

決算書の 現預金で

その 企業の実力見抜けます

(後編)

決算書が語る 企業の本当の実力 【保存版】

このような現預金に潜む可能性のある「嘘」を見抜くためには、現金の増減の推移や、他の勘定科目との関連性などを総合的に分析することが重要です。例えば、売上が伸びていないのに現金だけが増えている場合や、借入金が多いにもかかわらず現金を積み上げている場合などは、注意深くその理由を探る必要があります。

【実質借入金】という考え方

決算書を見る上で、「借入金」の額は気になるポイントの一つでしょう。「〇〇株式会社は、〇億円の借入金がある」という情報だけを見ると、財務状況が不安定であるという印象を受けるかもしれません。しかし、借入金の額面だけを見て判断するのは早計です。ここで重要なのが、「実質借入金」という考え方です。

実質借入金とは、借入金の残高から現預金の残高を差し引いた金額のことです。例えば、1億円の借入金がある会社でも、1億円の現預金を保有していれば、実質的な借入金はゼロとなります。これは、極端な例えではなく、資金調達と運用戦略によつては十分にあり得るケースです。

銀行も、企業の財務状況を評価する際には、単に借入金の額だけでなく、この実質借入金の水準を考慮に入れます。借入金が多くても、それに見合うだけの現預金があれば、すぐに借入金を返済できるだけの体力があると判断されるため、必ずしもネガティブな評価には繋がりません。むしろ、手元に十分な現金を確保しておくことは、不測の事態に備える上で非常に重要な意味を持ちます。

では、「借入金を早く返済して、無借金経営を目指すべきだ」という考え方は間違っている

一步となります。

【終わりに】

現預金は、決算書の中で最も基本的でありながら、企業の真の姿を映し出す鏡のような存在です。その残高だけでなく、その背景にある物語を読み解くことで、私たちは企業の強さや弱さ、そして未来への可能性までも見通すことができるのです。今回ご紹介した視点を参考に、ぜひ皆さんも自社の決算書、そして日々の現金管理に、より深い関心を持っていただければ幸いです。

るのでしょうか？必ずしもそうとは言えません。借入金には金利が発生するため、返済が進むほど金利負担は軽減されます。しかし、無理に借入金を返済するために現金を使い果たしてしまうと、いざという時に資金繰りに窮する可能性があります。特に、現在の低金利環境下においては、金利負担よりも、手元資金を事業投資に回したり、将来の成長に繋がる機会に活用したりする方が、企業価値の向上に繋がる場合もあります。もちろん、金利水準や自己資本比率など、様々な要素を総合的に考慮する必要があります。

重要なのは、現金を「守り」の側面だけでなく、「攻め」の側面からも捉えることです。十分な現金を保有しつつ、その一部を有効活用することで、企業は更なる成長を目指すことができるのです。

【自社の適正な現預金額を知る】では、一体どれくらいの現金を

保有していれば、会社として安心なんでしょうか？明確な正解はありませんが、一定の計算式を用いて、自社の現預金の目安を知ることができます。

その計算式とは、「現預金÷1カ月の必要資金×30日」です。この計算によって、現在の現預金の保有状況で、もし売上がゼロになったとしても、何日間会社を維持できるかを把握することができます。

ここでいう「1カ月の必要資金」とは、売上原価、販売管理費などの固定費から、現金支出を伴わない費用である減価償却費を差し引き、さらに年間の銀行返済額を12ヶ月で割ったものを指します。銀行からの借入がある場合は、必ず返済予定表を確認し、年間の返済額を把握するようにしてください。減価償却費は会計上の費用であり、実際のお金の支出を伴わないため、必要資金の計算からは除外します。

例えば、現預金が100万円あり、1ヶ月の必要資金が50万円だとすれば、100万円÷50万円×30日＝60日となります。これは、売上が全くなくても、現在の現預金で約2ヶ月間は会社を維持できるという計算になります。

当然、この日数が長ければ長いほど、会社の体力は強いと言えます。しかし、極端に現預金を積み上げすぎると、資金効率の観点からは好ましくありません。過剰な現金は、借入金の返済に充てたり、新たな事業投資に回したりするなど、より有効な活用方法を検討するべきでしょう。

まずは、自社の現預金が、現在の必要資金に対して何日分の余裕があるのかを計算してみてください。その上で、「最低でも〇〇日は確保しておきたい」「〇〇日を超えた分は投資に回そう」といった具体的な目標を設定することが、健全な資金管理の第



(株)プレジデントビジョン
石原 尚幸
代表取締役

いしはら・なおゆき。1973年生まれ、愛知県名古屋出身。96年、上智大学経済学部経営学科卒業後、出光興産に入社。京都支店、関東第二支店を経て05年本社・販売部企画課に配属。08年に独立起業し、2012年法人化した。