

cognivision

2024
Winter
Vol.28

コグニビジョン・チェックアップレポート
決算書を読んで
経営課題を解決しよう

コグニユーザーを訪ねて
ハーディーズ株式会社

コグニビジョンからのお知らせ
コグニフォトベースを使う場合、
cogniPHOTOBASE mobileを使うと
とても便利です!

社会貢献活動のご報告

数字に強くなって次の手を打つ



決算書を読んで経営課題を解決しよう

全ての会社が1年に1回作成して税務署に提出するのが決算書です。正式には財務諸表といい、中でも重要な貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書を「財務3表」といいます。この決算書を読めるようになれば、経営に役立てることができます。今回は、30万部突破の会計入門書のベストセラー『世界一楽しい決算書の読み方』の著者である福代和也氏に、決算書の基本と応用法をレクチャーしてもらいます。

B/Sはお金の調達と運用が分かる

貸借対照表(B/S(ビーエス)ともいう、以下B/S)とはその会社がどんな財産を持っているかを数字で記録した書類です。面白いのが単に財産を示すだけでなく、その財産を作ったお金の出どころも一目瞭然であることです。

B/Sでは図1のように左側に資産(財産)、右側に負債と純資産を記します。資産とは現金や土地・建物、設備などのことです。ボデーショップの商売でいえば、売掛金や製品、部品も含まれます。負債は銀行からの借入金などの他、買掛金も含まれます。純資産とは、会社を作る時に出した資本金や毎年積み上げた利益のことです。つまり、右側でどのようにお金を「調達」し(負債なのか純資産なのか)、左側でどのように運用しているか(現金で持つのか、土地・建物、設備を買ったのか)を表したのがB/Sなのです。

例えば図1の会社では、借金1億円、出資金2000万円、利益2000万円を「調達」して、土地・建物に1億円、設備に2000万円、残りの2000万円を現金で持つという「運用」をしていることを示しています。

P/Lで儲かったかどうかを見る

一方、損益計算書(P/L(ピーエル)ともいう、以下P/L)は、1年間で「儲かったかどうか」を表した書類です。P/Lでは左側に費用、右側に収益(売上)を記載します。費用と収益に差が生じますが、その差額がプラスなら利益、マイナスなら損失となります。

事業活動で生じる費用は様々です。ボデーショップでいえば、まずパーツや塗料、車などを仕入れる時の原価。売上原価といって、収益から

【図1】 貸借対照表(B/S)は右側でどうやって資金を調達し、左側でそれをどう運用しているかを示した書類

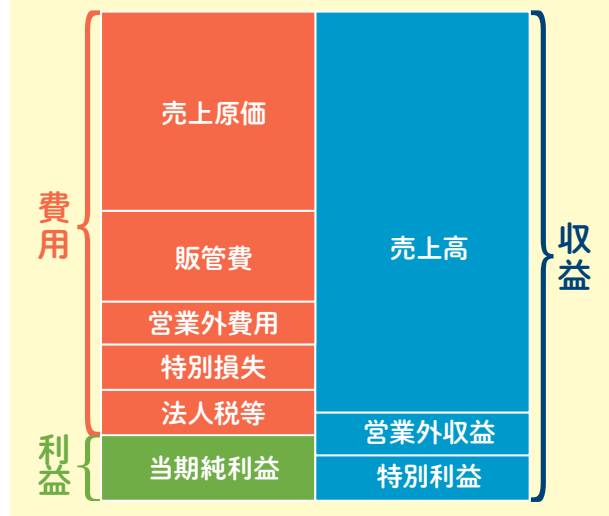
資産	現金 2000万円	負債	借入金 1億円
	土地・建物 1億円		出資金 2000万円
	設備 2000万円	純資産	利益 2000万円
	運用状況		調達状況

売上原価を引いたものが「粗利」です。

一方で、商売を行うには販管費も費用となります。従業員の給料、広告宣伝費、地代家賃、光熱費などです。これを粗利から引いたのが「営業利益」であり、“本業の儲け”といわれるものです。

加えて、本業以外の利息の収支や株の売買で生じた営業外費用、営業外収益を加減したのが「経常利益」。さらに、火災による特別損失や事業の売却などから発生する特別利益を加減した「税引き前当期利益」、法人税などを控除した「当期純利益」があります【図2】。

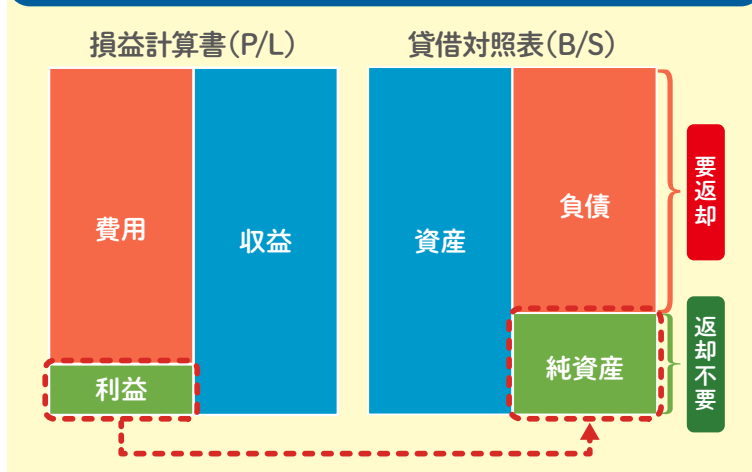
【図2】 損益計算書(P/L)は右側の売上(収益)と左側の費用を比べて、どれくらい儲かったか(損したか)を示した書類



C/Sで現金の増減を把握

さらに、B/SとP/Lは実は連動しています。P/Lで計上された当期純利益が、B/Sに利益剰余金として純資産に組み込まれるからです。純資産は負債と違い、「返却しないでよいお金」であり、P/Lで毎年利益が出れば出るほど返却不要のお金が増えていく構造になっています【図3】。

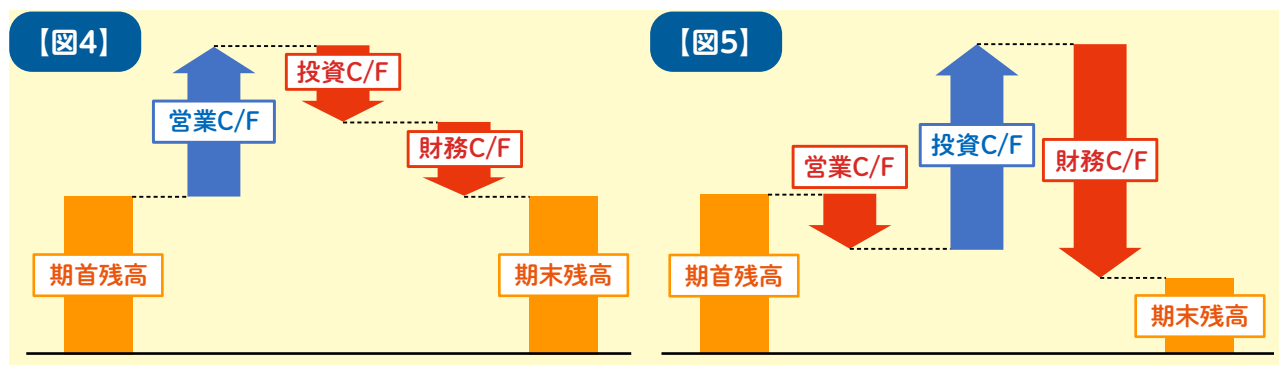
【図3】 P/Lで出た利益はB/Sの純資産に組み込まれる。利益を出せば出すほど返却不要のお金がどんどんたまっていく構図になっている。



そして、3つ目の重要な書類がキャッシュフロー計算書(C/S(シーエス)ともいう、以下C/S)です。期首にどの程度現金があって、期末にいくら残っているのかを表したものです。その現金の増減の要因を、本業である「営業」によるものなのか、設備などへの「投資」によるものなのか、はたまた銀行借入や返済など「財務」によるものなのかの3つの観点に分け、「営業キャッシュフロー(C/F(シーエフ)という、以下C/F)」、「投資C/F」、「財務C/F」として示します。

例えば図4の会社の場合、本業で得た現金を設備投資と借入金返済に充てており、極めて健全経営であることを表しています。他方、図5の会社は本業で現金が流出し、固定資産の売却で得た資金を借入金の返済に回し、なおかつ期末残高を減らしている危機的な状況であることを示しています。

経営では、この現金の増減を常に把握しておくことが重要です。現金が底をつけば仕入代金などの支払いができず、利益が出ていても会社が存続できなくなる「黒字倒産」に陥るからです。



決算書を日々の経営に役立てる

では、決算書の具体的な役立て方を見ていきましょう。最初の例はC/Sで現金が減っているのを確認し、補充を検討する場合です。銀行借入で財務のC/Fを増やす、本業で営業のC/Fを増やすなどやり方は様々ですが、ここでは後者を採用することとします。例えば、取引先に売掛金の支払いを1カ月早めてくれれば10%割引すると持ち掛けます。取引先が応じれば前倒しで現金が増えます。あるいは、買掛金に関してもより多く購入する代わりに支払いを1か月遅らせることを交渉します。いずれも営業のC/Fのパフォーマンスが改善する施策です。



設備投資や昇給・雇用にも活用

ボデーショップの設備投資も決算書を見て適切な時期を判断することが可能です。目安となるのが営業のC/Fです。営業のC/Fは売上から得られる現金と、運営に必要な支出（材料費、人件費など）が含まれます。このC/Fがプラスであり、さらに時間を追うごとに増加していれば、設備投資を行うだけの余力が生じているという見方ができます。

給料を上げたり新たに人材を雇用したりする判断に活かす指標としては「粗利」が参考になります。



この粗利が一時的でなく、かつ特定の非常に有利な取引条件によるものでもなく上昇傾向であれば、その増加分を元手に人件費を増やす余地があると判断できるわけです。

その他にも、経営判断をする際に決算書は多くの示唆を与えてくれます。今回を機に学びを深め、決算書の数字を根拠や拠り所とする経営を行っていくことを、ぜひご検討ください。

今回は会計教育コンテンツ「会計クイズ」や会計クイズを軸にした学習アプリ、企業研修やコンサルティングサービスを提供する株式会社Fundaの代表者、福代和也氏に話を聞き、まとめました。ベストセラー『世界一楽しい決算書の読み方』（右写真）の内容も参考に構成しています。短期集中型の簿記試験対策講座「Fundu 簿記」は合格率高く、様々な学校や企業で採用されています。財務諸表を楽しく学びたいければ、「Fundu」で今すぐ検索！





仕上がりで差を付け売上を増やしていく

ハーデイズ株式会社

代表取締役社長 石田 尚照 様

所在地:広島県広島市佐伯区五日市町3934-1

設立:2017年2月 従業員数:4人

入庫台数:約60台/月(2023年12月)

コグニソフト使用歴:2017年~

代表者も含めてメンバー全員が30代の若い会社 しっかりした仕上がりで高くても選ばれる工場になる

2017年、広島市の郊外に開業した、新しいボデーショップがハーデイズです。代表者の石田尚照氏を含めて、皆30代という若いメンバーで構成されています。従業員は4人と小規模ですが、月間入庫者数は60台と比較的多く、構内の駐車場は修理を待つクルマで埋まっている状況です。「以前は繁閑の波がありましたが、今は本当に忙しいです。例えば12月は毎年売上が下がる時期でしたが、今期は好調で売上の数字も上り調子です」と、石田氏は顔をほころばせます。



広島市の郊外に店舗と工場を構える。社屋はまだ新しい

入庫台数が右肩上がりの要因の一つは、仕上がりレベルの高さです。従業員は自己研さんし、仲間同士でも教え合い、日々技術力の向上に努めています。1人で難しい作業は、2人、3人で行ってカバーし、細かい部分まで丁寧に修理し、完璧な仕上がりを目指します。

しかし、緻密な作業によって修理の金額は高くなります。「修理費が高いのではと、一般のお客様にも損害保険会社にも言われることはあります。けれども、うちがうちのやり方で行っており、高くてもしっかりした仕上がりを求めるお客様に選んでいただければと思っています。結果、認めていただき、多くの仕事に来る好循環につながっています」(石田氏)

カスタムサービスで従業員の楽しさと付加価値を両立 レンタカー事業など本業以外で売上を作ることも大切



新旧様々な車種の修理やカスタムを行っている

もう一つ、売上に寄与しているのがカスタムサービスです。「修理するだけでなく、カスタムという“ものづくり”をすることで、従業員も楽しいですし、当社の付加価値になります」と、石田氏は言います。どうデザインしてカスタムするかも含め、従業員が顧客と綿密に打ち合わせして作業を進めていくそうです。これも仕上がりのレベルが高く、好評を得ています。

こうしたメインのビジネスに加え、最近、新たに始めたのが、レンタカー費用補償特約に特化したレンタカー事業の運営です。「この事業も好調です。まだ当社は従業員が少ないため、本業以外に少しでも売上を増やす施策にチャレンジするのは重要なこと。レンタカー事業も拡大していく計画です」(石田氏)

開業と同時にコグニセブンを導入して効率化を推進 重視するアフターフォローが充実している点に好感

売上と共に課題となるのが、いかに事務作業を減らしていくかということです。その点で、大きく貢献しているのが、17年の開業と同時に導入したコグニセブンであると、石田氏は話します。「保険会社との協定をスムーズに行うことができ、部品の金額もコンスタントに更新される点が有効です。修理の取り換え部品に関して明細が一覧で出力可能で、それをそのまま取引先にファックスで送付して部品発注できることも利点。その他、作業指示書もあるので、従業員に渡すことでできて便利です」(石田氏)



開業と同時期に導入したコグニセブンは業務の効率化に貢献

導入当初は使い方に慣れず、戸惑うことも少なくなかったといいます。そうした中、重宝したのが、製品に関する問い合わせに対応するコグニサポートです。「非常に丁寧に分かりやすく説明してもらえて、助かったことを今でも覚えています。私は自分のビジネスを行う上でもお客様へのアフターフォローは重視しており、それが充実しているコグニセブンを高く評価しています」(石田氏)

従業員のオールマイティー化で生まれるチームワーク 顧客の“心まで直す”仕事の魅力を若者に広めていく

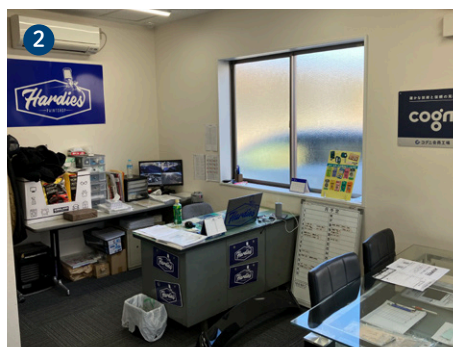
一方、仕事を進める上で、最も重視していることのひとつがチームワークです。それぞれメイン業務として板金、塗装と分けてはいますが、例えば、板金担当でも仕上げや下地を作ることにはできたり、逆に塗装担当でも軽板金ができたりするなど、ある程度作業のオールマイティー化を図っています。それによって、忙しい時は互いにカバーし合える体制を整えているのです。



仕上がりのレベルの高さには定評があり、次々と仕事が舞い込む

ただし、今の陣容で十分とは全く考えてなく、今後は会社をより大きくしていくために、積極的に人材を採用していく予定です。「休暇や給与面で敬遠され、若手の働き手が少ないことが業界の課題です。その状況を打破するため、生産性を落とさずに土日休みにする方法を今は模索している段階です。また、売上でしっかり数字を作って、若手人材の獲得や待遇面の改善も進め、業界のイメージを変えていきたいというのが私の思いです」(石田氏)。即戦力性や技術は求めず、未経験でも人徳さえあれば採用しての方針です。

これだけ、改善への意欲があるのは、石田氏自身がボデーショップの仕事にほれ込んでいるからです。「事故でクルマが壊れると、お客様は心までへこんでしまいます。修理すれば、クルマの見た目だけでなく、その沈んだ心まで直せるわけで、本当に素晴らしい仕事だと確信しています。それだけ価値があって、カッコいい仕事なんだということを、皆で広めて、多くの若者に携わってもらえる業界にしていきたいと考えています」(石田氏)



- ① 2017年、店舗と工場がオープン。「当初は私の従業員に対する言い方がきつかったりしたのが原因で辞めていく人も多かった。今は中途採用のメンバーが長く働いてくれている」(石田氏)
- ② 事務を行うオフィスは必要最低限のスペースに収めている。
- ③ 本格的な塗装ブースを導入し、丁寧な塗装によって、完璧な仕上がりを目指している

- ④ 代表の石田氏はガーデニングが趣味。南国や砂漠の植物を育てる「ドライガーデン」にのめり込んでいるという
- ⑤ 敷地内の駐車場には所狭しと修理を待つクルマや修理後のクルマが並ぶ。仕上がりの良さが評判を呼び、日々ひっきりなしに入庫があり、ビジネスは活況を呈している

コグニフォトベースを使う場合、 cogniPHOTOBASE mobileを使うととても便利です！

スマホで撮影した写真を
「コグニフォトベース」に
かんたんアップロード。



ナンバープレート
自動読み取り機能付き！
入力の手間が省けます。

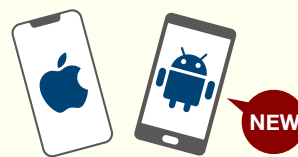


NEW

AR技術を活用した新機能を追加。
スマホだけで
かんたん高さ測定。



iOS、
NEW Android
対応。



様々な機能で見積り作成や損保・共済との連携をサポートします



「AR技術を活用した機能」詳しく知りたい方はまずはお試し！

無料
ダウンロードは
こちら



App Store
からダウンロード



Google Play
で手に入れよう



※cogniPHOTOBASE mobileのご利用には
「cogniPHOTOBASE」のアカウントが必要です。

対応OS、対応機種は > こちらを
クリック



アセスプロIIバージョンアップのお知らせ

2月にお届けするDVDでアセスプロIIのバージョンアップを行います。
バージョンアップをすることで見積書に「適格請求書発行事業者登録
番号」を印刷することができるようになります。

よくあるご質問は > こちらを
クリック



社会貢献活動のご報告

コグニビジョンは2021年度からSDGsの取り組みの一環として、子どもたちの心身の健やかな成長を支援しています。今年度も引き続き、児童養護施設 社会福祉法人光明会 杉並学園（東京都）、児童養護施設 アイリス学園（福島県）へ寄付をいたしました。

今回は寄付の活動の取り組みについてご紹介します。

1 社会貢献委員会発足

各部から若手を中心に1名ずつ選出され、社会貢献委員メンバーが決定いたしました！

2 寄付品の決定

東京本店と福島支店のメンバーで意見を出し合い、施設に喜んでもらえそうなものを検討し、寄付する品を決定しました。

3 社員から寄付品の受付

寄付品の決定後に社員からの寄付を募り、多くの品が集まりました！



各部から選ばれた社会貢献委員メンバーが品数をカウントしました！

4 杉並学園、アイリス学園に訪問



杉並学園

集めた寄付品を杉並学園、アイリス学園にお届けしました。

施設が希望している日用品のほか、パズルゲームやプログラミングが学べる車に関するおもちゃをお贈りし、大変喜んでいただきました！



アイリス学園

寄付したもの（東京・福島合計）

- ・子供用クロックス : 9足
- ・除菌シート : 123個
- ・ポケットティッシュ : 808個
- ・ボックスティッシュ : 101箱
- ・ラップ : 60本
- ・ポリ袋 : 4個
- ・スポンジ : 23個
- ・知育玩具 : 4個

WEB版季刊cognitionの活用方法

1. どこでも読める



WEB版季刊cognitionはパソコン、スマートフォン、タブレットを使ってスキマ時間にどこにいても読むことができます。



パソコン
スマートフォン
タブレット
OK

2. 関連ページに簡単アクセス

〇〇〇〇は
こちらをクリック

クリック

<https://www.cognivision.jp>

クリック

WEB版季刊cognitionでは、「〇〇はこちら」やURL「[https://~](https://www.cognivision.jp)」などの表記にリンクを貼ってあります。その文字をクリックすると該当のページを開くことができますので、ぜひクリックしてみてください。

3. バックナンバーも読める



過去発行した季刊誌をバックナンバーに公開しているので、気になる記事を後から何度でも読み返すことができます。

季刊cognition
バックナンバーは
こちらをクリック



季刊cognitionの更新をメールでお知らせします メールアドレスのご登録をお願いいたします

2023年5月号より季刊cognitionは当社ホームページでご覧いただけるようになりました。WEB版季刊cognition更新時にメールでお知らせしますので、ぜひメールアドレスのご登録をお願いいたします。

※メールアドレスを登録するにはコグニセブン、アセスプロIIのライセンスIDが必要です。

メールアドレス登録は
こちらをクリック



チェックアップレポートで
設備投資や昇給・雇用を検討する場合に参考になる
財務諸表は
なにと言っているのでしょうか？

1. 貸借対照表
2. 損益計算書
3. キャッシュフロー計算書
4. 経験と勘

ヒント
P.1~3

チェックアップ
レポートの記事を
ご覧ください！

**CO² 排出権付
今治タオル&
タンブラーセット
プレゼント!** cognivision
名前入り

この製品1個あたりCO²排出量が5kgオフセット
されます。保冷保温に優れた真空ステンレス
タンブラーと今治フェイスタオルのセットです。

抽選
30
名様

ご応募は こちらをクリック
締切 2024年2月29日(木)



解答はホームページにて発表いたします。※季刊cognition27号の4択クイズの当選者の発表はプレゼントの発送をもってかえさせていただきます。

季刊 cognition

No.28
2024年 2月1日発行

編集発行: コグニビジョン株式会社
〒163-6024 東京都新宿区西新宿六丁目8番1号 新宿オークタワー24階
<https://www.cognivision.jp>

