

初期投資リスクの判断方法

税理士法人ベルダ 公認会計士・税理士
四国大学 特認教授
林 健太郎

管理会計とは経営判断に活用するための会計。先行き不透明な時代において、将来の予測をするために不可欠な業務です。今回は初期投資の考え方を解説します。



- 第10回 CVP分析の実践例
- 第11回 資金繰り表のつくり方
- 第12回 部門別P/Lの要点
- 第13回 **初期投資リスクの判断方法**
- 第14回 管理会計の2つのチェック方法
- 第15回 中小企業でも押さえておきたいKPI

初期投資は やっかいな固定費

今回は、「初期投資」について説明したいと思います。初期投資は「固定費」のなかでも特にやっかいな費用です。

通常の固定費は、売上を増減によらず一定額発生し、将来にわたり発生し続ける費用です。しかし、会社の置かれた状況に合わせて見直しをすることができます。

一方、初期投資は、設備や新規

事業などで最初に多額の支払いが必要となる費用です。つまり、支払った後で見直しをして抑えることができません。

見直しができない初期投資は、将来にわたって発生が続く通常の固定費以上にやっかいです。

たとえば数年前に、海外からの観光客増加を見込んでホテルを建設した会社は、コロナ禍によって当初の見込みが大きく外れてしまいました。通常の固定費であれば、

契約の見直しを検討しますが、最初に支払いを済ませている初期投資については、対応できません。しかし、初期投資のリスクを回避することを第一に考えていては、会社の売上げを伸ばせません。そのため、初期投資はリスクの大きさを客観的に理解して投資の判断をすることが重要です。

初期投資のリスクは 「回収期間」で測る

初期投資のリスクの大きさは、「回収期間」の指標で測ることができます。

回収期間とは、おおまかに説明すると「投資をした後、何年で収支がトントンになるか」を予測したものです。

たとえば、「新しい工場の建設にかかる投資の回収期間が2年」であれば、その工場が新たに生み出す収支が、投資に費やした金額とトントンになるまでに2年かかるということなのです。

「収支がトントンになる」という考え方から「損益分岐点売上高」を連想した人もいるかもしれませんが、回収期間は、「投資版の損益分岐点売上高」と考えてもよいでしょう。

回収期間は 短いほど安全

近年、コロナ禍やウクライナ戦争など、世界情勢がめまぐるしく変動しています。また、チャットGPTのような新たな技術により、今後は仕事のやり方も大きく変わるかもしれません。

このような社会環境において、遠い将来を予測することは困難と言えます。それは、回収期間においても同様です。

そのため、回収期間は長いよりも短いほうが正確かつ安全であると考えられます。

回収期間の計算は簡単です。次の事例を使って具体的にみていきましょう。

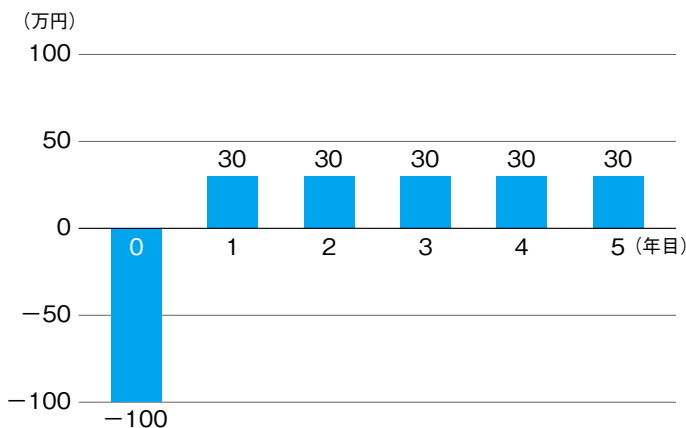
〈事例〉

A社では新たに機械の購入を考えています。

機械の購入代金は100万円です、この機械を購入することで新たに生み出される収支は年30万円と予測しています。

まず、投資によるマイナス（機械の購入代金）に投資後のプラス（新たに生み出される収支）を足していき、累計がプラスになるの

● A社の事例で回収期間を計算する



計算方法

例) 機械の購入代金100万円、新たな収支30万円/年

- 累計がプラスになるまでの合計

$$= -100 + 30 + 30 + 30 + 30 > 0$$
 → 4年目にプラス
- 「回収期間」= $3 + (30 - 20) / 30 = 3.33 \dots$ 年

実務の手順の肝は
予測数値の洗い出し

回収期間の計算から初期投資の

が何年後になるかをみます(図)。
 マイナス100万円(機械の購入代金。つまり初期投資額)に対して、新たに生み出される収支は1年で30万円、2年で60万円、3年で90万円、4年で120万円。つまり、4年目の途中で、プラスに転じます。小数点以下も計算すると、3年と4か月で回収できることがわかります。

- 判断を行なう実務の手順は、次のとおりです。
- ① 投資額を見積もる
 - ② 変化する収入と支出の金額を洗い出す
 - ③ 「回収期間」を計算する
 - ④ 計算結果をもとに経営者と検討する
- 肝となるのは①投資額の見積もりと②変化する収入と支出の金額の洗い出しです。
- ①については、購入する設備などの見積もりを業者に依頼すればよいでしょう。

回収期間は
何年がベストか

②については、まず製品の増産などにより増える売上高を変化する収入として予測します。

そして、製品の増産に必要な分の仕入額や人件費の増加などを変化する支出として予測します。

収入から支出を引いたものが、新たに生み出される利益です。

もともとの収入や支出は、投資の判断には影響しないので、投資により変化するものだけを予測するのがポイントです。

初期投資の検討をする際、回収期間は短いほうが安全でよいことは前述しましたが、具体的に何年までが望ましいという明確な基準はありません。これは、会社の資金状況や業種などによって、安全な期間は異なるためです。さらに、業種が同じであっても扱う商品が異なればリスクの判断も異なります。

飲食業を例に考えてみましょう。飲食業は、出店の際に6か月分の敷金や什器備品を必要とするなど、初期投資が多い業種の1つです。そのため、回収期間が指標として重視されます。

たとえば、タピオカ屋を出店するとしましょう。数年前に流行したのはまだ記憶に新しいですが、タピオカのような新メニューを主に扱う場合には、その流行が数年、数十年にわたって続くかどうかを判断することはできません。

そのため、回収期間はできるだけ早く、数か月〜1年程度、長くても2年以内を目指すべきだと考えられます。

しかし、これがラーメン屋であれば話が変わります。ラーメンは、人気が安定しているジャンルであり、タピオカに比べれば、長い期間の需要が見込めます。

もちろん、回収期間は短いほうがよいですが、3〜5年程度の回収期間でも許容できるでしょう。

このように、同じ飲食業でも主力のメニューが異なれば、回収期間の目安に大きな影響を与えるのです。

そのため、自社が取り組む事業の性質を十分理解したうえで、回収期間は各自が設定するしかありません。

逆に、回収期間がイメージできないければ、その事業や業種に関する情報収集が十分ではない可能性があると言えるでしょう。