

会話から読み取る 企業実態

第1回 売上高と売掛金

(株)経済法令研究会・講師

(株)ブレインコンサルティング・代表取締役社長

保科 悦久

(平成22年7月)

新葉：「では、明日の午後3時に御社にうかがいます。」

工藤：「お待ちしております。よろしくお願いします。」

損得銀行の新葉勇四郎（あらは・ゆうしろう）は、株式会社ニコニコドリンコの工藤社長に会社訪問のアポを取った。

株式会社ニコニコドリンコ（以下ニコニコ）は飲料メーカーである。主力商品は、缶コーヒール、天然水ペットボトル、フルーツドリンクペットボトルなどだ。このたび、決算を終えたばかりのニコニコから運転資金の融資を依頼された。ニコニコとの取引は今回が初めてである。新葉は、事前に直近期の決算書を受け取っていた。

新葉：「本日はお忙しいなかお時間をいただき、ありがとうございます。」

工藤：「いえいえ、こちらこそわざわざご足労いただきありがとうございます。」

【要約損益計算書】
自H21.4.1 至22.3.31

(単位：千円)

項目	金額
売上高	190,520
売上原価	126,098
売上総利益	64,422
販売費および一般管理費	58,375
営業利益	6,047
営業外収益	358
営業外費用	2,154
経常利益	4,251
当期純利益	3,885

【要約貸借対照表】
H22.3.31現在

(単位：千円)

項目	金額	項目	金額
流動資産	129,492	流動負債	73,188
(うち現金・預金)	31,190	(うち支払手形・買掛金)	39,856
(うち受取手形・売掛金)	52,590	(うち短期借入金)	17,055
(うち棚卸資産)	32,651		
固定資産	71,768	固定負債	73,892
(うち建物・構築物)	23,345	(うち長期借入金)	65,456
(うち機械及び装置)	28,458		
(うち土地)	15,426	純資産	54,377
資産合計	201,457	負債・純資産合計	201,457

とうございます。」

新葉：「そろそろ暑くなつてくると、御社の飲み物もかなり売れてくるのではないですか？」

工藤：「今年の夏は暑くなつて

ほしいですね。」

新葉：「そうですね。でも、お預かりした決算書もなかなか良い内容じゃないですか。前期はお忙しかつたんじゃないですか？」

工藤：「いえいえ、前々期と同じようなものですよ。工場の稼働も同じくらいでしたし。」

新葉：「では製造原価も前々期とさほど変わりないですか？」

工藤：「そうですね。従業員の人数もアルバイトの稼働も似たようなものですし、材料の値段も年間で見ると大きな動きはありませんでしたね。」

新葉：「どこかに製造の一部を外注に出したりされていますか？」

工藤：「はい、出していますよ。それも前々期と同じくらいだったかな。」

新葉：「売上は前々期と比べていかがでしたか？」

工藤：「8〜9%ほど伸びました。結果、粗利も上がっていますし。」

新葉：「それは御社の努力のたまものですね。ほかの企業が苦

戦するなか、そこまでの数字を出すのはさぞご苦労なさったことでしょう。」

工藤：「そう言っていただけはどうれしいですよ。」

新葉：「売上の内訳ですが、どの商品の売上が上がったのですか？」

工藤：「たしか、フルーツドリンクだったかな。いや、天然水だったかな。どの商品も上がっていたと思います。」

新葉：「何か品質改良やパッケージの見直しのようなことをされたのですか？」

工藤：「いろいろと工夫しましたよ。」

新葉：「やはり売上アップの裏にはたくさん努力があるのですね。研究開発費も前々期より増えたのではないですか？」

工藤：「そうでもないですよ。まあ、商品の改良は常に行っていますから。前期に限ったことではありませんよ。」

新葉：「月別の売上高推移表はございますか？ できれば3期

分を拝見したいのですが。」

工藤：「ありますよ、こちらです。」

新葉：「んー。例年と違い、前期は3月がぐっと伸びていますね。何か特別なことがあったのですか？」

工藤：「どうだったかな。たまに注文が重なったんだと思いますが……。なぜかな？」

新葉：「こんなことがあると、製造のほうもたいへんですね。設備を急に増やすわけにもいきませんでしょうから。」

工藤：「そうなんです。こういう場合は、やはり深夜残業で対応するしかないですよ。」

新葉：「深夜残業は従業員もたいへんですし、人件費も割増になりますから、いたるところですね。」

工藤：「従業員にはいつも感謝していますよ。」

新葉：「本当に、持つべきものは、良い従業員ですね。でも、この月の人件費や材料費はどうだったんですか？ 決算書の製

造原価は前々期と変わらなかつたですよ。」

工藤：「さあ、細かいことは工場長に任せてあるので、よく分かりません。」

新葉：「そうですね……。売掛金も、前々期と比べるとかなり増えていますね。」

工藤：「それは、うちの場合は掛売主体ですから、売上が増えた分、売掛金も増えますよ。」

新葉：「売上債権回転率は下がっていますね。まあ、期末の3月に売上が伸びた分は回収されていないなかでの数字ですからね。」

新葉の判断

ニコニコのようなメーカーで、工場の稼働や製造原価が同水準であるにもかかわらず、売上高が増えているというのは不自然である。結果、売上総利益も増加している。しかも月別売上高で見ると、繁忙期ではない月に不自然な売上増がある。また、売掛金は売上高と同水準で増加

(単位：千円)

項目	簿価	→	実態推測
受取手形・売掛金	52,590	→	37,590
売上高	190,520	→	175,520
当期純利益	3,692	→	-11,308

し、売上債権回転率は下がっていることから、今回は実態を上回る表のように読み取った。

つまり、売上を増やし、可能性が高いと判断した。当然、今回の運転資金の融資は見送ることになった。

保科悦久(ほしな・よしひさ) 1966年静岡県生まれ。現在、(株)ブレインコンサルティング代表取締役。監査法人退職後同社を開設し、中小企業の経営計画、経理、税務、資金繰りのアドバイス業務や、大手企業の財務会計・管理会計、システム導入などの支援を行っている。公認会計士、税理士、中小企業診断士、ITコーディネータ