



2026 近畿・大阪大会キックオフ

近畿地方協議会通常総会・幹事会 コンパクトDX導入セミナー

和歌山の地にジャグラの声響き



ジャグラ近畿・大阪大会へむけ、木原実行委員長から力強くキックオフ



駆けつけて頂いた岡本会長(右)と
山本康彦 中国地協会長(中)
宮崎 真 生産性向上委員会委員長(左)



懇親会もエネルギーに

去る4月18日(金)、ジャグラ近畿地協の総会がホテルグランヴィア和歌山で開催されました。それに先立ち、2026年に大阪で開催されるジャグラ近畿・大阪大会の実行チームによるキックオフミーティングでは、「近畿はひとつのスローガンのもと、小幡運営委員長、木原実行委員長が中心となり、2026年の近畿・大阪大会に取り組んでまいります」と力強く宣言されました。

総会および近畿地協幹事会は、和歌山の松下忠氏を引き続き会長として再任した後、滞りなく終了しました。その後、ジャグラの肝いり事業であるコンパクトDX推進プロジェクトの導入報告がセミナー形式で行われ、34名の出席を得ました。

セミナーは、生産性向上委員会委員長 宮崎真氏(株)ニシキプリント) およびMIS研究委員会副委員長 山本康彦氏(山五青写真工業(株))の報告でなされ、成功事例として、現地和歌山の清水印刷(株)が紹介されました。

ジャグラ会員のコアな事業規模は従業員5名、年商規模1億円未満と定義づけされており、その層の組合員に対するDX化や事業承継の支援取組について、着実に成果が出てきていると思われました。今年はまだなく東京大会、来年は近場で近畿・大阪大会があります。ジャグラの取り組みで社業を発展させている仲間と交流する絶好の機会です。OGS組合員のみなさまの更なる発展を期待してやみません。

(編集部)

ジャグラ近畿地方協議会通常総会 概要

●会場 ホテルグランヴィア和歌山

13:30~15:00 2026近畿・大阪大会キックオフ

15:30~16:30 第69回通常総会 (終了後 近畿地協幹事会)

出席者 32名

16:40~17:40 ジャグラコンパクトDX導入セミナー

生産性向上委員会 委員長 宮崎 真 (株)ニシキプリント

MIS研究委員会 副委員長 山本康彦 山五青写真工業(株)

出席者 34名

出席者 35名

18:00~

懇親会

すか？

しょう

第一弾ではバランスシート(以下BS)は両建てで見ましょう、第2弾ではBSは表面ではなく実態をみましょうというお話を書きました。第3弾では損益計算書(以下PL)について、おカネのプロである金融機関と同じ目線に立ちましょうというお話を書きます。

(OGS副理事長 木原庸裕 (株)遊文舎)



とつても大事なおカネのはなし

第3弾

利益よりも重要なものを理解しよう

PLの構造は簡単で、一番上に売上(収入)が書いてあります。その下に経費(支出)が書いてあります。売上が経費より多ければその分黒字、逆なら赤字という構造です。PLの中には5種類の利益が出てきます。その中で企業の収益性を測るうえで最も重要とされるのが経常利益です。

この経常利益が売上高に対して10%以上あれば高収益企業と言えます。ではおカネのプロである金融機関が企業の決算書の経常利益をそのまま見て、収益性を判断しているかというと、もう一段深いところ、「この会社は本当に儲かっているか(おカネが増えているか)」を資金収支の目線で見ています。社長が「我が社は利益が出ている優良企業だ」と思っているが、金融機関は逆の見方をしていることは、まああるようですので注意が必要です。

金融機関が見ているのは「経常収支」

PLの利益がその企業の収益性をそのまま表しているとは限りません。例えば3月決算の会社が利益調整のため本来4月に計上すべ

き案件の売上を3月に前倒し計上したとします。仕事が仕掛かっているといえれば、この売上には原価が発生しないため売上がまるまる利益となります。しかし翌期4月には逆に売上ゼロに対し原価がまるまるかかるため赤字の先送りとなります。

社長の役員報酬を月30万としている会社が社長の親族の生活費補填のために役員貸付金として月100万資産計上したとすると、その年間1200万は、実態は経費ですがPLには計上されないこととなります。監査法人を経ない未上場企業のPLは経営者と税理士によって百あれば百通りと言われており、企業の収益性をそのまま測るには安定性に欠けるというのが金融機関の見方です。

では彼らはPLをどのように見ているかというと、利益ではなく収支(おカネの増減)で見えています。財務諸表には出てきませんが、実は企業の収益性を測るのに最も重要視しているのが「経常収支」という指標になります。金融機関の実務としての経常収支の計算方法は全ての資産勘定から実態の経費を割り戻すなど、かなり複雑です。筆者が実際に使用している簡易版経常収支の計算方法を別表に記しておきますので参考にしてください。

「経常収支比率」も把握しよう

売上が急増して運転資金も急増した、支払いサイトを変更した、など特殊要因がない限り、本来に儲かっている(おカネが増えている)企業は経常収支比率が必ず100%以上になります。105%以上あればかなり収益性が高い企業だと思えます。金融機関融資を活用している企業が注意しないといけないのは、表面PLだけ見ている企業側と実態収支を経常収支で見ている金融機関側とで隔たりがある可能性があることです。

①経常利益は黒字⇨経常収支比率も100%以上
堅調企業と見られているでしょう。

②経常利益は赤字⇨経常収支比率は100%以上
大きな投資を行い減価償却が多額になった場合等、会計は赤字資金繰り黒字の状態です。赤字が連続しないよう注意しましょう。

③経常利益は黒字⇨経常収支比率は100%以下
特殊要因がない限り、金融機関は実態は赤字と判断しその原因を突き止めようと子細な質問をしてくるでしょう。

ご注意 税理士・会計士はおカネのプロではありません

企業のホームドクターといわれる顧問の税理士、会計士の先生方。頼りになる存在ですが、多くの経営者が錯誤してしまうのは、この人たちにおカネ(経営や財務と言い換えておきます)の相談をしてしまうことです。税理士はPLに基づいて法人税を計算する人、会計士は決算書を監査する人です。PLにはおカネのことは一言も書いてありません。税金の計算に本当に企業におカネが残っているか(儲かっているか)は関係ありません。

銀行員が融資先の社長に「売掛金が増えますけど回収サイトが変わりましたか?」といった質問をしたとします。こういった資産勘定の变化は毎月試算表でBSを確認しないとわかりませんので、そのまま「経理担当や顧問税理士に聞いてくれ」と

投げける社長がいます。当然、外部の税理士にはわかりませんので曖昧な回答となり、銀行から実態がよくわからない会社として警戒されることになります。

融資の相談の際に顧問税理士を連れていき、自分はほとんど話さない社長も同じで、それでは話にならず、銀行は融資をしたくてもできないということになるでしょう。「おカネのことは他の人がやってくれるので、僕は営業してるんです」という社長に会うこともあります。年商が何十億もあって財務担当役員がいるならともかく、年商5億レベルの会社の社長がそれでは、金融機関や仕入先からは相手にされないでしょう。会社のおカネの流れは、経営者である自分自身が最低限把握しておかねばなりません。

その利益、おカネになってま おカネの専門家＝金融機関の「目線」に立ちま

別表●簡易版 経常収支計算法

$$\begin{aligned}
 \text{経常収支} = & \text{A 売上 (PLに記載)} - \text{B 売上原価 (PLに記載)} - \text{C 販管費 (PLに記載)} \\
 & + \text{D 営業外収益 (PLに記載)} - \text{E 営業外費用 (PLに記載)} \\
 & + \text{F 減価償却費 (PLおよび製造原価報告書に記載)} \\
 & - \text{G 売上債権増加額 (2期分のBSを比較)} \\
 & - \text{H 棚卸資産増加額 (2期分のBSを比較)} \\
 & + \text{I 仕入債務増加額 (2期分のBSを比較)} \\
 & + \text{J 貸倒引当金増加額 (2期分のBSを比較)}
 \end{aligned}$$

※増加値が減少している場合はプラスマイナスを逆にしてください。
この数値が1年間でその企業が実際に稼いだおカネになるはずです。

経常収支比率＝

$$\begin{aligned}
 & \left(\text{A 売上 (PLに記載)} + \text{D 営業外収益 (PLに記載)} - \text{G 売上債権増加額 (2期分のBSを比較)} \right) \\
 & \div \left(\text{B 売上原価 (PLに記載)} + \text{C 販管費 (PLに記載)} + \text{E 営業外費用 (PLに記載)} \right) \\
 & + \text{H 棚卸資産増加額 (2期分のBSを比較)} - \text{J 貸倒引当金増加額 (2期分のBSを比較)} \\
 & - \text{F 減価償却費 (PLおよび製造原価報告書に記載)} - \text{I 仕入債務増加額 (2期分のBSを比較)}
 \end{aligned}$$

銀行融資の種類について

一口に銀行融資と言っても種類があります。下に行くほど審査が厳しくなります。(四面へ続く)

- 【格付結果に基づく取り組み方針】
- 積極対応：業績堅調、シェアを拡大したい(貸したい)
- 実需対応：積極的にシェア拡大とまではいなくても実需に応じ融資を実行できる
- 業況注視：資金需要の内容に応じ都度融資を検討できる
- 消極対応：業況が不安定でできれば融資は避けた
- *プロパー融資は不可
- 回収方針：新規融資はNG
- *短期コログシ、当座貸越は継続不可

最も健全なデッドファイナンス

金融機関融資の仕組みの基本中の基本、格付けシステムをご説明します。

金融機関は融資先企業から決算書を手に入ると、中小企業信用リスク情報データベース(Credit Risk Database)通称CRDを活用して、財務分析する「C.A.S.T.E.R」というシステム上で各指標を入力し、コン

はなく、③の状態です。表面上は赤字だけど本当は赤字でおカネが無くなって倒産したのが実態です。

ピュータで第一次の定量評価を行います。これは早ければ3日ほどでできるそうです。先ほどの経常収支の計算なども一瞬でできるそうです。ここで異常値が出てくると(売掛債権が急増して経常収支比率が100%を大きく割り込んでいる等)、要確認項目として担当者にフィードバックされます。担当者はそれプラス雑勘定の内容を勘定科目明細から極力読み解いたうえで顧客に確認、実態BSを作成します。これが第2次定量評価。これに数字に表れない企業の強み等、定性評価を加味して、債務者区分により格付けを行います。ここまです決算書を手に入ってから

2か月以内に行うルールになっているそうです。

【格付の内容】

- *6段階のランク付けあり
- 正常先：事業が堅調で債務履行に懸念がない
- 要注意先：業績が低調で、債務履行に懸念がある
- 要管理先：要注意先の中でリスクや延滞等履行に問題が出た
- *これ以下は追加融資不可
- 破綻懸念先：深刻な業績低迷が続き、倒産の可能性が高い
- 実質破綻先：破綻懸念先で業務実態がない
- 破綻先：銀行取引停止等破綻した

5月の活動予定

状況により中止・変更の可能性もあります

1	木	
2	金	
3	土	
4	日	
5	月	
6	火	
7	水	
8	木	
9	金	
10	土	
11	日	
12	月	
13	火	
14	水	
15	木	
16	金	大印工総代会
17	土	平成会総会

ジャグラ文化典 東京大会
(創立70周年記念)
| 2025年 6月21日(土)

ジャグラ近畿・大阪大会
※総会・文化典・懇親会は20日(土)※
| 2026年 6月19日(金)~22日(月)

18	日	
19	月	
20	火	
21	水	
22	木	
23	金	
24	土	
25	日	
26	月	
27	火	
28	水	
29	木	
30	金	
31	土	

5月27日(火)
OGS通常総会

ホテル日航大阪

総会：17時 懇親会：18時

詳細は別紙ご参照ください
(OGSニュース同封&FAXにてご案内)
総会のみのご出席も可能です。皆さまふるってご出席ください。

OGS総会・役員会 (ホテル日航大阪)
※ 15:30-16:30 打合せ・役員会
17:00-17:30 総会 (受付は16:30より)
18:00-20:00 懇親会 (受付は17:30より)

6月以降の予定

6月21日(土) ジャグラ文化典 東京大会 (創立70周年記念)

役員会報告

日 時：2025年 4月17日(木) 18:00より
場 所：JPビル8階会議室
出席者：小幡理事長、岡副理事長、黒木副理事長、
佐藤専務理事、田治理事、田中理事、東條理事、
宗次理事、山本理事
オブザーバー：
ジャグラ本部 岡本会長、平成会 青木会長
報告事項 その他

【ジャグラ本部・近畿地協】 岡副理事長
・6月開催 東京大会(ジャグラ70周年記念大会)について

【OGS】 小幡理事長
・来年の新年互礼会
1月15日(木) ウェスティンホテル大阪に決定
・5月27日 OGS 総会関連(総会資料、決算、予算その他)
について
・総会費用について 負担金額の変更承認

【青年部】 青木会長・田治理事

- ・4月10日(4月19日(土)) SPACE-21総会 (東京・大塚
商会本社)
- ・平成会総会の日程変更 5月16日→17日(土)に開催

【2026ジャグラ近畿・大阪大会】 宗次理事

- ・4月2日 臨時ミーティング…他に有力な代替案が現状
なく、従来通りの日本旅行・リーガロイヤル案で進行す
ることで合意
- ・4月15日 日本旅行と打ち合わせ(木原氏、宗次氏)
詳細については明日18日と歌山でのキックオフミーティ
ングで発表

【シニア会】

- ・5月以降に開催検討中

【その他】

- ・6月以降の役員会日程
6月24日(火)、7月15日(火)、8月19日(火)
いずれも18時より JPビル8階会議室



マルホ融資・プロパー融資につ
ては、次回「おカネのはなし」最
終弾で詳しく説明しますので、お
待ちください。

銀行保証付私募債(社債)：融資
ではなく、銀行が企業の保証を
して市中から集めた資金を仲介
する。業績低調で低格付の先
は当然発行されない。基本は半
年ごとの償還が必要だが、信用
度が相当高い企業に対しては3
年から5年後の期日一括償還で
発行する。3年から5年は絶対
に安泰な企業だと銀行に思わせ
る必要があるため審査は最も厳
しい。

当座貸越：枠とも言う。1年の期
限内に枠の範囲内で出し入れ自
由の融資枠をもつ。
証券貸付：いわゆる長期。5年か
ら10年かけて毎月均等に約定弁
済してゆく。この融資をマルホ
でなくプロパーで実行させるこ
とが重要。

(三面より)

手形割引：受取手形を担保に融資
を受けること。

手形貸付：自社が手形を銀行に振
り出して融資を受けること。3

か月半年位の期限で借り換え
前提となることが多いため、短

期コログシともいう。

証書貸付：いわゆる長期。5年か
ら10年かけて毎月均等に約定弁

済してゆく。この融資をマルホ
でなくプロパーで実行させるこ

とが重要。

当座貸越：枠とも言う。1年の期
限内に枠の範囲内で出し入れ自

由の融資枠をもつ。

銀行保証付私募債(社債)：融資
ではなく、銀行が企業の保証を

して市中から集めた資金を仲介
する。業績低調で低格付の先

は当然発行されない。基本は半
年ごとの償還が必要だが、信用

度が相当高い企業に対しては3
年から5年後の期日一括償還で

発行する。3年から5年は絶対
に安泰な企業だと銀行に思わせ

る必要があるため審査は最も厳
しい。

マルホ融資・プロパー融資につ
ては、次回「おカネのはなし」最

終弾で詳しく説明しますので、お
待ちください。

マルホ融資・プロパー融資につ
ては、次回「おカネのはなし」最

終弾で詳しく説明しますので、お
待ちください。

マルホ融資・プロパー融資につ
ては、次回「おカネのはなし」最

終弾で詳しく説明しますので、お
待ちください。

マルホ融資・プロパー融資につ
ては、次回「おカネのはなし」最

終弾で詳しく説明しますので、お
待ちください。

マルホ融資・プロパー融資につ
ては、次回「おカネのはなし」最

終弾で詳しく説明しますので、お
待ちください。

マルホ融資・プロパー融資につ
ては、次回「おカネのはなし」最

終弾で詳しく説明しますので、お
待ちください。

マルホ融資・プロパー融資につ
ては、次回「おカネのはなし」最

終弾で詳しく説明しますので、お
待ちください。