要で経営者が必ず抑えておかなければならない会計数値(B/S)を3つピックアップしました。

## POINT 経営者に必要な3つの会計数値(B/S)

1. 当座比率：当座資産 ÷ 流動負債
2. 自己資本比率：純資産 ÷ 総資産
3. 一年以内返済予定長期借入金：長期借入金返済予定表から算出

### 1. 当座比率

当座比率は会社の短期の資金支払能力を見る数値です。会社はお金なくなると事業を継続することができなくなり倒産するが廃業することになります。言い換えれば当座比率が悪いと倒産のリスクが高いということです。当座比率は150%を下回ると資金状態が悪い会社です。150%~300%が普通の会社で300%以上になると資金状態が良好な会社です。(ちょっと厳しめと思われるかもしれませんが会社が潰れないことが最優先なのでこれぐらいの厳しさが良いのです。)

### 2. 自己資本比率

自己資本比率は会社の長期的な資金支払能力を見る数値です。言い方を変えると資金調達の健全性を見る数値とも言えます。自己資本比率が低いと資金調達を大きく借金に頼っていることになり危険です。自己資本比率が高いと資金調達の多くが利益から成り立っており財務的安全性が高く健全と言えます。

自己資本比率は50%を下回ると借金の多い会社で財務内容が悪いと言えます。50%~70%が普通の会社で70%以上が財務的安全性の高い会社と言えます。

### 3. 一年以内返済予定長期借入金

一年以内返済予定長期借入金は借入金の返済予定表から簡単に算出することができます。この数値は証書借入で1年以内に返済することを契約で約束した金額です。この金額は契約ですから必ず返さなければなりません。それも現在持っている資金を減らさずに返済する必要があります。これができなければいずれ必ず資金ショートするはず。資金を減らさずにこの金額を返済するためにはこの金額以上に税引後当期利益を出さなければなりません。

しかし、B/Sの流動負債の部にこの一年以内返済予定長期借入金計上されていない中小企業が殆どです。1年以内に返済しなければならない借入金つまり最低限計上しなければならない当期利益を社長自ら知らないのです。この金額の重要性を知らないために平気で赤字を出したり節税(節税とは経費を増やして業績を悪くすること)をしたりするのです。この金額の重要性を知っていたら石に齧り付いてでも一年以内返済予定長期借入金相当額の当期利益を出すはず。

更にこの金額が計上されていないB/Sは使い物になりません。流動負債が間違っているので当座比率も正しく計算することもできません。こんなB/Sは操縦盤の計器が壊れているのと同じです。

以上の通り3つの会計数値はとても大事なので正しいB/Sを作成して正しい経営判断をするようにしましょう。

# 絶対に 入れてはいけ ない 担保とは何 か 「預金担保」と 「一部の不動 産担保」

## 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!



## 資金繰りや代表者の生活に影響する可能性

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「絶対に入れてはいけない担保とは何か」。

銀行から融資を受ける際に担保を要求されることがあるかと思えます。担保には、不動産担保を始め、預金担保、売掛債権担保、棚卸資産担保、動産担保などといったように様々な種類があります。この中で中小企業にとって絶対に避けたい担保の種類があります。それは「預金担保」と「一部の不動産担保」です。この2種類を銀行へ担保として提供してしまうと、のちのち自社の資金繰りや代表者の生活に大きなマイナスの影響を与える可能性があります。今回はなぜこの2種類の担保差入は避けた方がいいのかという点についてお伝えいたします。

### 1.担保とは

そもそも担保とはどういったものなのでしょうか。担保については実は大きく分けると2種類あります。「物的担保」と「人的担保」です。「物的担保」とは、融資金の返済を保証できる「物」のことを指し、返済不能となったときにはその物を換金することで債務を弁済できる価値があるものを言います。代表的なものは土地や建物といった不動産担保です。そして不動産を担保に取った場合に法的な権利があることを知らしめるために、その物件に「抵当権（根抵当

権含む）」という権利を設定します。担保に取られることを「抵当に入れる」という言い方をする人もいますが、この抵当権を設定することから来ていると考えられます。一方で「人的担保」とは、借入金が返済不能となった時にその返済を保証する「人」のことを指します。代表的なものは連帯保証人です。そのため、銀行で担保というと一般的には「物的担保」のことをいい、「人的担保」のことは「保証」という言い方をしています。

### 2.銀行はなぜ担保をとるのか

銀行はなぜ担保をとるのでしょうか。それは銀行は貸したお金を確実に返してもらわなければなりません。貸したお金が回収できなければ銀行の損失になってしまいます。又、個人や法人から集めた預金を元手に融資をしているので、預金を確実に払い戻すためにも確実に融資を回収する必要があります。

本来、融資金の返済は企業が生み出した利益で返済すべきものですが、残念ながら業績の良くない企業だとこれが難しい場合があります。このような利益からの返済について疑問がある企業は信用できないので、担保をと

ることで万一融資した企業が返済できなくなっても担保物件を処分して換金することで融資金の回収を図ります。尚、銀行は法的な要件を満たした担保設定契約を行いますので、返済ができなくなった場合は法的権利に基づいて担保処分を行っていくため、担保を提供した企業側に処分をやめさせる権利はありません。そのため一概には言えませんが業績や財務内容が良い企業には無担保で融資を行います。そうでない企業には担保を要求したり信用保証協会付融資を求めたりします。

### 3.絶対に避けたい担保

一つ目は「預金担保」です。預金担保とはその名の通り自社の預金を銀行へ担保に差し入れることです。自社の預金を担保に入れて融資を受けるぐらいだったら、その預金を使った方がいいですよ。そのため預金担保はタコが自分の足を食べているようなものであまり意味がありません。又、「必要があればすぐに担保解除しますから形式的に預金を担保として入れてください」というようなことを要求する銀行員がいると聞いたことがあります。絶対に差し入れてはいけません。預金担保はいざとなれば融資金と相殺すればよく銀行にとって最も回収しやすい手段なのです。一旦担保差入したら融資金が残っている限り絶対に解除に応じません。預金担保に入れた

預金は二度と使えないお金と考えましょう。

二つ目は、「代表者の自宅を担保に入れる不動産担保」です。代表者の自宅を担保に入れるということは会社が返済不能になった時に担保権を行使され売却されてしまうことになります。これだと代表者の方が住むところが無くなってしまいますよね。一方で工場や事務所など事業で使っている不動産を担保に入れることはやむを得ないケースが多いかと思えます。事業がうまくいかなかったら最悪不動産を売却して返済にあてることになるからです。そのため事業用不動産を担保に入れるのは仕方ないとしても代表者や親族の自宅を担保に入れるのは避けましょう。

いかがでしょうか。銀行は融資金回収のためには様々な手段を行いますが、担保処分もその一環です。銀行側からすると確実に融資金を回収するために担保を要求するのですが、企業側からすると提供する物件を間違えると、将来、会社の資金繰りや代表者の生活に悪影響を与えます。自社の預金や代表者の自宅を担保に入れることは絶対に避けましょう。

建設業の方、  
その見積りで利益が  
出ていますか？  
原価100万円、売上130万円  
粗利率は30%ではありません

## 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



## 1.利益を生み出すまで

実は建設業で利益を出すのはそんなに難しいことはありませんが、実際には手元資金が厳しい会社が多いのが事実です。何をどうすればよいのでしょうか。

建設業の工程を見積りから完成までで考えてみると、5つのステップを踏んでいます。

ステップ① 見積り → ステップ② 受注 → ステップ③ 外注委託 → ステップ④ 施行・監理 → ステップ⑤ 完成

このステップを見ただけで利益を出せる機会が沢山ありますが、この機会を見逃して機会損失をしている会社が多いのです。今まで私がお会いした建設業の社長、この工程における特徴をお伝えしますね。

## 2.利益が出ない特徴



|                |  |
|----------------|--|
| ステップ①<br>見積り   | どうしても相見積りになるので他社よりも安く見積もる。利益はとっていると頭。                |
| ステップ②<br>受注    | 受注しないと社員を遊ばせてしまう。大型現場を受注すると、売上が上がるのでひとまず安心。          |
| ステップ③<br>外注委託  | 外注費のうち人工の単価は決まっているので下げられない。自社では足りないので、どうしても外注に頼る。    |
| ステップ④<br>施行・監理 | 現場監督や外注に任せている。工程会議で進捗は管理している。工期中、予期せぬ出費は仕方がない。       |
| ステップ⑤<br>完成    | 先に支払いが出ていくので、完成して入金があると一息つける。見積もりが甘かった追加工事の代金は請求しない。 |

これが当たり前だと思われる建設業の方は、この当たり前のことをちょっと見直すことで利益が出るようになります。今回はステップ①見積りの利益ポイントをお伝えしましょう。

## 3.見積り

見積りをする場合には、現地調査に行き、施主さんにヒアリングをし、必要な工事や材料の見積りを仕入先や外注へ依頼し、それに利益を上乗せして見積書を出します。では、材料費30万円、外注費70万円（合計100万円）がかかるとしたら、おいくらで見積りを出しますか？例えば、このような思考で見積りをされていますか。

①100万円 × 1.3 = 130万円

②これでは相見積りでも失注してしまうので、120万円

③あいだを取って125万円

よくある見積り方法だと思いますが、これが利益の出ない原因なのです。

建設業の場合、材料費や外注費の他に現場にはさまざまな経費がかかります。現場への交通費、消耗品費、現場監理をする社員の人工等がそうです。こうした経費も原価の積算に加えて見積りをしましょう。そしてきちんと利益をとる計算をします。

上記①の130万円場合、多くの方が30%の利益が取れていると勘違いしています。

ちょっと計算してみましょう。

粗利30万円（130万円－100万円） ÷ 売上130万円 = 粗利率23%

30%とれていませんよね？ 年商1億円の会社であれば、これだけでもう700万円も損をしているのがお分かりでしょうか？

## 4.利益の計算

では見積りはどのように計算したらよいのでしょうか。下記の計算で算出してみてください。

原価の積算（材料、外注、経費、人工） ÷ 原価率 = 見積り額

原価率は、30%の利益を出したかったら70%で、20%の利益なら80%で割り返します（かけちゃダメ、割ってくださいね）。先ほどの例の原価100万円でしたら、100万円 ÷ 70% = 143万円が30%の利益がとれる見積りです。143万円では他社より高すぎて受注が出来ない、というお声もよく聞きます。本当にそうでしょうか。

安いことに価値を感じているお客様には、安く提案してくれる会社を選んで頂ければいいので、なにも御社が利益を取れずに仕事をすることはありません。きちんと利益を頂ける仕事をしましょう。ただし、その価値を感じて頂けるような仕事をしなくてはお客様が離れていきます。

やはり、建設業で大切なのは、出来上がった現場の質、職人さん達の対応、アフターフォロー等ではないでしょうか。その上で正当な対価をいただければ、こんなに素晴らしいお仕事はありません。

だって建設業はカタチが残るお仕事ですから。

# 社労士の観点から 個人事業主の インボイスを考える！

『個人事業主と労働者の  
境目って？』について

## 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>

## 2024年10月「インボイス制度」スタート



社長

10月からインボイス制度が始まりますね。フリーランスやギグワーカーと呼ばれる、いわゆる個人事業主を使って我が社もビジネスを展開してます。インボイス制度の対応については税理士の先生にいろいろと教えて頂いたのですが、準備は十分だと思います。ただ、個人事業主との関係をこのままの状態でも維持しても良いものか、迷っています。どう思いますか？

社労士

個人事業主との取引に関しては、インボイス制度を始め主に税制面から語られることが多いのですが、労務的にもいろいろと注意すべき点がありますので、これを機会にお話させて頂ければ幸いです



社長

よろしくお願いたします

社労士

近年、個人事業主絡みでトラブルに発展するケースが多々あります。通常の状態だと、取引先が個人事業主の方が、会社も都合が良いことが多く、働く側も社員でない方が自由度もあり、両者とも良好な関係を保つことができますが、何か事態が発生すると、個人事業主であることのデメリットがクローズアップされ、働く側が労働者性を主張し、その結果、会社側が負けて損害を被る...というケースなどです



社長

そもそも、働く人が個人事業主の状態であることのメリットって何でしょうか？

社労士

例えばですが、税金は売上をベースに決まりますが、この売上を一部調整することで、税金を本来額よりも少額しか納めなかったり、または、国民年金保険料や国民健康保険料も納付せずに手取り額を不当に増やしている方が現実に居ます

そして、会社側も労働者でなく個人事業主として取り扱う方がメリットが多い場合があります。例えば、社会保険料の会社負担分を支払わなくても良く、消費税も浮く、等のメリットです



社長

そう考えると、個人事業主側より、会社側の方がメリットが大きいに思えますね

社労士

ですね。なので、個人事業主側はメリットが少ない...ということに気付くと、労働者としての権利を獲得するために、一転して労働者性を訴えて、会社とトラブルになる...という構図です



社長

ですよね。でも、よく考えると、労働者として働いた方が、働く側のメリットが大きいのではないのでしょうか？

社労士

労働者であることのメリットを整理してみましょう。

- ① 労災保険・雇用保険・健康保険が適用され、ケガ・病気・失業・育児休業した際に給付が受けられる
- ② 厚生年金は会社側も保険料を同額負担するため、将来の年金給付が増える
- ③ 労働基準法等の適用が有るため、残業割増の発生、有給休暇や育児介護休業等も適用。解雇規制も有る。給与額の一定保障や最低賃金の適用もある...などが考えられます



社長

なるほど...では、個人事業主と労働者との違い(境界線)はどこにあるのでしょうか？

社労士

個人事業主として認められる要素を整理してみました。是非参考にしてください。

- 業務請負契約を締結している
- 毎月、請求書と領収証のやり取りをしている
- 確定申告をして納税している
- 仕事の依頼を拒否する自由がある(対等な関係)
- 業務内容や遂行方法について具体的な命令を受けず、自分で決められる
- 仕事の時間は自分で決定できる(会社側に管理されていない)
- もし都合が悪い場合は、代理の人が代行させることができる
- 仕事に使う道具や材料は自分で調達している
- 仕事に瑕疵があった場合、自ら賠償義務を負っている
- 報酬額は労働時間と相関関係が薄い

もし、上記に当てはまらない事項が多いようなら労働者性が高いので、対応が必要です。是非、経営者の方々には、この労働者と個人事業主との境目を知って頂き、相手が果たしてどちらの性質の方なのかを知った上で、ビジネス上のお付き合いをして頂きたいと思います