

## 〈倒産しそうな会社を見極めるポイント〉

1. 自己資本比率が10%を切る会社
2. 売上高金利比率が1.5%を超える会社

自己資本比率がマイナス、いわゆる債務超過の状態、売上高金利比率が2%を超えたらほぼ確定と言っている。あとはタイミングの問題になる。不良債権が発生したり、売上が激減する月が発生したりすると危ない。

すなわち…

### 借入金の額が重要

倒産しそうな会社を見極める最大のポイントは、貸借対照表上と損益計算書上の両ベースで線引きを行うこと。リサーチ会社が様々な分析を行っているが、これを行えば、80%以上の確率で倒産を見抜くことができる。



「K・コンサルティングオフィス」代表  
中西宏一さん

1967年生まれ。金沢市出身。金沢の大手建設資材商社において、最年少で北陸統括営業部長に就任。その後、有名コンサルタント会社に転職し、わずか入社4ヶ月で金沢支社長に就任する。平成20年に独立し、個人経営コンサルティング会社を開業。自ら営業や仕入交渉、銀行折衝など各種交渉を行う実践型経営コンサルタント。

# 北陸の気になる ビジネス情報

# ビジコン

ビジネスコンフィデンス



## 〈コンサルティング実績と事例〉

### CASE1. 注文住宅会社 (債務超過・売上高金利比率5%)

【コンサルティング前】  
売上 1億3,500万円  
売上総利益 2,400万円  
粗利益率 17.80%  
営業利益 -1,300万円

↓  
【コンサルティング開始後1年】  
売上 1億3,900万円 (+400万円)  
売上総利益 4,600万円  
(+2,200万円)  
粗利益率 33.80% (+16%)  
営業利益 850万円 (+2,150万円)

【主なコンサルティング内容】  
・実行予算作成の見直しと各種仕入交渉の代行  
・詳細資金繰り表の作成と、それに基づいた銀行との折衝  
・リスケジュールの代行折衝

### CASE2. 建設土木会社 (債務超過・売上高金利比率25%)

【コンサルティング前】  
売上 2億5,000万円  
売上総利益 7,400万円  
粗利益率 29.00%  
営業利益 -1,200万円

↓  
【コンサルティング開始後1年】  
売上 2億5,000万円 (±0)  
売上総利益 8,600万円  
(+1,200万円)  
粗利益率 34.00% (+5%)  
営業利益 100万円 (+1,300万円)

【主なコンサルティング内容】  
・キーマン社員の選定と育成  
・詳細資金繰り表の作成と、それに基づいた銀行との折衝  
・営業施策支援  
・工事会議や営業会議の指導

■K・コンサルティングオフィス  
石川県野々市町栗田5-71街区10  
☎076-227-9662  
<http://www.k-consul.net>

経営相談会を開催中  
石川県内の建設関連会社を対象に経営相談会を開催している。毎週水・木曜の13:30~15:30、費用は20,000円。

6000以上ある石川県の建設会社のうち、256社が倒産準備にあたるとした分析結果を発表し、話題を呼んでいる「K・コンサルティングオフィス」。これは

## 厳しい建設業界に救世主が登場。 実践型コンサルタントの再建法。

倒産  
予備軍

# 256社

「K・コンサルティングオフィス」が分析した、石川県内における倒産目前の建設会社の数。

同社の中西代表が、自己資本率と売上高金利比率のバランスでみる独自の指標から導き出した結果だ。中西氏は分析結果を発表した意図をこう語る。「6000の建設会社の周りには、その何倍もの下請会社が存在する。経営者全員が危機感を持つことで、業界全体が変わってほしい」。業界変革の視線の先に見据えているのは北陸経済だ。

分析結果を公表するだけではない。自らも瀕死の中小・零細企業をコンサルティングし、実績を上げていく。注目すべきは、異色とも言える再建方法。「共に考え、共に実践する」をテーマに、仕入交渉や銀行との折衝を、先導して実践していく。また、その会社のキーマンとなる社員を見つけ、徹底的に教育していくのだ。その結果、これまで手がけた赤字会社はすべて、わずか1年で利益を出すまでに至っている。厳しい建設業界の現状を憂い、一人のサムライが投じた一石。この波紋が北陸経済好転への呼び水になるかもしれない。