

皆さんは  
正しい選択ができますか？

今の借入状況は  
問題ない!?

3つのケースから学ぶ /

過剰借入のチェックに役立つ

経営指標とは？

借入金の大きさ

ケース  
1

過剰借入のチェック方法（その1）  
創業5年、こんなに借入して  
分不相応じゃない？

▶ 3ページ

支払利息の大きさ

ケース  
2

過剰借入のチェック方法（その2）  
創業8年、こんなに利息が増えても  
払い続けられる？

▶ 13ページ

借入金の返済能力

ケース  
3

過剰借入のチェック方法（その3）  
創業15年、こんなに借入が増えて、  
返せるの？

▶ 23ページ

## 経営センスチェックとは？

経営に役立つ会計ノウハウを、①ストーリー形式の読みやすい記事と、②3択クイズで、楽しく学べる、③無料のWebコンテンツです。

毎月3、13、23日に最新記事を掲載。全10業種、240本を超える記事が読めます。

MJSのシンクタンク、MJS税経システム研究所がお届けしています。

<https://www.mjs.co.jp/topics/keieisense/>

## だから今回このテーマを選びました

2023年7月は、コロナ禍に民間金融機関から無利子・無担保で受けた融資（ゼロゼロ融資）の返済開始が集中するといわれ、いよいよ本格的にコロナ関連融資の返済が始まります。そこでVol.10では、「過剰借入のチェック方法」を取り上げた記事を3本ピックアップしました。

今回ピックアップしたのは…

- 借入金が、会社の“規模”に見合っているのか
- 借入金が、会社の“収益力”に見合っているのか
- 借入金が、会社の“返済能力”に見合っているのか

このような3つの視点から、無理な借入をしていないかをチェックする方法です。

借入金が大きすぎるようであれば、借入先にリスクの相談をしたり、経営改善に取り組んだり、速やかに計画を立てて動いていく必要があります。

まずは、現在の借入状況をチェックすることから始めましょう。

物価高やコロナ後の経済活動の活発化により、資金不足に陥りやすい状況です。

これから借入をする際にも役立つ知識ですので、今後ご活用いただけると幸いです。

あなたは全問正解できるでしょうか？

あなたの経営センスをチェックしてみましょう。今すぐトライ！

MJS 税経システム研究所 より



## 借入金の大きさ

# 質 問

創業から5年、急成長を続ける「ミロ子システム社」のミロ子社長。B/Sの借入金が会社の規模に比べて大き過ぎるのではないかと不安になりました。皆さんが経営者なら、借入金の大きさと比較すべき“会社の規模”として何を使いますか？

### パターン 1

借入金の大きさと、  
会社の「従業員数」  
を比べる

### パターン 2

借入金の大きさと、  
会社の「社歴」を  
比べる

### パターン 3

借入金の大きさと、  
会社の「売上高」  
を比べる



この質問をイメージして次ページ以降のストーリーをお読みください。

## 過剰借入のチェック方法（その1）

# 創業5年、こんなに借入して 分不相応じゃない？

### 増収増益を達成した会社

5年連続で増収増益を達成した「ミロ子システム社」のミロ子社長。まだ20代の若手経営者ですが、かなりのやり手です。従業員の平均年齢も20代半ばで、経営幹部も皆20代というとても若い会社です。

今日は、ミロ子社長が経営幹部の前で年度末の挨拶をしています。



ミロ子社長：今期も皆さんの努力のおかげで増収増益を達成できました。本当にありがとうございます



幹部社員たち：社長、おめでとうございます！



ミロ子社長：うちの会社はこれまで投資に投資を重ねて、成長をしてきましたが、来期も借入をして、さらに投資を行って、増収増益を目指しましょう



幹部社員たち：おーっ！

来期も積極的な投資を行う決心がついたミロ子社長ですが、数カ月前は、借入を増やして投資するべきかどうか悩んだのです。

## 気づいたらこんなに借入が増えてる！ 分不相応じゃない？!

第5期が終わろうとしていた時のことです。

ミロ子社長が経営会議で今期の貸借対照表を見たとき、ついに借入が1億円を超えていることに気づきました。



**ミロ子社長**：ちょっ、ちょっと待って。借入金が1億円を超えてるんだけど、これって本当なの？



**管理担当役員**：はい、間違いありません。先月、新しい設備を購入するために2千万円の借入をしたことで、ついに1億円を超えることになりました



**ミロ子社長**：大丈夫なの？こんなに借入が増えて。長年続いている企業ならまだしも創業して間もないうちの会社には、ちょっと分不相応じゃない？



**管理担当役員**：銀行の担当者はむしろもっと借りてほしいって感じでしたよ



**ミロ子社長**：貸す方は気楽かもしれないけど、借りる方はちょっと怖くなってくるわ…。皆はどう思う？会社の規模に対して借入が多過ぎる気がしない？



**管理担当役員**：会社の規模を表す要素はいろいろとありますので、比較対象を決めて借入と比べてみた方が良いでしょうか



**営業担当役員**：それでは、従業員数こそ会社の規模を表しますから、従業員数と借入を比較してみたらどうでしょう。従業員数が20人で借入金が1億円。ちょっと多いかな？うーん、よく分からないな…



**開発担当役員**：いや、会社の規模を表すのは社歴じゃないでしょうか。うちの会社は社歴が5年ですから、5年で1億。多いかな？いまいち、よく分からないな…



**管理担当役員**：会社の規模は売上じゃないかな？うちの売上は6億円。売上6億で借入金が1億。ちょっと多い気がするかな？でも、よく分からないな…



ミロ子社長：借入金の大きさと比べるべき会社の規模って一体何なのかしら？



---

## 質 問

創業から5年、急成長を続ける「ミロ子システム社」のミロ子社長。B/Sの借入金が会社の規模に比べて大き過ぎるのではないかと不安になりました。皆さんが経営者なら、借入金の大きさと比較すべき“会社の規模”として何を使いますか？

---

### パターン 1


借入金の大きさと、会社の「従業員数」を比べる

### パターン 2

借入金の大きさと、会社の「社歴」を比べる

### パターン 3

借入金の大きさと、会社の「売上高」を比べる

 解答は次のページへ

パターン 1



答え 借入金の大きさと、会社の「従業員数」を比べる

確かに従業員数は会社の規模を表しますが、借入の大きさと比べるのはちょっと違うように思います。借入の大きさと比較すべきものが他にありそうです。

パターン 2



答え 借入金の大きさと、会社の「社歴」を比べる

確かに社歴が長いほど、会社の信用度が高いと考えられますが、借入の大きさと比べるのはちょっと違うように思います。借入の大きさと比較すべきものが他にありそうです。

パターン 3



答え 借入金の大きさと、会社の「売上高」を比べる

実はミロ子社長が選んだのはパターン3でした。なぜ借入と売上を比べることにしたのでしょうか…。



## ついにマンションを購入したミロ子社長

経営幹部と借入について議論をした日の夕方。ミロ子社長は不動産会社にいました。会社が順調に成長してきたこともあり、念願だったマンションを購入することにしたのです。一人暮らしには少し大きいかもしれませんが、思い切ってローンを組むことにしました。



不動産会社：それでは、住宅ローンの手続きをしますから、年収を示す資料をお願いいたします



ミロ子社長：はい。去年の確定申告のコピーで大丈夫ですか？



不動産会社：ありがとうございます。では、審査の結果はまたご連絡します



ミロ子社長：ところで、私のような若い一人暮らしの人間が、こんなに多額のローンを組んでも大丈夫でしょうか？



不動産会社：この年収でしたら、ローンの審査も問題ないと思いますよ



ミロ子社長の心の声：＜確かにお金を貸す側の立場になれば、一人暮らしでも、四人暮らしでもあんまり関係ないわよね。それに20代でも30代でも、それほど違いはないのね。むしろ借入を返せるだけの年収があるかどうか気になるのね。それって、企業の借入も同じかもしれないわ＞

その日の夜。ミロ子社長は自宅に帰り、インターネットで調べたところ、**負債月商倍率（有利子負債月商倍率）**という指標があることが分かりました。

負債月商倍率は、借入金を月商で割って求める数値であり、業種によるものの、一般に3倍から5倍以内が望ましいということが分かりました。



ミロ子社長の心の声：<うちの会社の売上高は年間6億円。だから月商は12カ月で割って5千万円。借入1億円を月商5千万円で割って、2倍ってことね。これなら会社の規模に比べて借入が大き過ぎるってわけではなさそうだわ>



ワンポイント解説

### 「負債月商倍率」(有利子負債月商倍率)

借入金が月商の何倍あるかを示しており、借入金が多過ぎるかどうかをはかる指標です。業種によって異なるものの、一般に3倍から5倍以内が望ましい水準と言われることがあります。

Let's Try!

## 自社の「負債月商倍率」(有利子負債月商倍率)を算出してみよう!

以下に当てはめて自社の「負債月商倍率」(有利子負債月商倍率)を計算してみましょう。

	前期	当期(直近月) (※)
B/S上の短期借入金残高(A)		
B/S上の長期借入金残高(B)		
上記以外の有利子負債(C)		
計(D = A + B + C)		
P/L上の売上高(E)		
月商(F = E ÷ 月数)		
負債月商倍率(D ÷ F)	倍	倍

(※)「当期」欄は、当期中の直近月時点で算出することを想定。  
その場合、「月商」は期首から直近月までの月数を用いて計算する。

負債月商倍率は何倍になっていますか?

### 【参考】主要業種の負債月商倍率の平均値

全産業 4.6、建設業 3.4、製造業 4.3、情報通信業 2.4、運輸業・郵便業 5.1、  
卸売業 2.1、小売業 2.9、不動産業・物品賃貸業 18.1、  
専門・技術サービス業 8.7、宿泊業・飲食サービス業 10.6、  
生活関連サービス業・娯楽業 5.4、その他サービス業 6.6

(注)「中小企業実態基本調査」(中小企業庁 2021年度決算実績(確報)2023年7月28日公表)に基づいて参考値として算出したものであり、適正値を示したものではありません。

## 【関連情報】

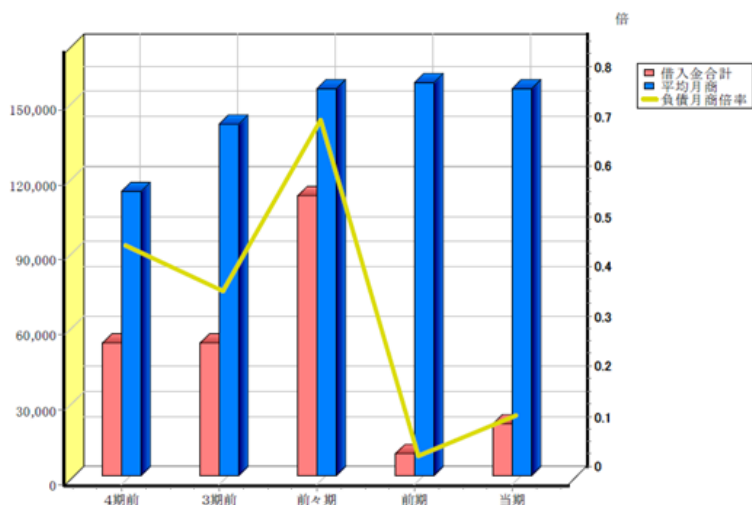
MJS システムには「負債月商倍率」などの経営指標を分析できる帳票も用意されています。興味のある方はコチラをご覧ください。

### ◆ MJSLINK DX (財務大将)

<https://www.mjs.co.jp/products/mjslink/accounting/>

< 分析帳票の例 >

負債月商倍率推移表



負債月商倍率推移表

令和5年 3月現在 単位:千円

項目	4期前	3期前	前々期	前期	当期
短期借入金	41,059	41,059	7,564	1,564	12,100
長期借入金	12,200	12,200	104,474	6,974	8,660
借入金合計	53,259	53,259	112,038	8,538	20,760
平均月商	113,815	140,541	154,715	157,215	154,637
負債月商倍率	0.47	0.38	0.72	0.05	0.13



## 支払利息の大きさ

# 質 問

創業から8年、急成長を続ける「ミロ子システム社」のミロ子社長。P/Lの支払利息が増えてきて、会社の収益力に比べて大き過ぎるのではないかと不安になりました。皆さんが経営者なら、支払利息の大きさと比較すべき“会社の収益力”として何を使いますか？

### パターン 1

支払利息の大きさと、「売上高」を比べる

### パターン 2

支払利息の大きさと、「営業利益」を比べる

### パターン 3

支払利息の大きさと、「当期純利益」を比べる



この質問をイメージして次ページ以降のストーリーをお読みください。

## 過剰借入のチェック方法（その2）

# 創業8年、こんなに利息が増えても 払い続けられる？

### 増収増益を達成した会社

8年連続で増収増益を達成した「ミロ子システム社」のミロ子社長。まだ20代の若手経営者ですが、かなりのやり手です。従業員の平均年齢も20代半ばで、経営幹部も皆20代というとても若い会社です。

今日は、ミロ子社長が経営幹部の前で年度末の挨拶をしています。



ミロ子社長：今期も皆さんの努力のおかげで増収増益を達成できました。本当にありがとうございます



幹部社員たち：社長、おめでとうございます！



ミロ子社長：うちの会社はこれまで投資に投資を重ねて、成長をしましたが、来期も借入をして、さらに投資を行って、増収増益を目指しましょう



幹部社員たち：おーっ！

来期も積極的な投資を行う決心がついたミロ子社長ですが、数カ月前は、支払利息が増えてきたことから、借入を増やして投資するべきかどうか悩んだのです。

## 数カ月前 — 気づいたら借入の支払利息がこんな金額に！ 今後も払い続けられるの？

第8期が終わろうとしていた時のことです。

ミロ子社長が経営会議で今期の損益計算書を見たとき、ついに支払利息が3千万円を超えていることに気づきました。



**ミロ子社長:** ちよっ、ちよっと待って。このP/Lの支払利息が3千万円って本当なの？



**管理担当役員:** はい。毎年の投資のために借入を増やした結果、ついに支払利息が年間で3千万円に増えてしまいました



**ミロ子社長:** 大丈夫なの？こんなに支払利息が増えて。うちの会社の収益力でちゃんと払っていけるの？



**管理担当役員:** 銀行の担当者はむしろもっと借りてほしいって感じでしたよ



**ミロ子社長:** 貸す方は気楽かもしれないけど、借りる方はちょっと怖くなってくるわ…。皆はどう思う？うちの収益力に対して支払利息が大き過ぎる気がしない？



**管理担当役員:** 収益力を表す要素は色々ありますので、比較対象を決めて借入金と比べてみた方が良いでしょうか。



**営業担当役員:** それでは、支払利息が大き過ぎるかどうか、売上高と比較してみたらどうでしょう。うちの売上高が30億円ですから、支払利息の100倍の売上高ですね。売上高と比較すると、それほど支払利息が大きいとも思えませんが…



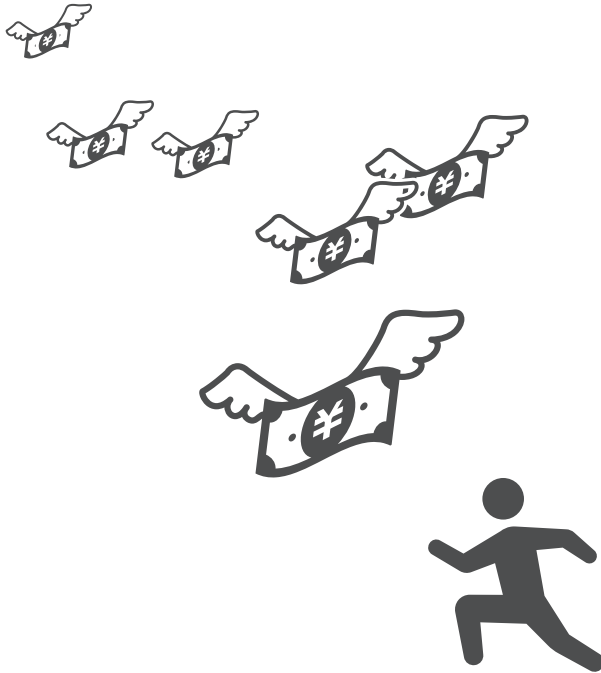
**開発担当役員:** いや、売上高ではなく、営業利益と比較した方がいいんじゃないでしょうか。うちの営業利益は3億円ですから、支払利息の10倍の営業利益ですね。これってどうなんだろう？それほど支払利息が大きくない気もしますが…



**管理担当役員:** むしろ当期純利益と比較した方がいいんじゃないかな？うちの当期純利益は1億5千万円ですから、支払利息の5倍ですね。うーん、これって支払利息は大きいんだろうか？大きくないんだろうか？



ミロ子社長：支払利息の大きさと比べるべき、会社の収益力って一体何なのかしら？





---

## 質 問

創業から8年、急成長を続ける「ミロ子システム社」のミロ子社長。P/Lの支払利息が増えてきて、会社の収益力に比べて大き過ぎるのではないかと不安になりました。皆さんが経営者なら、支払利息の大きさと比較すべき“会社の収益力”として何を使いますか？

---

### パターン 1

支払利息の大きさと、「売上高」を比べる

### パターン 2

支払利息の大きさと、「営業利益」を比べる

### パターン 3

支払利息の大きさと、「当期純利益」を比べる



解答は次のページへ

パターン 1



答え 支払利息の大きさと、「売上高」を比べる

確かに、売上高と支払利息を比較する売上高対支払利息率（支払利息 ÷ 売上高 × 100%）という指標がありますが、赤字の会社でも売上が大きければ売上高対支払利息率は良好ということも起こり得ますから、より適切な他の指標を考えるべきでしょう。

パターン 2



答え 答え 支払利息の大きさと、「営業利益」を比べる

実はミロ子社長が選んだのはパターン2でした。なぜ支払利息と営業利益を比べることにしたのでしょうか…。

パターン 3



答え 支払利息の大きさと、「当期純利益」を比べる

当期純利益は企業の最終的な利益を示すP/Lの数値ですから、支払利息と比較するには良いとも思えますが、利息の支払能力を判断するためには他の指標の方が分かりやすいでしょう。

## 金融のことは金融のプロに聞くに限る

経営幹部と支払利息について議論をした日の夜。ミロ子社長は銀行に就職した大学の同級生と食事をしていました。



同級生の銀行員：今期もまた増収増益になりそうなんだって？ 大したもんだな



ミロ子社長：ありがとう。でも、毎日不安なことばかりで疲れるわよ



同級生の銀行員：へ～。いつ株式上場してもおかしくないような会社の社長が不安なんてあるんだね～



ミロ子社長：そうそう。ちょうどいいわ。今日ね、会社で幹部の皆と議論をしたの。支払利息が大き過ぎるんじゃないかって。



同級生の銀行員：借入が増えてくると、支払利息が結構な金額になるからな～



ミロ子社長：それでね、支払利息がうちの会社の収益力に対して大き過ぎないかどうかを知りたいんだけど、売上高と営業利益と当期純利益のどれと比べるべきかしら？



同級生の銀行員：ああ、それね。それなら、P/Lの並び方を見てみると分かるよ

そう言って、同級生の銀行員が近くの紙ナプキンに以下のようなP/Lを書きました。

売上高	3,000
...	...
<hr/>	
営業利益	300
営業外費用	
支払利息	30
...	...
<hr/>	
当期純利益	150



同級生の銀行員：P/Lの営業外費用に支払利息があるでしょ。この支払利息って、どの利益から払っている？



ミロ子社長：えーっと。営業利益の下に支払利息があるから、営業利益から払っているってこと？



同級生の銀行員：そういうこと。営業利益から支払利息を払うんだから、営業利益が支払利息の何倍あるかが大事ってこと



ミロ子社長：なーるほど。そう考えればいいのね。意外とシンプルね



同級生の銀行員：営業利益を支払利息で割った数値をインタレスト・カバレッジ・レシオって言うんだ。これが何倍以上あればいいかはいろいろとされているけど、まあ、10倍以上あったら安心だね



ミロ子社長の心の声：<なるほどね。支払利息は営業利益から支払うから、支払利息を十分払えるだけの営業利益があればいいってことね。うちの会社は営業利益が3億円、支払利息が3千万円だから、3億円÷3千万円で10倍ね。支払利息が大き過ぎるってことはなさそうだわ>



#### ワンポイント解説

### 「インタレスト・カバレッジ・レシオ」

借入の利息の支払能力を示す指標であり、営業利益を支払利息で割って求められます。なお、様々な計算式があり、(営業利益+受取利息+受取配当金)÷(支払利息+割引料)などもあります。

インタレスト・カバレッジ・レシオは10倍以上あれば支払利息の支払能力に問題ないと言われることがあります。

Let's Try!

## 自社のインタレスト・カバレッジ・レシオを算出してみよう！

以下に当てはめて自社の「インタレスト・カバレッジ・レシオ」を計算してみましょう。

	前期	当期（直近月） （※）
P/L 上の営業利益（A）		
P/L 上の支払利息・割引料（B）		
インタレスト・カバレッジ・レシオ （A ÷ B）	倍	倍

（※）「当期」欄は、当期中の直近月時点で算出することを想定。

インタレスト・カバレッジ・レシオは何倍になっていますか？

● MEMO ●



## 借入金の返済能力

# 質 問

創業から15年、急成長を続ける「ミロ子システム社」のミロ子社長。B/Sの借入金が増えてきて、ちゃんと返せるかと不安になりました。皆さんが経営者なら、借入金の返済能力を調べるために、どのような計算をしてみますか？

### パターン 1

借入金をB/Sの現金預金で割ってみる

### パターン 2

借入金をP/Lの売上高で割ってみる

### パターン 3

借入金を営業キャッシュ・フローで割ってみる



この質問をイメージして次ページ以降のストーリーをお読みください。

## 過剰借入のチェック方法（その3）

# 創業 15 年、こんなに借入が増えて、返せるの？

## 経営方針を大きく変えた会社

15年連続で増収増益を達成した「ミロ子システム社」のミロ子社長。20代で起業した若手経営者もすでに30代になり、すっかり企業経営も慣れてきました。従業員も増えて、経営幹部も様々な経歴を持つ中途採用者で固められてきています。今日は、ミロ子社長が経営幹部の前で年度末の挨拶をしています。



ミロ子社長：皆さんの努力のおかげで、ついに15年間連続で増収増益を達成できました。本当にありがとうございます



幹部社員たち：社長、おめでとうございます！



ミロ子社長：うちの会社はこれまで投資に投資を重ねて、成長をしましたが、来期は少し投資をおさえ、売上の成長よりも効率性や利益率を重視した経営に切り替えていこうと思います



幹部社員たち：はい！

来期からは成長性よりも効率重視に経営の舵を大きく切る決心をしたミロ子社長ですが、それは数カ月前に起こった出来事がきっかけでした。



## 数カ月前 — 気づいたら借入金がこんな金額に！ ちゃんと返済できるの？

第15期が終わろうとしていた時のことです。

ミロ子社長が経営会議で今期の貸借対照表を見たとき、ついに借入金が30億円に達していることに気がつきました。



**ミロ子社長**：ちよっ、ちよっと待って。このB/Sの借入金が30億円って本当なの？



**管理担当役員**：はい。毎年の投資のために借入を増やした結果、ついに借入金が30億円に達してしまいました



**ミロ子社長**：大丈夫なの？こんなに借入金が増えて。15年連続で増収増益にはなりそうだけど、このまま投資をつづけながら、ちゃんと返済していけるのかしら？



**管理担当役員**：銀行の担当者はむしろもっと借りてほしいって感じでしたよ



**ミロ子社長**：貸す方は気楽かもしれないけど、借りる方はちょっと怖くなってくるわ…。皆はどう思う？うちの会社はこの借入金を何年で返済できると思う



**営業担当役員**：それでは、何年で返済できるかを計算するために、借入金をB/Sの現金預金の金額で割ってみたらどうでしょうか。そうすれば、何年分の現金預金でこの借入金を返済できるか分かるのではないかと思います



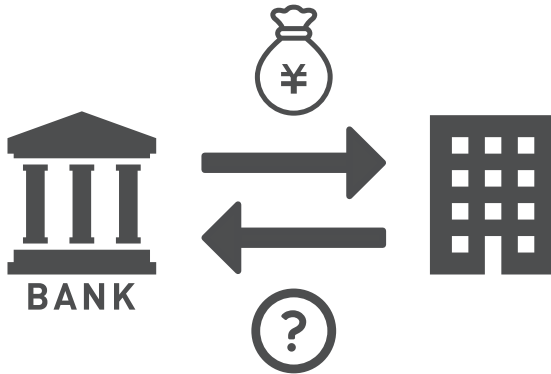
**開発担当役員**：いや、何年で返済できるかを計算するには、P/Lの売上高で割ったらどうでしょうか。そうすれば、借入金を何年分の売上高で返済できるか分かります



**管理担当役員**：むしろキャッシュ・フロー計算書の営業キャッシュ・フローで借入金を割ってはどうでしょうか。営業キャッシュ・フロー何年分で借入金が返済できるか分かります



ミロ子社長：う～ん、みんないろいろ考えてくれたけど、借入金を何年で返済できるか計算するためには、借入金を何で割ったらいいのかしら？



---

## 質 問

創業から10年、急成長を続ける「ミロ子システム社」のミロ子社長。B/Sの借入金が増えてきて、ちゃんと返せるかと不安になりました。皆さんが経営者なら、借入金の返済能力を調べるために、どのような計算をしてみますか？

---

### パターン 1

借入金をB/Sの現金預金で割ってみる

### パターン 2

借入金をP/Lの売上高で割ってみる

### パターン 3

借入金を営業キャッシュ・フローで割ってみる



解答は次のページへ

パターン 1



### 答え 借入金を B/S の現金預金で割ってみる

借入金を返済するのは現金預金ですから、B/S の現金預金で借入金を割れば良いようにも思えますが、B/S の現金預金と同額が毎年増えるわけではないので、あまり意味のある計算にはなりません。何か他の計算式を考える必要があります。

パターン 2



### 答え 借入金を P/L の売上高で割ってみる

借入金を P/L の売上高で割って計算することで、売上高の何年分の借入かが分かりますが、売上高を全て借入金の返済に充てることはできませんから、あまり意味のある計算にはなりません。何か他の計算式を考える必要があります。

パターン 3



### 答え 借入金を営業キャッシュ・フローで割ってみる

実はミロ子社長が選んだのはパターン 3 でした。なぜ借入金を営業キャッシュ・フローで割ることにしたのでしょうか…。

## いよいよ都心の高級マンションの購入を検討し始めた ミロ子社長

経営幹部と借入が返済できるかどうか議論をした日の夕方。ミロ子社長は不動産会社にいました。創業から15年が経過し、業績も順調に推移していることから、いよいよ今のマンションを売って、都心の高級マンションの購入を考え始めたのです。



不動産会社：それでは、今のマンションを売却し、新しく都心の高級マンションを購入しますと、住宅ローンが1.8億円になります



ミロ子社長：いつ、1.8億円？ 結構大きいわね…



不動産会社：でも、ミロ子様年収は3千万円ですから、わずか6年の年収で返済できますよ



ミロ子社長：6年なら大したことなさそうだわ。では、思い切って…



ミロ子社長の心の声：<ちょっと待ってよ。年収の6年で返済できるっておかしいわよね。年収から生活費を差し引いて、残ったお金で借入を返済するんだから。借入を年収で割って返済年数を計算するのって、借入金を売上高で割るのと同じじゃない>

結局、ミロ子社長は高級マンションの購入はもう少し考えることにして、その日は自宅に戻ってきました。そして、銀行で働いている大学の同期に電話をしました。



ミロ子社長：忙しいところごめんね。うちの会社の借入が30億円あるんだけど、これって多過ぎるんじゃないかと思ってるの。それで、何年で返済できるか計算しようと思ったんだけど、計算の仕方が分からないの



同期の銀行員：ああ、債務償還年数分析だね



ミロ子社長：えっ、債務償還年数？



**同期の銀行員：**そうそう。借入金を営業キャッシュ・フローで割って、何年で返済できるか計算するんだよ。一般に10年以内であれば問題ないと判断することが多いね



**ミロ子社長：**営業キャッシュ・フローって何？



**同期の銀行員：**本業で増やした資金のこと。借入の返済に充てられるお金ってところだね。キャッシュ・フロー計算書を作ればすぐに計算できるよ。キャッシュ・フロー計算書を作っていない場合には、当期純利益に減価償却費を加えて営業キャッシュ・フローとすることもあるよ



**ミロ子社長：**なるほど。うちの会社は借入金が30億、当期純利益が2億、減価償却費が5千万円だから、30億円÷2億5千万円で12年。10年を超えているわ！ ありがとう。勉強になったわ

このときミロ子社長は思いました。



**ミロ子社長の心の声：**<債務償還年数が12年ってことは、今の借入はちょっと多過ぎたってことね。創業から15年経ったところだし、ここで一度成長路線から舵を切って、もっと利益やキャッシュを生み出す健全な経営に変える必要がありそうだわ>



## ワンポイント解説

### 「債務償還年数分析」

借入金を何年で返済できるかを示す指標です。計算方法は様々ですが、以下の計算式が使用されることがあります。一般的に債務償還年数は10年以内が望ましいといわれます。

$$\text{債務償還年数} = \text{借入金} \div (\text{当期純利益} + \text{減価償却費})$$

$$\text{債務償還年数} = (\text{借入金} - \text{運転資金}) \div (\text{当期純利益} + \text{減価償却費})$$

$$\text{債務償還年数} = (\text{借入金} - \text{運転資金}) \div (\text{営業キャッシュ・フロー})$$

なお、運転資金とは、「売上債権 + 棚卸資産 - 仕入債務」によります。

### Let's Try!

### 自社の債務償還年数を算出してみよう!

以下に当てはめて自社の「債務償還年数」を計算してみましょう。

	前期
B/S上の短期借入金残高 (A)	
B/S上の長期借入金残高 (B)	
上記以外の有利子負債 (C)	
計 (D = A + B + C)	
P/L上の当期純利益 (E)	
P/L上の減価償却費 (F)	
計 (G = E + F)	
債務償還年数 (D ÷ G)	年

債務償還年数は何年になっていますか？

● MEMO ●



● MEMO ●

● MEMO ●

## 制作

### MJS 税経システム研究所 会計システム研究会

齋藤 真哉（さいとう しんや）

座長 横浜国立大学大学院教授

長谷川 恵一（はせがわ けいち）

顧問 早稲田大学商学学術院教授

山内 暁（やまうち あき）

客員研究員 早稲田大学商学学術院教授

目時 壮浩（めとき たけひろ）

客員研究員 早稲田大学商学学術院教授

福島 隆（ふくしま たかし）

客員研究員 明星大学経営学部教授

井上 慶太（いのうえ けいた）

客員研究員 東京経済大学経営学部准教授

片山 覺（かたやま さとる）

客員講師・執筆者 早稲田大学名誉教授

望月 明彦（もちづき あきひこ）

客員研究員 望月公認会計士事務所代表、公認会計士

石王丸 香菜子（いしおうまる かなこ）

客員講師・執筆者 石王丸公認会計士事務所、公認会計士

中島 努（なかじま つとむ）

席研究員 公認会計士

制作者について詳しく知りたい方は MJS 税経システム研究所のページをご覧ください。

<https://www.mjs.co.jp/outline/zeikei/concept/>

## 経営センスチェック Selection バックナンバーのご案内

### バックナンバー

vol.1 コロナ対策編 vol.2 業務効率アップ編 vol.3 予算作成編

vol.4 決算業務編 vol.5 人材定着編 vol.6 資金繰り編①

vol.7 資金繰り編② vol.8 経営会議編 vol.9 会計用語編①

WEBでご覧の方のみ  
各号タイトルを  
クリックすると  
PDFファイルが  
開きます!



経営センスチェック特別版のバックナンバーは、  
左の QR コード、または下記 URL よりご覧いただけます。  
<https://www.mjs.co.jp/outline/zeikei/activities/works/>  
(MJS 税経システム研究所のページ>活動内容>制作物のご紹介)



他の記事も読んでみたい方は  
こちら！

毎月 **3** のつく日に更新！ »

経営センスチェック 検索

<https://www.mjs.co.jp/topics/keieisense/>

最新記事と  
バックナンバーは  
こちらから！



Twitter/Xで  
最新情報をお届け中！



株式会社ミロク情報サービス 税経システム研究所

〒163-0648 東京都新宿区西新宿 1-25-1 新宿センタービル 48 階

TEL 03-5326-0383 FAX 03-3343-5810

本誌の内容に関するお問い合わせは、お問い合わせフォームまでお願いいたします。

[https://www.mjs.co.jp/form/zeikei\\_info](https://www.mjs.co.jp/form/zeikei_info)