



< どんな会社が救われた? Y点1,000点以上の会社 >

Y点(経営状況)で、総資本売上総利益率(X3)の指標は規模が大きい会社ほど点数が上がらず、苦しんでいる指標です。表2(建設業者全体の平均)を見て分かるように、完工高5千万円以上1億円未満の階層が一番高く平均点が35.999%で、一番低い階層は完工高100億円以上で平均点が14.894%です。Y点が1,000点を超える建設業者の場合にはこの傾向がさらに顕著です。小さな会社が1,000点を超える高得点を獲得するには、この指標で点数を稼がなくてはならないのです。完工高5千万円以上1億円未満の階層では、平均点が35.999%から60.560%に増えています。およそ1.68倍です。上限が63.6%であることを勘案しますと、いかにこの数値が高いかを実感できます。

一方、大きな会社は絶対的の力量指標(営業キャッシュ・フロー(X7)、利益剰余金(X8))で点数を稼いでいます。Y点が1,000点を超える建設業者(表1)の場合には、完工高100億円以上で平均点が営業キャッシュ・フロー(X7)で、11.611(億円)、利益剰余金(X8)で88.197(億円)です。高い数値となっています。

小さな会社は総資本売上総利益率(X3)で高得点を獲得しなければならないとしても、個別企業においては獲得した利益を蓄積し自己資本が増えると、負債が従前と変わらないとすれば、売上総利益を每期増やしていかなければ同じ点数を維持できません。このことは現実的には大変なので、企業の行動としては負債の圧縮に努力することになると思われます。そうすれば、総資本売上総利益率(X3)をよくし、また、負債回転期間(X2)や自己資本比率(X6)の点数を上げることもつながります。そこで、小さな会社は負債圧縮型経営をめざすことになります。

【表1】Y点が1,000点を超える業者の平均

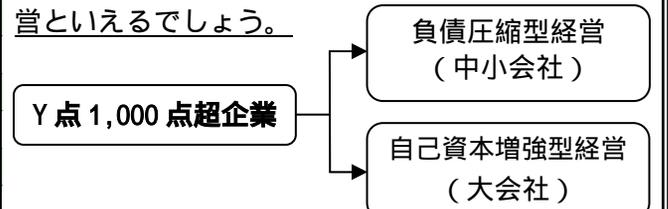
調査業者数 98,153業者(調査日2008年11月8日)

完成工事高合計	調査業者数	Y点が1,000点を超える業者数		Y点が1,000点を超える業者のY点内訳平均点			
				X1	X3	X7	X8
				上限:-0.3 下限:5.1	上限:63.6 下限:6.5	上限:15.0 下限:-10.0	上限:100.0 下限:-3.0
全体	98,153	4,497	4.6%	0.007	56.544	1.160	8.262
100億円以上	443	146	33.0%	0.044	19.053	11.611	88.197
50億円以上 100億円未満	464	57	12.3%	0.069	23.700	8.663	68.978
20億円以上 50億円未満	1,670	96	5.7%	0.030	31.110	8.317	57.326
10億円以上 20億円未満	3,285	92	2.8%	0.028	40.582	5.036	38.062
5億円以上 10億円未満	6,791	189	2.8%	0.021	51.219	2.916	18.598
1億円以上 5億円未満	35,945	1,727	4.8%	0.016	59.691	0.403	2.743
5千万円以上 1億円未満	19,503	1,180	6.1%	0.018	60.560	0.153	0.886
5千万円未満	30,052	1,010	3.4%	0.003	58.610	0.338	2.024

【表2】建設業者全体の平均

完成工事高合計	調査業者数	業者全体のY点内訳平均点			
		X1	X3	X7	X8
		上限:-0.3 下限:5.1	上限:63.6 下限:6.5	上限:15.0 下限:-10.0	上限:100.0 下限:-3.0
全体	98,153	0.671	29.409	0.109	1.316
100億円以上	443	0.119	14.894	3.858	52.990
50億円以上 100億円未満	464	0.245	16.187	2.434	24.505
20億円以上 50億円未満	1,670	0.352	17.718	1.216	11.942
10億円以上 20億円未満	3,285	0.449	20.122	0.459	5.454
5億円以上 10億円未満	6,791	0.525	23.433	0.267	2.735
1億円以上 5億円未満	35,945	0.684	30.906	0.081	0.760
5千万円以上 1億円未満	19,503	0.756	35.999	0.027	0.229
5千万円未満	30,052	0.691	26.774	0.031	0.204

一方、大きな会社は目標点数に届けば個々の指標のよしあしに神経をとがらせる必要はありません。大きなリターンを獲得できるとすれば積極的に投資することも可能です。そうした意味で経営に自由度があります。このような会社は自己資本増強型経営といえるでしょう。



もっとも、この二つの類型は相反するものではありません。どちらに重点をおくかの違いでしょう。もちろん、最善なのは同時に達成できることです。そして、この二つの型で共通しているのは純支払利息比率(X1)で高い点数を取っていることです。この指標は-0.3が最高点ですが、完工高5億円以上で平均点がマイナスになっています。支払利息よりも受取利息配当金の方が多いのです。また、5億円未満でも0に近い数値です。

自社の置かれている状況、そして、高得点会社の指標と比較して今後の経営に活かしたいものです。

WISENET編集部 松村 清(税理士)

『経審トレンド5』好評無償公開中
新経審を含む5期分の経審データ比較が
可能になりました
全国18万社の建設会社5期分の経審データを比較
地域のライバル会社との売上・経営状況を比較分析

今すぐ検索サイトで
「経審トレンド」で検索実行!

送信先宛名変更(右欄に変更後の宛名をご記入ください)
今後「Wise FAXNET」送信不要 今後「Wise FAXNET」はメールで希望
FAX送信はこちらまで **0269-65-4745**

資料・デモをご希望の方は、下記にご連絡先をご記入下さい。ユーザー様で前回登録時と変更のない場合には、貴社名とご担当者名、TELのみをご記入下さい。

貴社名	
ご担当者様	ご役職・部署名
TEL	FAX
今後メールでの送信をご希望される場合は下記にアドレスをご記入下さい。	
e-mail	

「Wise FAXNET」は建設業業務支援ソフト「Wisdom(ウィズダム)」ユーザー様、ワイズ公共データシステム(株)に経営状況分析申請を頂いたお客様、又は資料のご請求を頂きましたお客様及び研修会で名刺交換をさせていただきました皆様等に経審に関する最新情報、経審書類作成のワンポイントを紹介、月一回の発行となります。内容に関するお問い合わせ、バックナンバーの請求(99年2月号~)は弊社までご連絡下さい。弊社ホームページよりバックナンバーのダウンロードができます(11月号は11月28日より可能)。ログインIDは「1921」です。入力後、[ログイン]ボタンをクリックして下さい。ワイズホームページ <http://www.wise.co.jp/>