

令和2年5月

売上げ半減でも潰れ残り会社にするには
(短期的には資金、長期的には自己資本比率)

新型コロナウイルスの感染により東京都他でも緊急事態宣言が発令され、経済は著しく縮小され多くの会社で売上減少に陥り資金不足に陥り倒産する会社も続出しています。売上げが急減する場合には会社が一番先にやるべきことは、資金調達です。このことについては日本政策金融公庫の無担保、無保証等があることは皆様ご存知かと思いますが、注意点として据置期間は必ず1年以上、返済期間は10年以上、ご返済は15年以内に下さい。資金に少々余裕のある会社で「どうせ返済しなくては存続できないのだろ」と思い借りに入る人もいますが、借りに下さい。大丈夫な状態に存続し一括返済できまわし、返済額の多い借入金の返済に充当もできます。また保険積立金のある会社は、契約者貸付金を活用できます。無担保、無利子で即借金でき、返済は自由なものです。多くの人がこのことを知ると殺到するので早めに借金することをお勧めします。定期預金と解約して普通預金にしておく、コロナウイルスにより支店閉鎖に陥るがわかりません。手続ができません。可能性が有ります。次に支出を押さえることですが、売上げが減少した分だけ赤字が増えるわけでは有りません。粗利益額と固定費とのせめき合いで黒字に存続し、赤字に存続します。まず現状の損益分岐点比率を分析し、その比率が80%なれば、20%売上げが減っても赤字には存続しません。多くの会社はよくても90%位ですが、もし売上げが半減したと大幅な赤字に存続します。例えば月々3000万円の粗利益で固定費が2,500万円の会社は、売上げ半減して粗利益が1,500万円に存続すると毎月1,000万円の赤字に存続します。この会社が無借金で3億円の預金を持つと、社長個人で5,000万円貯めていた3年間この状態が続いても会社はビクともしません。もし固定費2,500万円のうち、役員報酬として社長が250万円、奥様が50万円とすれば、社長は250万円→100万円、奥様は50万円→25万円になれば、月々125万円の法定福利費を含めると、月々200万円の削減に存続します。社員の給与はそのままで、夏と冬の賞与をなくすると月々200万円の削減、その他広告宣伝費、教育費等の削減により100万円の削減ができれば、月々500万円の固定費が削減でき月々2,000万円となり、月々500万円の赤字、年間6,000万円の赤字に存続しこの状態から5年間続いてもビクともしません。このように存続会社にするためには、会社の損益分岐点比率を80%~90%の間にしておく、自己資本比率を最低でも30%~60%を目指す、借入金依存度を30%以下とし無借金を目指す、儲かる会社にして自己資本比率90%以下にして社長の役員報酬をできる限り高く(200万円以上)にして個人でお金を貯めて置き、いざというときに会社にお金を貸し付ける、社長個人も節約を心がける。

今回のコロナウイルスの教訓は、多くの経営者が正しい経営をしてこなかったことを教訓として、急成長を目指す、総資産と借入金が増え自己資本比率の低下を招く、元々中小企業は急成長を目指すことなく総資産を増やすことを優先する、総資産を増やすためには、税金を払って、実質30%位です。所得税等では元々役員報酬2,400万円位で、税金引後利益が総資産に存続するように配当や役員賞与は株主総会で決めたり、役員賞与は、事前確定届出給与として決算期末にのみ、配当は社員など決算賞与として、役員など事前確定届出給与に上乗せする、外部など共に考えまわし。
自己資本比率が30%に存続までは、役員報酬は極力抑える、外に出るお金を節約するため、高級車、ゴルフ車、高級旅行費を減らし、日当は5万円位、役員の数も少なくする、ケチに徹する、%をスリム化する。土地、建物、社有車等の固定資産、有価証券で売れるものは売る、外注化できるものは外注化する。支拂手形はなくす、手形の割引や裏書もなくす。絶対潰れない会社をつくるには自己資本比率を高めて資金を十分に持つことです。中小企業経営に必要なのは、PLを追求し続けるより、%を改善することです。今回のようにことはまた発生します。そのときに備えるのは財務体質の改善です。正しい経営に変えるチャンスでもあります。5月6日の土曜日は空いています。資金のこと、経営のことお気軽に相談下さい。古田 土 満