

令和2年3月

会社を救うのは財務、会社を守るのは法律

(昭和の経営から令和の経営へ)

コロナウイルスの発生により、中国より商品が輸入されるなくなり、中国からの観光客が来日できなくなったため、売上が激減している中小企業は多いと思います。政府はこのおな企業に無利子で資金を融資してくれと言っていますが、少々の融資では倒産する企業が絶えず多いと思います。倒産する企業と倒産しない企業の違いは、会社の規模や売上の大きさではありません。むしろ規模の大きい会社こそ固定費が多いので危ないのです。倒産する会社は財務体質が悪い会社です。銀行は財務体質の悪い会社には貸しません。財務体質のよい会社は数ヶ月売上減少で赤字が続いても潰れる心配がないので積極的に返済します。売上の増加による成長なくして会社の成長はありません。しかし売上の増加は永遠に続くとはありません。今回のコロナウイルスによる「まさか」のことがあります。売上の増加による急成長を目指す財務体質が悪くなります。人員の増加、設備投資、運転資金不足等により借金過多、自己資本比率10%以下の会社になります。日本が高度成長していた昭和の時代は銀行は融資してくれました。人も集まりました。毎年大幅なバズアップもできました。今は低成長人手不足、給料も毎年アップし続けられなくなり、また金によるアメとムチによる経営では社員のモチベーションは上がりなくなり、私は「働き方改革は中小企業潰しては行かない」と思っています。私共のお客様の多くは、人件費が大きく上昇して利益を圧迫したり、赤字に陥っています。労働時間を短くすることにより残業時間が短くなり、給与が減るため、法律を守らない会社へ転職して行くのだとです。若者で家族を持つと残業手当がないと家族を養えないのです。

この会社の経営は売上より利益です。利益をお金で残す経営が大事になります。売上が増加しなくても粗利益(付加価値)が増えればよいわけです。粗利益は差別化された商品・サービスにより増えます。売上が増えなくても利益が出れば運転資金(取り手+売掛金+棚卸資産-支払手形-買掛金)が増えないのでお金は残ります。社員の賞与、法人税等の税金は借金で払うのではなく、自己資金で払います。儲かっているから賞与や税金を払えるので、借金をすることがおかしいのです。お金がないなら入金条件、支払条件、在庫を見直すことができます。土地・建物は全額借金で購入すべきではありません。自己資金が理想ですが、30%~40%は自己資金が用意できなければなりません。機械・備品の設備投資はできるだけ自己資金を使い、借金を少なくする。社長の車は高級車など自己資金で買えるようにするまで買わない。財務とは、預金を増やして借金を減らすことです。コツは、売上を増加させることではなく、左側をお金以外に少なくし、右側を少なくし、自己資本を大きくすることです。利益による自己資本の増加は税金というコストがかかるため、増えないように増えません。しかし左側は社長の意思により圧縮できます。私は、売上のアップばかり追求し、財務体質の悪い経営しているのを昭和の経営、売上より利益、財務体質を重視し、人件費をコストではなく、目的とし、社長が尊敬される人も大切にしている経営を令和の経営と思っています。

この会社の経営で大事にすべきは、法律です。特に契約について経営者は気を付けるべきです。契約が会社の未来を決めると言っても過言ではありません。契約書の内容をよく見なければ倒産した会社もありました。また契約書を作成しなかったために争いになり、訴えられて、多額の損害賠償金と弁護士費用がかかったケースもあり、この法律で大事なのは「未来に起こりうる可能性のあることを契約書にもれなく書く」ということであると顧問弁護士の島飼先生に教えていただきました。将来起こりうるトラブル、損失を未然に防ぐ契約書にする必要があるということです。中小企業の経営者は契約書を甘く見てプロの子エックを受けなくて大きな損失を出している会社もあります。古田土会計には、会社側の労務に強い弁護士、事業承継に強い弁護士等が顧問にいるので相談して下さい。財務も法律も相談していたら、正しい判断と安心が得られます。

相談日 4/25(土) 5/30(土)

古田土 満