

平成25年度決算でよく見られる 決算書の変化と それを踏まえた対処法

アベノミクスや消費税増税に伴い業況が変わった融資先の事例を挙げて、対応のポイントを解説します。

ケース スタディ

ケース1 公共投資増により売上が一気に回復した建設業



建 設業の決算書は、売上の計上方法がほかの業界と少し異なります。

小売や消費財の製造業と違い、建設業が取り扱う工事案件は、完成までに1年超の期間を要することもあり、決算期をまたいでしまうケースもあります。このような事態を想定して、建設業では基本的に次の2つの売上計上方法が用いられています。

①完成基準……建設・工事が完成したものだけを売上計上する
②進行基準……建設途中の現場の小売や消費財の製造業と違い、建設業が取り扱う工事案件は、完成までに1年超の期間を要することもあり、決算期をまたいでしまうケースもあります。このような事態を想定して、建設業では基本的に次の2つの売上計上方法が用いられています。

(継続性が保たれているのか)を確認しましょう。

加えて、建設業の貸借対照表には、他業種にはない独特の勘定科目があります。工事4勘定などといわれる「完成工事未収入金」「未成工事支出金」「完成工事未払金」「未成工事受入金」です。一般企業でいうと、完成工事未収入金は売掛金、未成工事支出金は在庫、完成工事未払金は買掛金、未成工事受入金は前受金に相当します。貸借対照表にこれらの科目があれば、その性質と個別内

容、および変化がある場合はその理由についても確認します。

業績が良い今のうちに 企業の体質改善に着手する

では、実際に決算書の着眼点と資金ニーズのポイントを見ていきましょう。

本ケースのように現在は公共投資の増加により売上等が上がっていますが、今後も同じように公共投資が大量にもたらされるとは限り

ません。

ですから建設業の場合、企業体力や、公共工事への依存度合いがポイントとなるでしょう。そこで、図表2のような点を重点的に検証してみましょう。

また建設業は、金融機関の取引方針にも大きく左右される業種の1つです。景気が良いときは積極的に融資をしてもらえますが、いざ不景気になると最初に資金を引き上げる対象になるといってよい

でしょう。

だからこそ、本ケースのように財務状態が良い今の時期に融資先の体質改善・強化を図り、将来に備えることが、金融機関の支援方針にも大きく影響を与えるはず

将来の受注に向けて 設備の更新なども促す

次に、今建設業にはどんな資金ニーズがあるのか考えていきましょう。

例えば融資先が行うプロジェクトに関係づけた運転資金融資が最初に思い浮かびますが、運転資金だけでは、短期融資になり、融資先の体質改善という課題の解決にもつながりません。

そこで、次のようなニーズがないのか、決算書とヒアリングをもとに探ってみましょう。

①設備投資ニーズ

最新設備への転換や新しい拠点整備といったニーズがないか確認します。実際に融資で支援する場合、景気の循環を踏まえて、3年程度で設備投資資金が回収できるかを基準にして可否を考えると安心です。

②技術提携ニーズ
建設業者が長期的に生き残っていくには、新しい技術を持つことが重要です。大手企業や研究機関と提携した技術開発ニーズがないか探ってみましょう。場合によっては、自行車がその提携を仲介することになります。実際に提携↓研究開発↓活用となれば、長期融資にもつながります。

③新事業展開
建設業にこだわらなくては、新しい業務を取り入れていくことも大切です。

中小企業の場合、業態転換を自社だけで行うのは難しいでしょう。そこで融資先が新たに展開しようとしている業務に関する業種に属する企業を紹介して、ビジネスマッチングにつなげることも大切です。

図表1 建設業の決算書の特徴

①次の2つの売上計上方法がある

- ・完成基準……建設・工事が完成したものを売上計上する
- ・進行基準……建設途中の現場の進行度合いに応じて売上計上する

どちらを採用しているか確認 (採用基準が変化した場合はその理由も確認)

②「完成工事未収入金」「未成工事支出金」「完成工事未払金」「未成工事受入金」という独特の勘定科目がある

それぞれの意味・内容を確認して、大きな変化がないかチェックを

図表2 建設業の体力を測る際の着眼点

- ①有利子負債の売上高比率……年間売上高と同額以下の借入残高となっているか
- ②売上債権・在庫……長期間未収または回収不能で未処理のまま計上されているものが存在していないか
- ③機械・備品……老朽化して大手ゼネコンの現場基準に適合しない機械・器具がないか
- ④投融資……ムダな投融資がないか。また、時価評価して減損したほうがよいものがないか