



人類に奉仕する  
ロータリー

RI第2510地区

留萌ロータリークラブ



# 会報

2016 ▶ 2017  
WEEKLY REPORT

留萌ロータリークラブ 会長目標 **友情の和を助け  
奉仕の和を助けよう**

会長／渡邊裕久 幹事／高橋理佳

## プログラム

- |  |                   |                   |
|--|-------------------|-------------------|
| ●本日<br>年男大いに語る part 1<br>西谷英樹会員・堀 光輝会員   | 会員誕生日<br>高 田 潔    | 特別慶祝(古稀)<br>高 田 潔 |
| ●次週予定<br>年男大いに語る part 2<br>辻本哲也会員・串橋伸幸会員 | 配偶者誕生日<br>辻 本 順 子 |                   |

No. 2729

第28回 2月1日

出席報告

前  
例  
会

会員総数.....36名  
出免会員.....5名  
出免出席.....2名  
基準会員出席.....22名  
出席率.....72.73%

前  
々  
会

第25回 1月11日

欠席会員.....7名  
内メイクアップ.....2名  
修正出席率.....85.30%

例会／毎週水曜 12:15~13:15 留萌産業会館2F

## 📝 会長報告 .....

- 1月19日、滝川RCへ卓話の為に出席された鈴木社会奉仕委員長と森会長エレクト、榎井親睦活動副委員長、大変お疲れ様でした。
- 一般社団法人留萌青年会議所より、新春の集い出席の礼状をいただきました。

## 📄 幹事報告 .....

- 留萌特別支援教育研究連盟より、留特連南部ブロック特別支援学級合同学習会の卒業を祝う会開催のご案内をいただきました。2月10日午前10時15分より中央公民館小ホールにて行われます。
- 先ほど会長報告でもありましたが、滝川RCより畠山財団委員長より卓話の礼状をいただ

きました。「留萌クラブの自ら汗を流し奉仕する重要性を改めて感じ、当クラブの今後の活動の励みとさせていただきます」とありました。

- 各テーブルに配付しているオロロンスノーパラダイスの案内が来ております。2月4日・5日の2日間です。お暇な方はぜひ行って見てはいかがでしょうか。

## 🗨️ ニコニコBOX .....

- 塚本会頭お忙しい中、本日はありがとうございました。 渡邊会長
- 先日、滝川RCへ行って来ました。皆さんの活動の一端をお話させていただきました。 森(幹)会長エレクト
- 社会奉仕委員長、一緒に滝川行けなくて申し

訳ございませんでした。 大嶋副会長

- 理事会命令で滝川RCの例会で卓話をしてきました。何とかカッコはついたと思います。また、本日は塚本会頭ご苦労様です。

鈴木社会奉仕委員長

- スノパラ迷路、うちの旦那様が毎日頑張っています。 燕会員
- 先週、是枝映画でロケ地としてワールドワンでの撮影があり、私も主演の福山雅治とからみ出演する事ができました。 西谷会員
- ついに40代最後の歳になってしまいました。一人で誕生日をします。 竹田会員

前 回	445,600円
今 回	73,000円
累 計	518,600円



## プログラム……………

### 来賓卓話「会社が病気になる前に」

留萌商工会議所会頭

留萌信用金庫理事長

塚本 壽三郎様

昨年11月に留萌商工会議所の会頭に就任致しましたが、まだ若葉マークが取れておりませんので、本日の講話は業種がら金融に関する事で、理事長の立場で少しお時間をいただきたいと思ひます。なお当クラブの会員でもある長谷川につきましては本日私がお話をする関係で、東京に出張させました。私の話を聞かれるとまづいので東京で500人位集まる研修に参加させております。その様な事で本日はよろしくお願ひします。

本日のテーマである「会社が病気になる前に」という事で、企業の健康診断ツールである「ローカルベンチマーク」の活用についてお話をさせていただきます。これについては経済産業省のホームページから見れますが、ローカルベンチマークと言うのは、指標、基準という意味もございまして、企業の経営状況の把握、いわゆる健康診断を行うツール(道具)でございまして、企業の経営者等や金融機関・支援機関

等が、企業の状態を把握し、双方が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組みです。企業も高齢化しますので、健康寿命をこのローカルベンチマークを使って延ばそうと言うものです。私は本当はこのローカルと言う言葉はあまり好きではありませんが、今の日本経済はローカル経済型とアウトバウンド型経済、インバウンド型経済があります。留萌はどちらかと言うと、基幹産業はアウトバウンド型経済で、ローカル型経済とはそのローカルだけで回っている経済。アウトバウンド経済は外に向かって活動する経済で、インバウンド経済は観光客などの入り込み型の経済です。留萌はアウトバウンド経済で、ある意味では建設業もアウトバウンド経済です。それは国から予算をもらってここで仕事をしているからで、お金は国などで東京、北海道札幌などから入ってきます。主に土木業で、水産加工業も典型的なアウトバウンド型でございまして。東京にもローカル型経済がありますが、今株が上がっても、円安に振れても地域経済、ローカル経済が良くなれないと言われております。それは、円安や株などが直接的な影響を受けるのはほとんどが大企業だからです。実際の所、統計的にみるとGDPの7割はローカル経済で占められていますが、ただ直接的にすぐに影響を受けているのは大企業で、なかなか地方での実感がわかないと言われております。特に人口減少、高齢化問題というのが地域経済に暗い影を落としております。

ここにローカル経済圏の強化と書いておりますが、近々の課題として生産性の向上があげられます。これは人手不足が深刻化で、これが中央経済の最大の課題になってきています。売上げの問題とか収益の問題もありますが、すべて人口減少が課題になります。生産性の向上は事業ごとの数値を精緻に把握し、どこに資源を集中投入すれば良いかを考える。ローカルでの一発勝負ではなくて、コツコツと長い目で、石の上にも3年と言ひますので、コツコツと蓄えをしていく事が重要だと言われております。

現在、経済産業省はローカル企業7万社のデータを使ってベンチマークを作っております。

このローカルベンチマークは先ほども言いましたが、企業の健康状態を把握するもので、健康診断に使っていただきたいという事でございます。金融機関はこのベンチマークよりまだ詳しい物を使っています、お客様から決算書が入りますと、私どもは本部で一括打ち込んで企業分類や格付けなどに使っております。ですから、それにくらべればこのベンチマークは簡易的なものになります。

具体的には、利用マニュアルを活用して、「財務情報」(6つの指標)と「非財務情報」(4つの視点)に関するデータ入力をします。企業の経営状態を把握する事で経営状態の変化に早めに気づき、早期の対話や支援につなげるのが目的です。財務情報(6つの指標)を使って企業のランク付けをしております。

1. 売り上げ増加率
2. 営業利益率
3. 労働生産性
4. EBITDA有利子負債倍率
5. 営業運転資本回転期間
6. 自己資本比率

この6つです。これらの中で6番目の自己資本比率が債務超過になっていても、1番から5番目までが良ければAクラスの数字が出る場合もございます。算出結果に驚かされることもございます。

1番の企業の成長性を見る、売り上げ増加率はキャッシュフローの源泉・企業の成長ステージの判断に有用な指標。

2番の収益性を見る営業利益率は、事業性を評価する為の、収益性分析の最も基本的な指標。

3番の生産性を見る労働生産性は、成長力、競争力等を評価する指標。

4番の企業の健全性を見るEBITDA(イービットダー)有利子負債倍率は、有利子負債がキャッシュフローの何倍かを示す指標であり、有利子負債の返済能力を図る指標の一つです。

5番の効率性を見る営業運転資本回転期間は、必要運転資金の増減を把握するための指標。

6番の安全性を見る自己資本比率は、総資産のうち、返済義務のない自己資本が占める比率



を示す指標です。

我々が決算書を見る時に、左側に資産があり右側に負債があってその下に自己資本があります。職員にも教育する時によく言いますが、資本金が1000万円の企業で仮に10年間営業していき利益準備金・積立金がいくらになっているかを一番見ます。この企業は売り上げの割には資本金が多いね、自己資本というより利益準備金がいくらあるかによって決まります。10年間営業をしてきて10万円ですと、この企業は1年間で1万円しか利益を出していないことになります。一般的に言うと、子供や孫に1年間で1万円をあげても喜ばない時代です。サラリーマンでも1年間で1万円以上は貯金できますので金融機関はここを重視いたします。今後、成長性とか融資の大きさを出すときにはこの積み上げてきた所が経営者の考えがよく分かるところです。金融機関では良い悪いは別にしましてよく言われます。

この他に非財務情報(4つの視点)により金融機関とお客様の話し合いから将来の可能性や事業価値の源泉把握・財務情報の裏付けなどに有用となっています。

- ①経営者への着目
- ②事業への着目
- ③関係者への着目
- ④内部管理体制への着目

です。

これからの地方の喫緊の課題は、人手不足で人材難です。生産性の向上が収益性の向上となり、益々管理会計の重要性が増えています。事業ごとの数字を精緻に把握、社員ごとの生産性

## 第27回 1月25日(水) 天候/曇

---

や収支を細かく見る。どこに経営資源を集中・投入するか細かく見る。

未だにどんぶり勘定の企業が多い中小企業は逆に伸びしろがある。金融機関は、資本金以外の利益準備金などの蓄積を見る。経営計画はB S (バランスシート) とP L (収益) が必要だが、大きなイメージとして最初にB Sを考える事が重要である。最初に貸借対照表と損益計算書のどちらを作りますかと尋ねれば、約7割の方が損益計算書を作ると言います。通常金融機関は逆で、バランスシートを見ます。極端な話、金融機関でいいますと、今年は預金をこれだけ積み上げましょう、貸出金をこれだけ積み上げましょうと考え、そこからそうする為には損益はどの様にやっていきましょう、ですから、その年の資産負債のイメージを先に考える事が重要で、皆さんに聞くと、だいたい売り上げを何ぼにして、収益をこれだけ上げようと考えます。確かに売り上げを上げて収益は上がったのですが、バランスシートを見ましたら、売掛金が増えているが現預金が全然無いとか、借金が増えているがバランスが悪くなっている。売り上げの規模と利益の規模は到達したが、本来イメージしていた財務バランスは崩れている事があります。先にバランスシートを作ってそれから売り上げ計画を作る方が良いと思います。

以上、時間も無いようですので、ローカルベンチマークは経済産業省のものですが、簡単に事務員の方でも打ち出せますので、決算書が出来ましたらやってみてはいかがでしょうか。

ローカル経済の発展のため、皆様の企業に頑張ってくださいたく、お話を終わらせていただきます。ありがとうございました。

