

会話から読み取る 企業実態

第3回 仕入と買掛金

(株)経済法令研究会・講師 三浦 英晶
(株)ブレインコンサルティング

(平成22年3月)
損得銀行の新葉勇四郎は、アパレル卸売業を営む和田綿太郎氏と面談中である。

新葉…「前期は売上高が減少しましたが、やはり厳しかったですか？」

和田…「厳しかったですよ。小売りが儲かっているのだから、うちのような卸はおさらです」

和田氏は「レザーコットン・アクリルブルー」という名で個人事業を営んでおり、衣服、靴、バッグ、小物など、自分のセンスで仕入れたおしゃれグッズを小売店に卸している。今回は、和田氏から、更なる取引の拡大のための運転資金融資の依頼があり、和田氏の事務所兼倉庫に訪問した。新葉は、今回の面談前に平成20年度・21年度の2期分の決算書を預かっている。

新葉…「売上高は480万円ほど減少しましたが、粗利は増加

【要約貸借対照表】

(単位：千円)

項目	金額		項目	金額	
	H20年度	H21年度		H20年度	H21年度
流動資産	17,210	16,203	流動負債	10,549	7,845
(うち現金・預金)	3,895	3,699	(うち買掛金)	5,190	3,030
(うち売掛金)	6,458	5,865	(うち短期借入金)	3,893	3,203
(うち棚卸資産)	4,387	4,159			
固定資産	7,408	5,922	固定負債	5,005	4,255
(うち車両運搬具、工具・器具・備品)	2,530	1,120	(うち長期借入金)	4,128	3,301
繰延資産	954	278	純資産	10,018	10,303
資産合計	25,572	22,403	負債・純資産合計	25,572	22,403

【要約損益計算書】

(単位：千円)

項目	金額	
	H20年度	H21年度
売上高	32,006	27,159
売上原価	24,289	19,358
(期首商品棚卸高)	4,578	4,387
(当期商品仕入高)	24,098	19,130
(期末商品棚卸高)	4,387	4,159
売上総利益	7,717	7,801
販売費および一般管理費	7,100	6,505
営業利益	617	1,296
当期純利益	-205	285

していますね。この原価削減はすごいです！ どうやって削減されたのですか？」

和田…「この不況で、メーカーから安く仕入れることができたんですよ」

新葉…「それはうれしい状況ですね。仕入先への支払い条件はいかがですか？ こちらも和田さんに有利な状況でしたか？」
和田…「支払い条件は仕入先によつて違いますが、全体的にはそんなに変化はないと思いますよ」

新葉…「そうですね。では、値引きを条件に現金で支払うような取引が増えたなんてことはないのですか？」

和田…「本当はやりたいたところですけど、うちもそんなに資金に余裕ないですからね」

新葉…「でも、安く仕入れても、その分、売りのほうも値段をたたかれることが多いんじゃないですか？」

和田…「まあそうですね。卸売業は今どこもそのような状況で

すよ」

新葉：「そんななかで、和田さんのところは粗利を増やしているんだからすごいですよ？」

和田：「うちは独自のルートで仕入れていて、同じ商品を取り扱っている他社とバッティングしてしまふことが少ないんです。だから、無理な値引きをしてくれとか、そういう交渉をされることは少ないんですよ」

新葉：「売上代金の回収状況はいかがですか？ 回収が遅れていたり、取りっぱぐれはありますか？」

和田：「まあたまにはありますけど、幸いなことにうちは少ないほうじゃないんですかね。以前よりは多少ふえました」

新葉：「販売先は常連が多いんですか？」

和田：「そうですね。常連さんは多いですけど、うちはネットの卸ポータルサイトにも商品を出していて、そこからだとわりと新しいお客さんも買ってくれます。でもネットだと間口は広

いんですが価格競争も激しいので、なかなか難しいです。ポータルに支払う手数料も高いです……」

新葉：「厳しいですね……」

新葉の判断

今回、新葉は、面談前に2期分の決算書をチェックした際、まず、売上高減少に対し売上総利益が微増していることに着目した。売上高総利益率を算出したところ、H21年度はH20年度から4・6ポイント上昇し、かなりの改善が見られた。これが真実であれば、かなり売上原価を抑えることに成功していることになるが、自然であるとも考えられる。

(単位：千円)

指 標	H20年度	H21年度
売上高増減率[%]	-	-15.1
当期仕入高増減率[%]	-	-20.6
買入債務回転期間 (買入債務/売上高×365) [日]	59.2	40.7

そこで、売上原価の減少に影響を与えている要因として、棚卸資産と仕入

高、買掛金に着目した。棚卸資産は前期と比較して、違和感のない金額であるため、仕入高と買掛金の動きを確認した。

売上高は前期と比較すると15・1%の減少となっている。一方で、仕入高は20・6%の減少となっている。また、仕入に關わる買掛金は前年よりも216万円の減少であり、これは前期の1か月の仕入高以上の金額である。さらに、買入債務(買掛金)回転期間も前期と比較して18・5日間短くなっていることがわかった。

以上のことを踏まえ、面談では買掛金減少の要因を探ったが、明確な減少理由はなかった。

新葉は、当期303万円であった買入債務(買掛金)を、前期と同程度の買入債務回転期間59日間と仮定して計算した結果、買掛金は439万1000円ほどではないかと推測した。その場合、仕入高(売上原価)の増加が見込まれ、売上総利益

は644万1000円となり、当期は107万5000円の純損失という算出になる。

今回は、和田氏の商品センスにもとくに優位性が見られなかったため、融資は持ち越しとなった。

新葉の実態推測

(単位：千円)

項 目	金 額	
	H21年度	実態推測
売上高	27,159	27,159
売上原価	19,358	20,718
(期首商品棚卸高)	4,387	4,387
(当期商品仕入高)	19,130	20,490
(期末商品棚卸高)	4,159	4,159
売上総利益	7,801	6,441
販売費および一般管理費	6,505	6,505
営業利益	1,296	-64
当期純利益	285	-1,075

三浦英晶(みうら・ひであき) 1970年広島県生まれ。小売サービス業界での店舗・在庫管理、商品開発等の経験を生かした企業支援を行っている。中小企業診断士、ITコーディネータ、販売士