

「キャッシュフローについて」

～資金繰りのポイントを易しく解説します～

平成28年11月4日(金)

黒永会計事務所

税理士 黒永哲至

〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-21-21

西新宿成和ビル3F

TEL 03-3363-0118

FAX 03-3363-0366

<http://www.kuronaga-ac.com/>

< PART I > キャッシュフローの本質

< 1 > キャッシュフローとは何？

キャッシュフロー(資金の流れ) ⇔ ストック(一定時点の状態)

損 益
⇕
収 支

経営に一番必要なもの



『資金』

「経営はマラソンであるが、資金繰りはボクシングである」

〈2〉 損益計算書との違い

◇売上計上基準

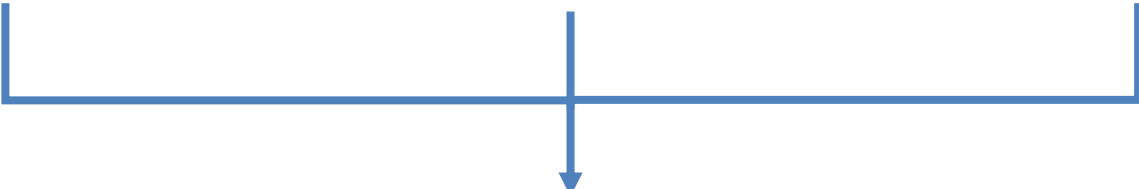
- ・出荷基準
- ・引渡基準

◇棚卸方法

- ・後入先出
- ・総平均法
- ・低価法

◇減価償却

- ・定率法
- ・定額法
- ・特別償却
- ・増加償却



それぞれの基準で損益が変わる

判断の客観性からは疑問

絶対評価ではない！！

〈3〉 キャッシュフローは収支計算

収支計算(収入から支出を差し引く)



キャッシュフローの世界は事実「一つ」

「重要なのはキャッシュのみ」

基準に左右されない

「利益は意見 キャッシュは事実」

〈4〉 キャッシュフロー改善の目的とポイント

(1)目的

①健全性の向上

自己資本比率

ROA(総資本経常利益率)

ROE(自己資本利益率)

②支払能力の向上

流動比率

当座比率

健全性の向上

支払能力の向上

】を実現するためにキャッシュを増やす必要

(2)ポイント

①自社努力での資金増加

②金融機関からの借入



「資金繰り」

〈5〉 キャッシュフローについての4つのツール

(1) 資金繰り表

「経常収支」 ⇨ 「財務収支」 の順で表現
企業の返済能力を見ることができる

経営判断のためではない



経営者の実感と乖離

(2) キャッシュフロー計算書

利益とキャッシュの残とは差異がある

差異の原因を表示した計算書

分かり易く表現⇒「図解キャッシュフロー計算書」

(3) キャッシュ推移表

現金ベースの試算表(キャッシュインを収入、キャッシュアウトを支出)

借入返済も「ランニングコスト」に算入

資金繰りが見える化できる

資金繰りが指数で表現

(4) 運転資金倍率表

月末に運転資金(ランニングコスト)の何倍のキャッシュが

あるかを見える化(適正 2~3倍)

連結ベースで表現できる

< PART II > 資産繰りのヒントは貸借対照表にあり

<1> 資産を見直すとキャッシュが生まれる！！

資産項目の中から資金化できるものを発掘する



「社内休眠資金」の発掘

<例>

(1) 売掛・未収債権の圧縮

(2) 在庫の処分・圧縮

(3) 有価証券・固定資産の売却

(4) 保険積立金の見直し

(5) 差入保証金の見直し(家賃などの削減)

資産を資金化



債務を圧縮



資産と負債を減額



オフバランス効果



財務内容充実

〈2〉 売掛債権を回収する

(1) 売掛期間(サイト)短縮

通常 …… 末締 翌末払
↓
新規 …… 即請求 30日払

(2) 営業事務の充実が必要

請求書をためない
↓
即日請求書発行 30日以内払

期限を過ぎたら即再請求



電話は効果的



うるさい所を優先に払う「習性」

経理事務より営業事務！！

(3) 不良債権(長期回収できない売掛金)

再請求



内容証明

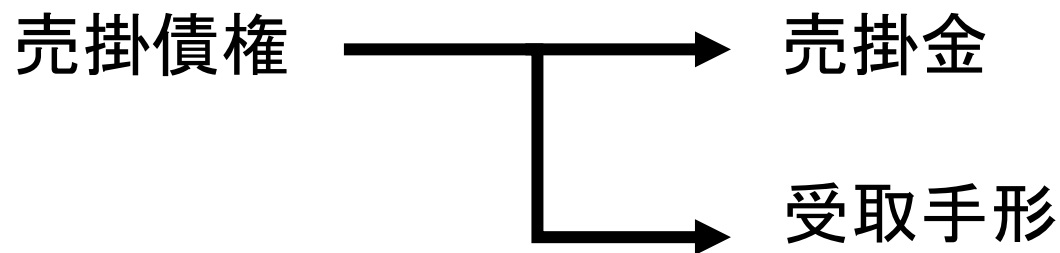


債権譲渡



ファクタリング

〈3〉 ファクタリングの活用



売掛債権を第三者へ譲渡することができる



ファクタリング(債権買取)業者に譲渡



早期に資金化



債務圧縮



オフバランス効果

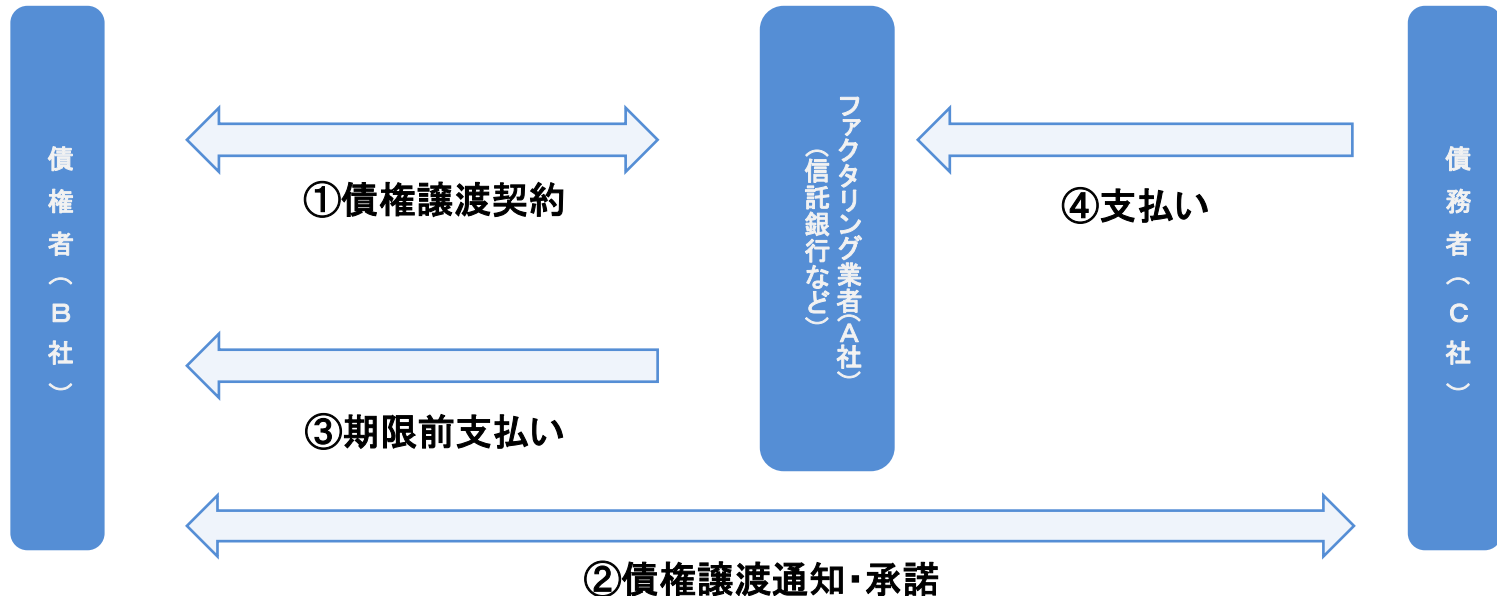
<メリット>

- (1) キャッシュフローの改善
- (2) 貸倒リスクの軽減
- (3) オフバランス効果

<デメリット>

- (1) コストアップ
- (2) 手続きの煩雑さ

ファクタリングによる資金調達の流れ



〈4〉 在庫管理でキャッシュを作る

「在庫は金が寝ている状態」



無駄な在庫は資金繰り最大の敵

企業にとって適正在庫を早く正確につかむことが最重要



過大在庫を防ぐポイント

〈「適正在庫」とは〉

適品・・・欲しい品が必ずある

適量・・・欲しい量が存在する

適所・・・欲しい所にある

適価・・・欲しい価格である

適時・・・欲しい時にある

これらが分かるためには
在庫について「何が」「どれだけ」「どこに」
について適切に管理する体制作りが必要



重要な経営戦略

<在庫を正確に管理する方法>

- ・入出庫ごとに帳簿に記録
 入荷数量・金額、販売による出荷数量・金額
- ・定期的な実地棚卸が必要
- ・発注・納品のサイトや過去の実績管理



適正在庫を把握

〈5〉 在庫回転率をチェックしよう

在庫回転率とは一年間に商品(在庫)が何回転したかを表す指標

$$\text{在庫回転率} = \frac{\text{一年の売上}}{\text{平均商品在庫(売価)}}$$

商品に使われた資本の効率を見る

商品により大きく違う⇒目標回転率の設定が必要

〈業界平均〉

製造業	10	卸売業	16
小売業	14	サービス業	52

〈6〉 在庫を現金化する

「在庫は悪である」



在庫の分だけ資金が拘束される



不良在庫は現金化する



損失が出てもキャッシュ・インが増えるので効果的



販売損失は節税になる



バーゲン、抱き合わせ販売、福袋等を企画する！！

〈7〉 在庫を担保にキャッシュを作る

在庫や債権、機械などの動産を担保に
金融機関から融資を受ける制度

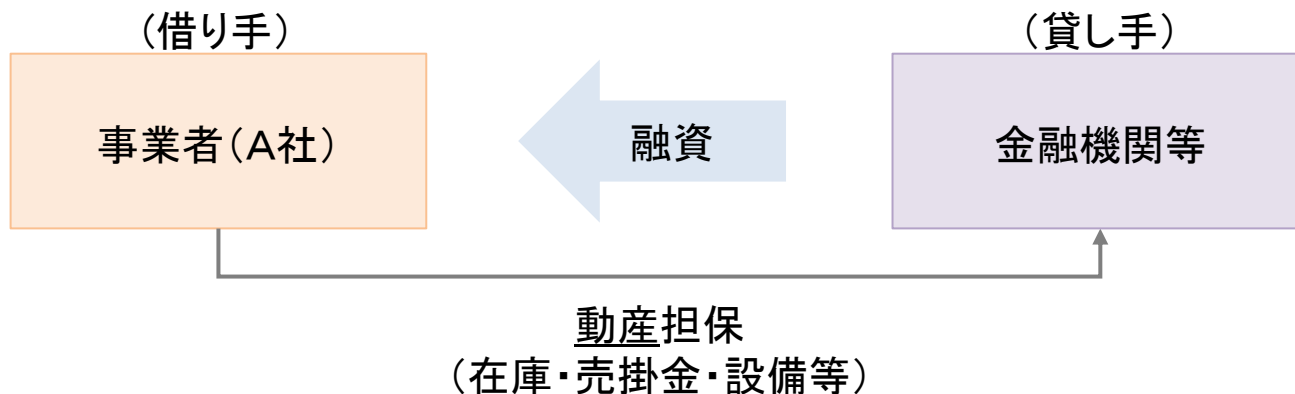


ABL (Asset Based Lending)



担保の所有権は貸し手に移るが、実物資産は
通常どおり自社が利用・販売できる

ABLによる資金調達の流れ



< A B L の特徴 >

- (1) 不動産資産がない企業でも融資を受けられる可能性が高まる。
- (2) 貸し手の審査や企業側の登記手続きに一定の時間が必要である。
- (3) 経営管理の効率化、在庫管理コストの低下につながる。
- (4) 貸し手に対して担保にした在庫や売掛金等の増減を定期的に報告する義務がある。
- (5) 担保にした資産の状況等を貸し手と共有すること(貸し手への報告義務)で、事業に対する深い理解を得られ、安定的に資金を確保できる。 また、業績に合った経営へのアドバイスを受けられる。

〈8〉 貸付債権を回収する

企業の多くは小口の貸付債権についての回収方法を
明確にしていない



未回収の原因



資金繰りに影響



債権内容の明確化が必要

- 〈債権内容〉
- | | |
|----------|--------|
| (1)債権の種類 | (2)債権額 |
| (3)支払時期 | (4)利息 |
| (5)遅延損害金 | (6)保証人 |

必ず契約書を作成するルール作りが必要

＜債権の種類と時効期間＞

期間	債権の種類
6ヶ月	<ul style="list-style-type: none"> ・手形の受戻しをした裏書人から他の裏書人 ・振出人に対する請求権 ・小切手所持人の小切手上的債務者(振出人・裏書人など)に対する請求権 など
1年	<ul style="list-style-type: none"> ・旅館、料理店、飲食店等の代金 ・約束手形の所持人から裏書人に対する請求権 など
2年	<ul style="list-style-type: none"> ・生産者・卸売商人・小売商人の売掛金 など
3年	<ul style="list-style-type: none"> ・約束手形の振出人に対する請求権 ・工事の設計、施工または管理業者の工事に関する債権 など
5年	<ul style="list-style-type: none"> ・商行為により生じた債権
10年	<ul style="list-style-type: none"> ・民事上の一般債権 ・確定債権(確定判決や確定判決と同一の効力を有するもの(裁判上の和解、調停など)により確定した債権

〈9〉 リースの活用方法とは？

資金を購入する計画



借入金、自己資金 いずれも資金流出



リースを利用



リース会社が資金負担し、月々のリース料のみで使用可



資金調達と同じ効果

リースのメリット・デメリット

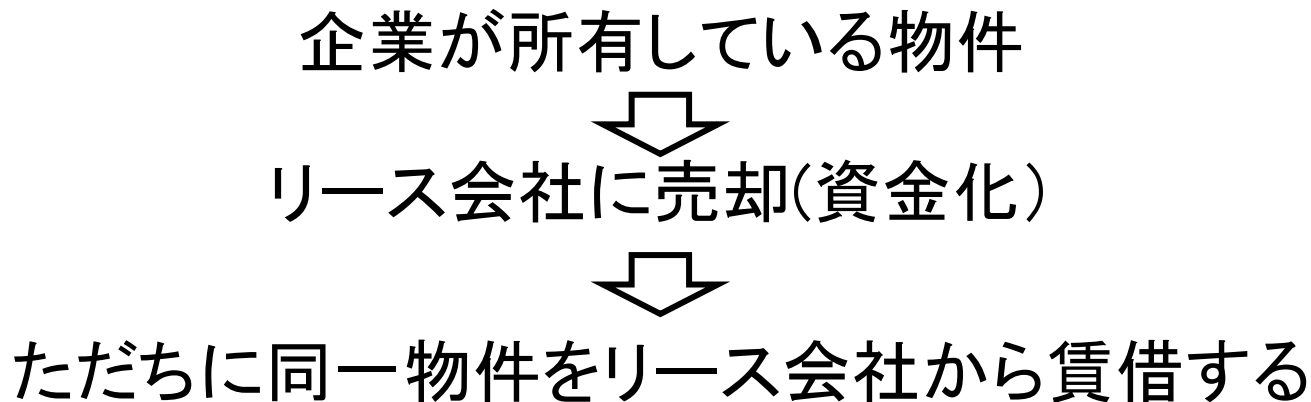
<メリット>

- (1) 手元資金の確保
- (2) リース料が損金
- (3) 資産の陳腐化に対応
- (4) 管理事務の省力化
- (5) コスト把握が容易

<デメリット>

- (1) リース料金は割高
- (2) 特別償却等の税務上のメリットがない
- (3) 所有という満足感がない
- (4) 物件の処分益がない
- (5) 中途解約ができない

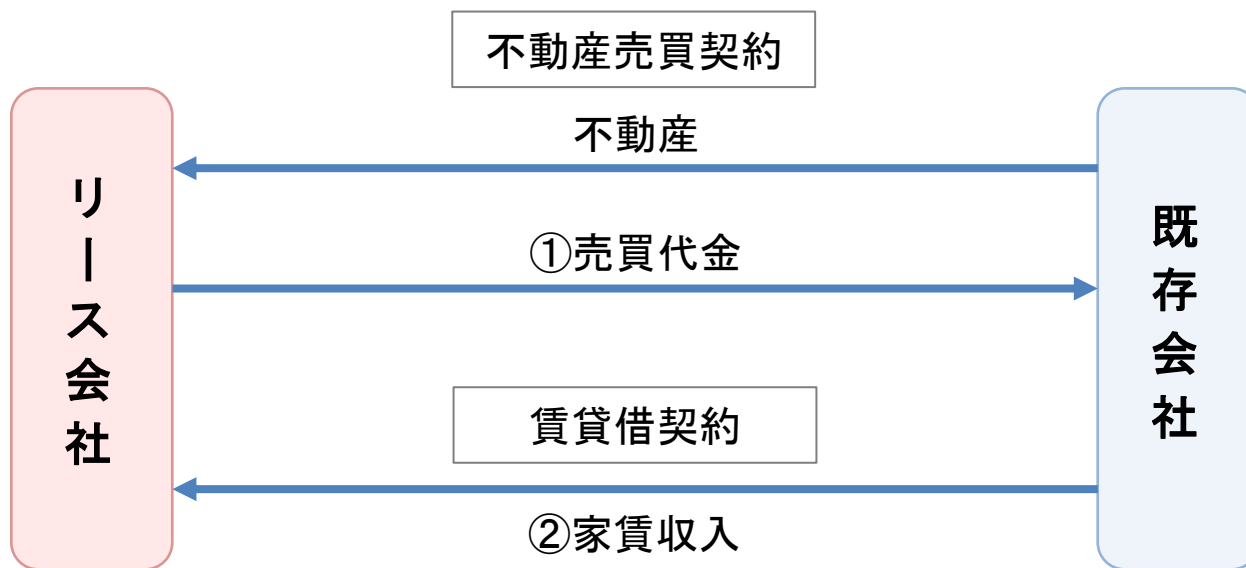
〈10〉 セール&リースバック方式を活用



〈メリット〉

- (1) 一時的に資金が調達できる。
- (2) 物件の所有に伴う管理事務が省力化される。
- (3) メンテナンス・サービスの提供が受けられる。

セール&リースバックの基本的な考え方



<適している資産と業種>

自動車……教習所、運送会社

店舗一式…スーパー、小売店

〈11〉 不用資産は売却しよう

利益を生まない不要(用)資産



売却・資金化



借入返済



自己資本比率向上

〈会社にとって不必要資産〉

- ・本社ビル
- ・役員や社員の社宅
- ・関係会社や関係者貸付金
- ・利用していない特許権やゴルフ会員権
- ・有効に活用されていない土地や建物
- ・投資用有価証券
- ・滞留在庫

＜資産処分の検討すべき重要事項＞

- (1) 経営計画に与える影響度
- (2) 資金繰りへの効果度合
- (3) 処分の難易度
- (4) 総合的な税務判断
- (5) 処分後の財務分析

＜資産処分の4つのキーポイント＞

- (1) 思い入れの強い資産(感情面)
- (2) 担保付きの資産(ひも付き)
- (3) 売却完了までの時間のかかる資産(時間差)
- (4) 売却コストのかかる資産(コスト)

〈12〉 保険積立金の見直しをしよう

生命保険の種類により含み益がある

〔 逡増定期保険 終身保険
 長期平準定期保険 等

生命保険の解約返戻金を確認



簿外資産（決算書に計上されていない）

保険の見直し



標準保障額を算出

既存の生命保険を解約



解約返戻金が現金化できる

株式会社〇〇〇〇

代表取締役 〇〇 〇〇 様

標準保障額 確認書

○ 借入金対策資金

①借入金残高

$$6,659 \text{ 万円} \times \frac{\text{要返済割合}}{100\%} = 6,659 \text{ 万円}$$

②リース・ローン等残債

$$130 \text{ 万円} = 130 \text{ 万円}$$

借入金対策の準備としては (1) **6,789 万円**

○ 運転資金対策資金

①販売管理費の必要確保額

$$\left(\frac{\text{運転資金}}{609 \text{ 万円}} + \frac{\text{固定費}}{270 \text{ 万円}} \right) \times 12 \text{ ヶ月} = 10,548 \text{ 万円}$$

(売上債権+棚卸資産-買入債務)

運転資金対策の準備としては (2) **10,548 万円**

○ 役員退職慰労金準備資金

①役員退職慰労金

$$\frac{\text{報酬月額}}{50 \text{ 万円}} \times \frac{\text{在任年数}}{14 \text{ 年}} \times \frac{\text{功績倍率}}{3.2 \text{ 倍}} = 2,240 \text{ 万円}$$

②功労加算金

$$\frac{\text{役員退職慰労金}}{2,240 \text{ 万円}} \times \frac{\text{功労加算割合}}{30\%} = 672 \text{ 万円}$$

③弔慰金

$$\frac{\text{報酬月額}}{50 \text{ 万円}} \times \frac{\text{弔慰金月数}}{6 \text{ ヶ月}} = 300 \text{ 万円}$$

役員退職慰労金の準備としては (3) **3,212 万円**

標準保証額 (1) + (2) + (3) **20,549 万円**

現預金・有価証券など △ **2,230 万円**

既に準備している保障額 △ **10,000 万円**

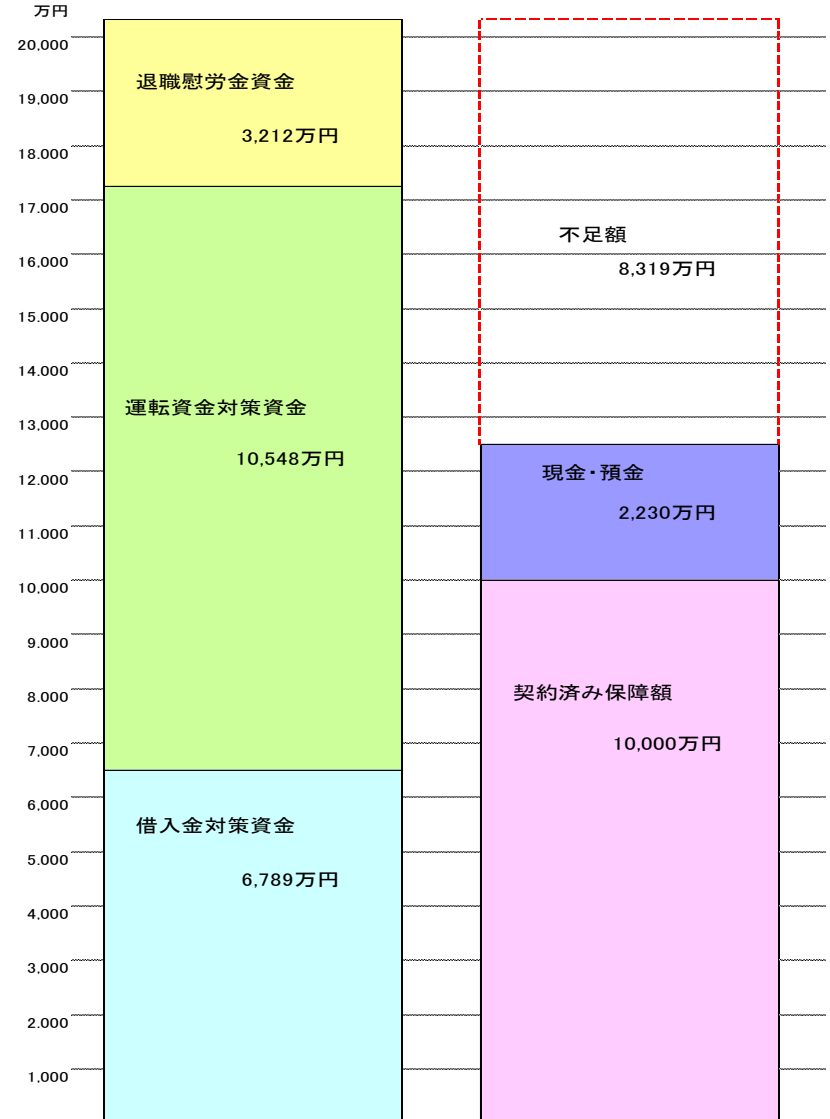
差引不足額 **8,319 万円**

株式会社〇〇〇〇

代表取締役 〇〇 〇〇 様

《 必要保障額 》

《 現在の保障額 》



〈13〉 差入保証金を資金化する

家賃の見直しは絶対にすべき



ビル仲介業者に家賃の査定依頼



適正家賃と比較



高額の場合家賃減額交渉



家賃減額



家賃減額分の差引保証金返金

〈14〉 営業保証金制度を作る

営業代理店に対して営業保証金の差し入れを求める

販売を委託する側とされる側の力関係



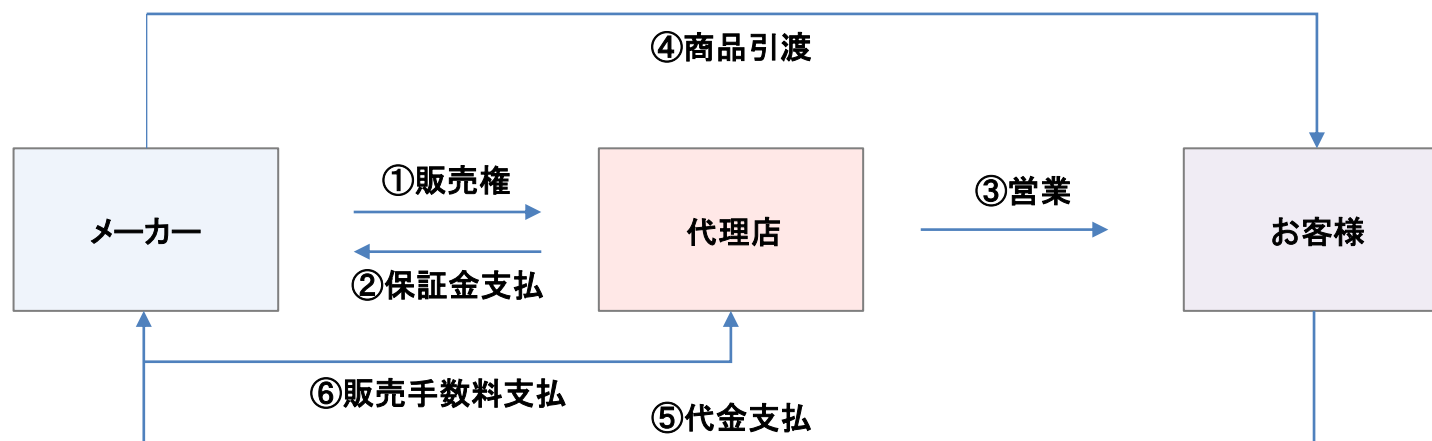
営業保証金を要請しないことで代理店が本気にならない

営業保証金



キャッシュが先に回収できる

代理店販売の図



〈15〉 前受金を増やそう

勘定科目で一番魅力的な科目は

「前受金」



売上(納品)前に先に料金をもらう



最速の債権回収



資金繰りには一番効果的

- ・スイカ、パスモ、テレフォンカード、オレンジカードはすべて前受金
- ・着手金、中間金を制度化(ルール化)する。(それ以外の方法は認めない)

事業には必ず経費(材料費、外注費等)の支出がある(立替金)

建設業、ソフトウェア制作業は以前から制度化



それ以外の業種も制度の仕組み

ネットショッピングやB to C(企業と消費者)の営業では当然

前受金、着手金の提案をいとわない



値引きの条件提示もあり

< PART Ⅲ > 銀行融資について学ぼう

< 1 > 融資には色がある

銀行の商品は「お金」



「お金」を売る行為を「融資」という

「融資」の三要素

- ① 期間 ② 利率（金利） ③ 資金使途

「融資」にはすべて色がついている ⇨

資金使途

< 「資金使途」は重要 >

賞与資金 ⇨ 借入返済

設備資金 ⇨ 運転資金



資金使途違反



融資停止又は条件変更

<融資の手順>

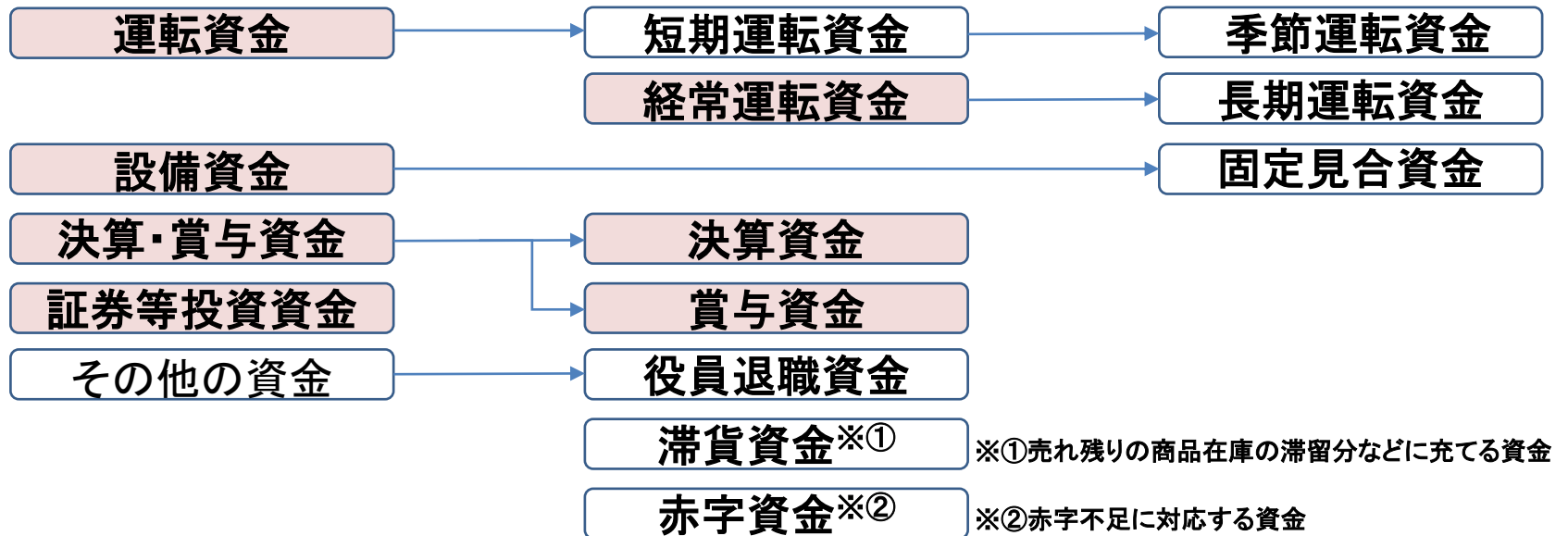
先ず「資金使途」が決まる



実績、リスクに応じて

(1)期間 (2)利率 が決まる

資金使途の一覧(大まかな体系)



〈2〉「運転資金」について

「運転資金」…… 企業の本来業務を続けるうえで必要な資金をいう

(1)「短期運転資金」

- ①工事立替金 …… 資材購入費、外注費等
売上に先行して立替払い
- ②季節資金 …… 花火メーカー、そうめん業者
特定の時期に一括仕入する業者
季節売上で回収

(2)経営運転資金(正常運転資金)

売上と仕入における代金回収と代金支払のサイト(期間)の差
により生じる必要資金

「経常運転資金」

＝売上債権(受取手形＋売掛金)＋棚卸資産－買入債務(支払手形＋買掛金)

売上が増加すればするほど「**経常運転資金**」も増加する



「**増加運転資金**」

銀行にとってウェルカムな融資

「**経常運転資金**」の融資期間は、一般的には1年

「**極度**」(融資の利用金額の枠)を決めて1年以内で見直しをする



毎期決算書チェック

(3)長期運転資金

雇用対策、社員教育、営業対策等の**運転資金**



3年(最長5年)

〈3〉「設備資金」の意味は

「設備資金」とは

工場・事務所等「設備」の購入資金

〈原則〉

融資返済＝設備からの収益を原資にして返済する

返済財源＝当期純利益＋※減価償却費

※每期恒常的に設備に充当しなければならない償却費を除く

設備資金の返済期間＝その設備の耐用年数の範囲内



収益を生む期間

土地(更地・駐車場)の場合、設備融資になじまない



収益による返済期間が極めて長くなる



企業の全体の収益力で判断

設備資金の融資期間



概ね20年まで(最長30年)

〈4〉「決算・賞与資金」は借り易い

納税資金 ⇨ 決算資金

毎年決算 法人税等 発生

賞与(夏冬) ⇨ 賞与資金

社員のモチベーション重要

恒常的に発生する

半年間で返済する



銀行は貸し易い

<銀行は「決算・賞与資金」がすき>

- ①半年に一回必ず恒常的に発生
- ②担保などの煩わしい手続きがない
- ③恒例だから申込みから実行までの期間が短く審査的にも楽

ただし、銀行は

賞与資金は決算の「給与・賞与の内訳」を必ずチェックする



他の用途に流用すると重大なペナルティ

〈5〉「融資期間」はこうして決まる

融資期間は資金使途の内容により変わってくる
融資期間を決めることは企業に「期限の利益」を与えること

〈期限の利益〉

定められた日に、利息と元金を支払っていると
銀行から全額返済を求められないという利益(返済しないメリット)

銀行は

信用がある企業には、長い「期限の利益」を与え
信用がない企業には、短い「期限の利益」しか与えない



したがって「融資期間」に決まりはない



銀行の政治的判断



信用で決まる

資金使途と融資期間の関係図

資金使途	返済原資	返済方法	期間
短期運転資金	対象売上の回収金	対象回収金により 分割返済または一括返済	1年以内
季節資金	対象売上の回収金	対象回収金により 分割返済または一括返済	1年以内
経常運転資金	売上回収金	一括返済	1年以内
長期運転資金	売上回収金	分割返済	3年以内(最長5年以内)
設備資金	事業利益 (当期純利益+減価償却費)	分割返済	対象設備の耐用年数以内 もしくは20年以内(例外最長30年以内)
決算資金 (納税資金)	事業利益 (当期純利益+減価償却費)	分割返済	半年以内
賞与資金	売上回収金	分割返済	半年以内
証券等投資資金	事業利益 (当期純利益+減価償却費)	分割返済	3年から5年以内 (最長でも10年以内)

〈6〉「証書貸付」の注意点

「証書貸付」……「金銭消費貸借契約証書」により契約を締結して行う「融資形態」

「証書貸付」……………「ショウガシ」

「金銭消費貸借契約証書」…「キンショウ」

◇ 「金銭消費貸借契約証書」の内容

(1) 融資金額 (2) 返済方法 (3) 金利 等が細かく記載

重要事項 (4) 遅延損害金 「債務不履行の場合は支払うべき金額に対し年14%の割合で損害金を支払う」

(5) 債権譲渡 「銀行は将来貸付債権の全部または一部を他の金融機関等に譲渡することをあらかじめ承諾するものとする」

重要事項がさりげなく入っている



要チェック



契約書は必ずコピー

<こんな企業は要注意！>

- (1) 社名判、銀行印・実印を斜めや逆さまに押している会社。
- (2) 社長や部長などの役席者が、金額や社印の押印あるいは借入金額の記入押印せず、事務の女性などにやらせている会社。
- (3) 金銭消費貸借契約証書のコピーや写しを要求しない会社。
- (4) 金銭消費貸借契約証書を丸めたり折り曲げたりしている会社。
- (5) 届出印を毎回、間違えて押印する会社。
- (6) 会社の銀行印や実印を机上に置いている会社。
- (7) 金利や約定返済について銀行員に代筆させようとする会社。

〈7〉「手形貸付」は怖い！

「手形貸付」……企業が銀行を受取人とする約束手形を銀行に振り出して融資を受ける制度

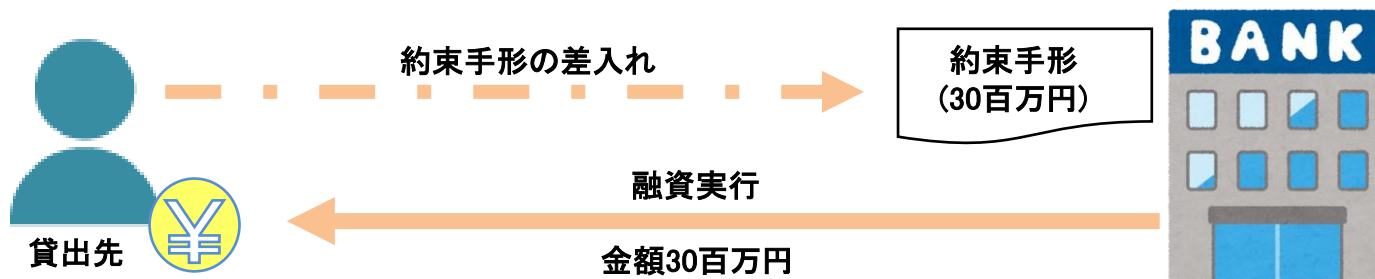
〈特徴〉

手形に裏書人がなく、手形上の債務者が融資先のみ



「単名手形」「手貸単名」と呼ばれている

手形貸付の仕組み



<リスク>

手形貸付は約束手形であり「手形債権」として法的拘束力あり



手形交換所に取立を回すことができる



決済できなければ「不渡り」として全金融機関に通知



事業継続不可能

債権回収も「手形訴訟」という簡便で迅速な法的処理ができる



「手形貸付」は怖い制度

<メリット>

収入印紙が安い

1億円→2万円 証書貸付 6万円

〈8〉「当座貸越」とはどのような制度か

「当座貸越」……銀行が極度(限度額)を決めてその範囲で
小切手を振り出せる融資制度



残高がマイナスになっても銀行が立て替えて融資をする



基本は「経常運転資金」

銀行は次のようなリスクがあるので同額の定期預金を担保に差し入れてもらうケースが多い

(1)資金用途が特定できない(流用の可能性)

(2)当座預金の残高がマイナスになることが多いので
運用メリットがない

(3)契約解除が困難

企業にとっては

(1)すぐに資金化できる

(2)使い勝手がいい

(3)印紙が安い(200円)

〈10〉 融資は法人が有利！！

銀行の取引先は

「法人」と「個人」

法人の種類も

「合名会社」「合資会社」「有限会社」

「株式会社」「公益財団法人」等いろいろある

では、「個人商店」(営業性個人という)と、「個人商店のような法人」

とでは銀行はどちらに融資しやすいか？



間違いなく「個人商店のような法人」

＜法人に貸しやすい理由＞

- (1)銀行の支店の評価体系が法人取引を主体としている。
- (2)渉外担当が、法人取引に個人取引よりステータスを感じている。
- (3)個人は死亡の場合、事業継承・相続と手続きが煩雑だが、法人は代表者や保証人の変更だけで、比較的簡単な手続きで済むこと。
- (4)法人は財務諸表を作成するが、営業性個人はB/S(貸借対照表)を作成しない場合が多い。又、営業と家計が混同しやすい。
- (5)銀行の融資商品は法人のほうが比較的取扱商品が多い。

〈11〉 「信用格付」を知っておこう

銀行は、企業の格付を行っている



銀行独自の格付

「債務者格付」又は「信用格付」という



銀行は「債務者格付」を「自己査定」する

債務者区分 (5種類)

正常先

要注意先

破綻懸念先

実質破綻先

破綻先

- ・ 銀行は「要注意先」以下には融資をしたがらない
- ・ 信用金庫は1～2ランク高く評価される
- ・ 「正常先」の上位を「格付の高い先」として評価している
- ・ 中小企業はほとんど「5」～「9」に該当
- ・ 金融再生法の開示債権区分「要注意先」の一部を「要管理債権」として管理している

債務者格付定義表(三菱UFJフィナンシャルグループの例)

債務者格付	定 義	債務者区分	金融再生法開示債権区分
1	債務を履行する能力は極めて高く、かつ安定しており、最高の信用力を有する債務者。	正常先	正常債権
2	債務を履行する能力は極めて高く、かつ安定しているが、将来の信用力低下につながる要素もある債務者。		
3	債務を履行する能力は十分であるが、長期的には信用力が低下する可能性がある債務者。		
4	債務を履行する能力は問題はないが、長期的には信用力が低下する可能性がある債務者。		
5	債務を履行する能力は特に問題はなく、信用力は中程度である債務者。		
6	債務を履行する能力は当面問題はないが、将来環境が変化した場合注意すべき要素がある債務者。		
7	債務を履行する能力は当面問題はないが、長期的には不安定である債務者。		
8	債務を履行する能力は当面問題はないが、長期的に見れば低く、信用力は相対的に劣る債務者。		
9	債務を履行する能力がやや乏しく、信用力は正常先の中で最下限にある債務者。		
10~12	以下のような ①元本の返済もしくは利息支払いが事実上延滞している等履行状況に問題がある債務者。 ②業況が低調ないしは不安定な債務者、または財務内容に問題がある債務者。 ③金利減免・棚上げを行っているなど貸出条件に問題がある債務者。	要注意先	要管理債権
10	問題が軽微である。または改善傾向が顕著であるものの、債務者の経営上懸念要因が潜在的に認められ、今後の管理に注意を要する。		
11	問題が深刻である。または解決に長期を要し、債務者の経営上重大な懸念要因が顕在化しており、今後の債務償還に警戒を要する。		
12	格付10または11の定義に該当する債務者のうち、貸出条件緩和債権を有する債務者。また、相続等特別な理由により3か月以上延滞債務を有する債務者。		
13	債務返済に重大な懸念が生じ損失の発生が見込まれる先。すなわち、現状、経営破綻の状況にないが、経営難の状況にあり、経営改善計画等の進捗状況が芳しくなく、今後、経営破綻に陥る可能性が大きいと認められる債務者。	破綻懸念先	危険債権
14	法的・形式的な経営破綻の事実が発生していないものの、深刻な経営難の状態にあり、再建の見通しが無い状況にあると認められるなど実質的に経営破綻に陥っている債務者。	実質破綻先	破産更生債権及びこれらに準ずる債権
15	法的・形式的な経営破綻の事実が発生している債務者。具体的には法的整理・取引停止処分・廃棄・内部整理等により経営破綻に陥っている債務者。	破綻先	

〈12〉 銀行の「洗顔対策」とは

企業の「銀行対策」「格付対策」



決算書を化粧する



銀行は「洗顔対策」をする

《 「洗顔対策」とは 》

〈一次格付作業〉(定量評価)

前期の決算書を徴求



データ入力



定量評価による一次格付決定

〈二次格付作業〉(定性評価)

定性評価にもとづく

格付の調整



信用格付の最終決定

- ※定性評価の要素
- (1) B/S勘定科目の検証(含み損益の計上等)
 - (2) P/L項目の検証(内部損益の修正等)
 - (3) 経営者の資質検証(計数管理能力等検証)

企業分析に使う主要な財務指標図表

項目		計算式
収益性	売上高経常利益率(100%)	$(\text{経常利益} / \text{売上高}) \times 100$
	総資産経常利益率(100%)	$(\text{経常利益} / \text{総資産}) \times 100$
安全性	総資産当座比率(100%)	$(\text{当座資産}^{※①} / \text{総資産}) \times 100$
	流動比率(100%)	$(\text{流動資産} / \text{流動負債}) \times 100$
	純資産比率(100%)	$(\text{純資産} / \text{総資産}) \times 100$
	固定長期適合率(100%)	$\text{固定資産} / (\text{固定負債} + \text{純資産})$
	インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	$(\text{営業利益} + \text{受取利息} \cdot \text{配当金}) / \text{支払利息} \cdot \text{割引料}$
D・C・R(デット・キャパシティー・レシオ(100%))	$(\text{長} \cdot \text{短期借入金} + \text{社債} + \text{割引手形}) / (\text{手元流動性}^{※②} + \text{投資有価証券}^{※③} + \text{有形固定資産})$	

※① 当座資産・・・現金預金、受取手形、売掛金、一時所有の有価証券などで、流動資産から即座には資金化しにくい棚卸資産を除いたもの。

※② 手元流動性・・・現預金、受取手形(含む割引手形)、売掛金、有価証券、未収入金、未収収益、短期貸付金、営業貸付金の合計。

※③ 投資有価証券・・・関連会社を除く。

〈13〉「債務償還年数」が重要

企業の格付がすぐに分かる方法



債務償還年数

「債務償還年数」の算式例

パターン(1)

$$\text{(借入金－現金預金)} \div (\text{当期純利益} + \text{減価償却費}) \times \text{①} \times \text{③}$$

>30年 ⇨ 要注意先の可能性大

パターン(2)

$$\text{(借入金－現金預金－正常運転資金)} \div (\text{経常利益} + \text{減価償却費}) \times \text{②} \times \text{③}$$

>10年あるいは15年 ⇨ 要注意先の可能性大

>30年 ⇨ 要注意先の認定

※① 当期純利益(税効果なし)＋減価償却費は3期平均か直前期のうちいずれか低い方を採用。

※② 正常運転資金＝売掛債権＋棚卸資産－買入債務

※③ 減価償却費は、每期経常的に発生する必要再投資分の減価償却費を除く。

【解説】

◆パターン(1)

正常運転資金混入

当期利益と比較



簡単な財務データからの算出方法



厳密性を欠く

◆パターン(2)

正常運転資金控除

事業と関係のない一過性の損益
(特別損益)を排除



より詳細な判定

《ポイント！》

減価償却費の取扱い



恒常に必要な再投資分は控除する
(例えば、パチンコ店のパチンコ台の入替え等)

〈14〉 銀行は決算書のどこをチェックするか？

銀行は企業のどこを見ているか？

決算対策で黒字にしているとしても、数期比較すると不自然さがでてくる

〈銀行のチェックポイント〉

- (1)減価償却費が3期間の増減割合で50%近くある。
- (2)営業キャッシュ・フローが3期間程度で2期間マイナスになっている。
- (3)棚卸資産の売上回転月数が業界平均比1か月以上増加している。
- (4)経常収支比率※が2期間連続100%割れあるいは、直近期90%以下になっている。

$$\text{【 経常収支比率 】} = \frac{\text{経常収入} \times \text{①}}{\text{経常支出} \times \text{②}} \times 100$$

100%以上なら収入超過となっており問題ないが、100%未満なら支出超過で資金収支に問題があり、要注意先等の検証を行う。

※① 経常収入＝売上高＋営業外収入－売掛債権（割引手形を含む）増加分
－未入金増加分－未収収益増加分＋前受金増加分＋前受収益増加分



キャッシュイン

※② 経常支出＝売上原価＋販売費及び一般管理費＋営業外費用－買掛債務
増加分－未払金増加分－未払費用増加分－貸倒引当金増加分－流動負債
及び固定負債の引当金増加分－減価償却費＋棚卸資産増加分＋前渡
金増加分＋前払費用増加分



キャッシュアウト

〈15〉 融資見送りの理由とは

銀行に「総合的に判断して、今回の融資は見送らせてほしい」と言われた



銀行は詳細な理由を言ってくれない

銀行は融資を返済できないと判断したから謝絶した

〈謝絶や申出どおりに融資に応じてもらえないケース〉

- (1) 融資取引そのものができない。
- (2) 金利の引上げを要求される。
- (3) 融資形態の変更を要求される(極度融資から個別の融資にされた等)。
- (4) 金額の減額、融資期間の短縮、担保・保証の追加を要求される。

条件変更がある！

〈16〉 融資取引ができないケース

〈融資そのものがないケース〉

- (1)信用情報機関のブラックリストに載っている。(JICC、CIC等)
- (2)反社会的勢力との取引がある。もしくは、そのような組織
に
関与する役員等がいる。
- (3)税金の滞納をしている。
- (4)社会保険料の滞納をしている。

社会保険料の支払いを滞る企業は社会的責任を果たして
いないと厳しい評価を受ける



要注意

- (5)風評被害が立っている。

〈17〉 公的制度融資は3種類

(1)保証協会

①一般事業資金融資(一般的な事業資金を調達する中小企業者)

融資限度額 2億8,000万円

融資期間 運転資金 7年以内 設備資金 10年以内

②創業融資(創業から5年未満)

融資限度額 2,500万円

融資期間 運転資金 7年以内 設備資金 10年以内

(2)日本政策金融公庫

①新創業融資制度(原則創業資金総額の10分の1以上の自己資金)

無担保・無保証人

融資限度額 3,000万円(うち運転資金1,500万円以内)

融資利率 2.16%

②セーフティネット貸付(経営環境変化資金)

融資限度額	4,800万円
融資期間	運転資金 8年以内 設備資金 15年以内
融資利率	1.81%

(3)商工会議所

マル経融資(小規模事業者経営改善資金融資制度)

商工会議所で経営指導を受けた方(原則6ヶ月以上)

無担保・無保証人

融資限度額	2,000万円
融資期間	運転資金 7年以内 設備資金 10年以内
融資利率	1.16%

日本政策金融公庫の別枠融資