

令和2年6月

経営者が絶対知っておくべき3つの経営指標
(企業体力指数を高める経営)

中小企業の経営者が絶対知っておくべき3つの経営指標とは、
 1. 損益分岐点比率 2. 総資本経常利益率 3. 自己資本比率です。損益計算書(P/L)による儲けの判断として売上高経常利益率が使われますが、業界が違えばほとんどあてになりません。私達会計事務所は、仕入があるので売上高経常利益率が5%ない損益分岐点比率が95%なので危険企業、全く油断不可です。売上高経常利益率3%で粗利益率(m率)30%の会社は、損益分岐点比率(f/m)は90%で健全企業です。P/Lで経営者が目標とすべき指標は、f/m比率です。売上高経常利益率ではありません。f/m比率では(生産性)を見ます。粗利益を人件費で割る労働生産性はよく使われます。M&AをFで割る固定費生産はf/m比率というはじなので、f/m比率は生産性の指標でもあります。しかし、f/m比率が低くてもホテル業、不動産業のような装置産業は設備投資に多額の資金が必要のため多額の借金を抱え毎年多額の借入金返済と納税に苦しみ安全な企業とはいえません。そこで、いかに少ない資本で多くの利益を出しているかという経営の効率性(中益性)の目安として、総資本利益率を見るわけです。総資本利益率(ROA)は総資本回転率(=売上高÷総資本)×売上高経常利益率(G率)で計算されます。新型コロナウイルスによる経済縮小は当然の凶績、G率はF(固定費)を削減する努力をしても下がると思えます。対策は総資本回転率を高めることです。売上が増えないなら、総資産(=総資本)を思い切り減せばよいわけです。古田士会計ではこの回転期間を通常1回、目標1.5回、理想2.5回と定めています。ROAの目標を5%、理想を10%としています。理想の10%に近づけるためにはG率が2.5%、回転期間4回を目指すことになります。売上高の才=総資産を減らすことを目指します。目標を5%にするなら2回でよいわけです。日本は台風、水害、地震が多く、コロナウイルスも発生しました。自然災害により、棚卸資産、機械等が水につかり、資産ではなくなり、廃棄費用がかかります。土地、建物と同じです。すなわちB/Sの資産の部に計上されているものは、現金以外は価値がなくなったり、マイナスの財産になりうるのです。ですから、総資産を圧縮する経営に舵を切る必要があります。経営の効率性が高まります。

3つ目の自己資本比率(総資産÷総負債)は(安全性)の指標です。自己資本比率は高いほど高いほど安全性が高いのですが、これだけでは不十分で、プラス資金がたかきあることです。いくら自己資本比率が高くても資金が棚卸資産、売掛金、固定資産に使われて、許資金がなくなると危険企業です。さらに借金が少なくても支払手形が多かたると危険企業です。自己資本比率を高めるには総資産を圧縮し、預金を増やし、支払手形と借入金をなくすることです。古田士会計では、自己資本比率は最低限30%、理想は60%以上としています。

①ROAと②自己資本比率を掛けた経営指標が企業体力指数です。収益性と安全性を掛けて企業を評価します。古田士会計では最低限150以上①5%×②30%、目標300以上①10%×②30%、理想720以上①12%×②60%としています。利益が増えたり、今は自己資本比率を高める経営に努力したいというので(おかげ、P/Lは全社員の努力、B/Sは社長がつくるものです。B/Sは社長の姿勢でもあります。コロナウイルスなんぞに負けてはなりません。プラス面を見つけてください。私は初めて私専用のパソコンを買ってしまいました。遠方のお客様とテレビ電話で話せます。移動時間があるので、日本中のお客様に古田士式月次決算書で指導できます。とても楽みです。また、うちのお客様の決野製作所様が6月7日のフジテレビ「たけしのアンビリバボー」で1時間のドラマに出演して放送されました。とても感動的でした。中小企業の魂のすばらしさを感じました。過去最高の視聴率で約15万のメール相談があったそうです。

古田士はいつもお客様の経営財務の相談にのり、感謝と感謝の手紙 古田士 満