



きたほ Hot Line 2012.9

発行部数 3,000部 ●平成24年9月号 第446号 ●平成24年9月1日発行 ●毎月1日発行



② 今月の喜多宝人間かせて!!
社長さん 狩野 仁也さん
(有)興栄工業 代表取締役

【時局講演会】③
“会議で決まったのに、何故スタッフは動かないのか!?”
～「会議」を変えれば、会社も変わる～

時局講演会・臼井由妃特別講演会
オリジナルDVD並びにCDを制作

【女性部会】③
浜のばあちゃんの布ぞうり協力販売を終了します
『第5回税に関する絵はがきコンクール』作品募集中

【青年部会】③
『田母神俊雄氏講演会』開催迫る!!

【タックスQ&A】④
雇用促進税制

【ビジネスニュース】⑤
「朝飯前」の中にあるビジネスチャンス

【特集記事】⑥
数字の分かる経営者に
公認会計士・税理士 西山 太郎氏

【仙台北税務署から】⑧
着任のご挨拶 仙台北税務署長 鈴木 実

【3ヶ月短期集中実践会】⑧
3ヶ月短期集中実践会成果発表会

【クローズアップ婚活】⑧
「ランチ合コン」8月26日開催

仙台北法人会のホームページが新しくなりました。

リニューアルされたホームページをぜひご覧ください。

<http://www.kitaho.or.jp>

仙台北法人会 検索

Hot Line

発行所 社団法人 仙台北法人会 発行人 会長 菅原 一博
〒980-0804 仙台市青葉区大町1丁目1番30号(新仙台ビルディング6階) 電話/0222(263)01551
編集/広報委員会 印刷/南東広告製版

FAX/0222(268)02005

着任のご挨拶

仙台北税務署長
鈴木 実



出身 山形県
趣味 山形県 山形県
努力に見合った結果しか得られない
抱負 被災者の皆様の目線に立って職務に努めてまいります。

この度の人事異動により、仙台北税務署長に着任いたしました鈴木でございます。どうぞよろしくお願いたします。

被災された方の多くがこれまで申告相談や手続きをされたものと思われませんが、平成24年分の確定申告において、雑損控除の繰越控除を受けられる方が多数おられますし、本年に入つてようやく工事に着手された方もおられることと思いますので、当局におきましては、引き続き、税務署の相談窓口を整備するとともに、地方団体広報紙等を活用して、制度の内容や税務署での相談について周知を行うこととしております。

3ヶ月短期集中実践会成果発表会



去る、8月24日(金)13時から17時にかけて新仙台ビルディング3階を会場に「3ヶ月短期集中実践会」で実践勉強をしてきた6事業所から成果発表会が行われました。当会として初めての経営に関わる、少数での3ヶ月間の実践型の勉強会でありましたが、参加事業所の方々より、「自社をお客様の立場でみる機会となった。」「自社の強みが、自分達には気付かれない所であった。」「何気なく使っていた名刺も、お客様の目からみると、何をしている会社なのか不明なところに気づかされた。」との感想が寄せられた。

あしがき 感動をありがとう!

4年に一度のオリンピックは、たくさんの感動とともに幕を閉じました。ほんとうに今年は暑い夏でした。寝不足だった方も多いことでしょう。メダルの数も史上最多とのことですが、メダルの数など問題ではありません。オリンピックに出場するだけでも、たいへんなことですから、出場した選手の方たちは、それだけでひとつの事を果たしたのです。

一番印象に残ったのは「康介さんを手ぶらで帰すわけにはいかない」という入江選手の言葉でした。ずっとメダルを取っていた北島康介選手へのメダルの期待は大きいものでしたが、個人ではならず、力を合わせて得たメダルの重さは、特別だったことでしょう。一人ひとりの努力とチームワークの賜物です。

明確な目標を持って、その目標に向かって、日々努力することの大切さを、いろいろな競技の選手からおしえていただきました。「夢は叶う」という場面をたくさん見せていただきました。ありがたい言葉ですが、「感動をありがとう!」という言葉で今年の夏を締めくくりたいと思います。

中央支部幹事 相澤桂子(有)マハロ

クローズアップ 婚活 婚活座談会 「ランチ合コン」 8月26日開催



今回は男性30代から40代、女性20代から40代の男性4名、女性4名が参加して開催されました。始めに男性から女性の順番で、自己紹介が行われ、その後、向かい合った男女が10分間、フリートークします。男性が一人ずつ移動して4名の参加者女性全員と会話が終了した段階で、午後1時頃からランチタイムとなります。ランチから終了時間の午後3時まで大変和やかな雰囲気参加者全員が楽しく話せる場となっております。

特に男性が誰かのお誘いが無いと参加していただけないようですので、社内の独身男性のお誘いをお願いいたします。

申込みは電話でアートブライダルまでお願いします。電話 022-721-1122

今月の喜多宝人

間かせて!!

社長さん

社員の子どもに就職したいと言われる会社に

北環状線を八乙女駅から西へ車で数分、加茂ゴルフ練習場が見えてくる。ゴルフ練習場から田園地帯に少し入ったところに鮮やかな黄色い建物が目に入る。今回事業をさせていたく、有限会社興栄工業の事務所兼工場である。ウッドデッキを上がった玄関で代表取締役の狩野仁也さんが私達を迎えてくれました。

もの創りに興味があった

幼少の頃からモノに対する興味があり、モノ作りが好きでした。母親から、その当時「おもちゃをバラバラにしてもいい状態にもどせない子供」と聞かされた印象が残っています。また、叔父が「迫町花山で木工の仕事をしていて関係から、身の回りに普通に鉋や斧、ナイフなどがあり、叔父の家に遊びに行った際には竹で弓と矢を自分で作り遊んでいたことを思い出します。叔父の影響があったと思うのですが、木工作りは今も好きで時間のある時にしています。

自分の小遣いはアルバイトで

初め将監に住んでおり加茂に移ってきた今にいたっています。その当時、泉区役所の周りは田んぼで、ホテルが飛んでいたことを記憶しています。また、近くに三居堤や丸太沢堤がありましたので、フナやコイなど釣っていました。父から小遣いは自分で稼げと言われていたので、中学生にかけて新聞配達アルバイトをしてみようとお金で、釣り竿やエサなどを近くの釣り具店で購入し釣りをしていました。中学生になるとレコードからCDに変わる時でそのオーディオに興味を持ち、ステレオコンポで音楽を楽しんだら、今では多くなりましたが自分専用のテレビやビデオをアルバイトしたお金で買いました。

23歳の時に

私が高校3年生の時に父が現在の会社を起業して父が一人で切り盛りしていました。塗装の仕事が主な事業でありました。私が就職して2年経過したあたりで、両親から仕事を一緒に手伝って欲しいと言われ、自分塗装の勉強をするために専門学校に入学し、塗装に関する知識と基礎技術を身に付けることになりました。卒業後、東京本社建設会社の仙台営業所に入社して、2年から3年は現場の経験を積みたくと考えておりましたが、とにかく仕事が忙しいことから11ヶ月で退社し父の経営する会社に23歳の時に入社しました。

地域に活かされていることを実感

そのことをより強く感じた出来事があった。日本大震災でありました。当日はお客様の新築住宅の引き渡しの日で、朝から引越しの荷物を搬入してありました。脳裏に4トントラックの移動クレーンでタンスを2階に搬入している時間ではと感じ、急に現場に連絡を取りました。幸いなことにピアノの搬入は終了し、休憩していた時間であったことに安堵いたしました。搬入中であれば間違いなく4トントラックのクレーン車は横転していたからです。それからは、現場での経験が活かされ、大量のブルーシートと建材を調達し、次の日からお客様の安全確認と傷んだ住宅の応急作業に追われました。会社の車も社員の車もガソリンが満タンにしていたので、移動のための燃料に不自由なく対応できたことが本当に良かったと感じます。また、近所周りには自転車や原付バイクが大活躍してくれました。



凛とした表情で真剣に事業に対する考えを話される狩野仁也さん、経営者として夢はなんですか? 「社員が自分の子供を当社に入社させたいと言われる会社になりたい。」また、気分転換は何ですか? 「アウトドアが好きなので、キャンプが中心で木工作業をして集中して作品を作り上げることです。」と笑顔で話された。玄関脇に、狩野仁也さんの木工の器や皿、置物、ブログの遊具道具など作品が沢山並んでいる。どれも素晴らしい作品に感心させられる。狩野仁也さんのモノ作りに対する姿勢と取組を強く感じる事ができた。有限会社興栄工業の経営の秘訣はここにあると取材を終えて思いました。



切き強く意識しました。私は代表取締役になって数ヶ月ですが、震災での経験により、また、父から事業を引き継ぎ責任の重さを実感しています。私どもは「あなたの暮らしのお助け会社」をモットーにどんな些細なことでも地域住民の方々と関わりにより、住みよい地域と活性化に向けて事業を展開していきたいと考えています。

[有限会社 興栄工業] 代表取締役 狩野 仁也さん 〒981-3122 仙台市東区上谷字北河原61 TEL 022-342-5277



きたほブースターズ レポーター 矢野 裕

special interview

局 会 時 講 演

「会議で決まったのに、何故スタッフは動かないのか!?」 「会議」を変えれば、会社も変わる



去る、8月21日(火)19時から21時、新仙台ビル3階会議室を会場に約50名が出席して「マスタープラン代表 稲垣耕治氏を講師に迎え、本会議で決まったのに、何故スタッフは動かないのか!?」 「会議」を変えれば、会社も変わる」をテーマに時局講演会第5弾が開催されました。講演会では稲垣講師より、「経営者・幹部社員の方より、会議で話して決めたのに実行されない?」との相談を受けました。「多くの場合、口頭で伝えている。又は指示しているケースです。経営者や幹部社員は「伝えた。」「指示した。」「間違っている場合が多いのです。」「実際、行動や指示に移れない多くの場合は社員の気持ちに伝わっていないのです。」「コミュニケーション不足と多くの方が言っていますが、会社における経営者や幹部社員の役割のついでには仕事に関する一人一人の社員の考え方や取組を聴くことが大切です。」

「経営者や幹部社員の方々は多くの経験とやり方を知っています。その物差しで会議やミーティングをいくら重ねても時間の浪費になってしまいます。その様にしないために、一人一人の社員の考え方やライフワークに合わせるための会議や「一人一人の社員の考え方やライフワーク」など社員と共に考え、悪い結果を探るのではなく、小さな成果を見つける、そして、共に前に進むための「会議」や「ミーティング」にしていけば、初めは時間が必要ですが必ず良い結果となります。」と大変興味深い講演内容でした。

時局講演会・白井由妃特別講演会 オリジナルDVD 並びにCDを製作

平成24年4月から毎月開催している「時局講演会」100周年記念録のため「」と6月に開催された「白井由妃特別講演会」を収録したオリジナルDVD並びにCDを製作いたしました。臨場感溢れた講演内容を当日会場にお越しただけでなかった皆様には是非ご覧いただいたり、聴いていただければと存じます。

同じ地域の中小零細企業の経営者の一言ひとことが、また「金なし」「こねなし」「経験なし」だから会社は強くできる! 「白井由妃さんの特別講演は演題のとおり企業再生させた経験談であり、各企業の経営のヒントとなることを心より願っております。詳細内容並びにお申込みは同封のチラシをご覧くださいませ。



女性部会 information

浜のばあちゃんの布ぞうり 協力販売を終了します



昨年8月から活動をしている東日本大震災復興支援活動の「浜のばあちゃんの布ぞうり」は、この度平成24年9月末をもって、その協力販売活動を終了いたします。

気仙沼市本吉町大谷地区のばあちゃんたちが復興への願いと感謝の気持ちを込めながら作っている布ぞうり。ホームページや広報誌をはじめ、各種研修・交流事業の会場で告知、役員の個人的なブログにアップした結果、累計で200足以上を売り上げることができました。

この度、誠に勝手ながら9月末までの活動を終了することといたしました。お買い求めいただいた方々はもちろん、生地を提供して下さった企業様、皆様のご協力があった活動できたと心から感謝しております。本当にありがとうございました。

終了まで、まだ期間がございますのでどうぞ最後までご支援の方宜しくお願いいたします。(浴衣の生地で作ったものが大好評です!)

(社)仙台北法人会事務局 電話022-263-0151

小学6年生対象 『第5回税に関する絵はがきコンクール』作品募集中

今回で5回目となりました、女性部会の活動のひとつである『税に関する絵はがきコンクール』。今回より国税庁の後援をいただき、租税教室実施の有無にかかわらず、宮城県内の小学6年生全員を対象とし、県内の女性部会が一丸となって募集の呼びかけをすることになりました。



宮城県内は、教育委員会等を通じて各小学校に専用用紙を送ったところ、さっそく夏休みの宿題の他に応募してくれたお子さんがいました。

募集期間は平成25年1月末まで。入賞作品は全国大会の会場内、県内各地の催事場等で展示されます。

【今後の活動】

- 10月6日(土)13:00 『盲導犬育成資金街頭募金活動』
10月12日(金)13:30 『研修会&お茶会』(手作り)の和菓子づくり
10月13日(土)~16日(火) 『ねりんピック宮城・仙台2012』ボランティア協力
11月13日(火) 『税を考える週間街頭キャンペーン』
2月上旬 『平成25年新年会』

青年部会 information

『田母神俊雄氏講演会』開催迫る!!



青年部会(鈴木英信 部会長)では、来る9月11日(火)18時より「仙台勝山館」にて『田母神俊雄氏講演会』を開催いたします。

講師にお迎えする田母神俊雄氏は、2008年に民間の懸賞論文へ応募した作品が政府見解と異なることが問題視され第29代航空幕僚長を更迭。その後の参考人招致でも論文内容を改めて否定するものではないと強調されております。

今回の講演会では、この一貫した田母神氏の日本を想う気持ちと、昨年発生いたしました東日本大震災の被災・今後の復興についてご講演いただきます。

ご興味のある方は、先月(8月)号広報誌の案内チラシまたは(社)仙台北法人会青年部会HP (http://www.yg88.com) をご覧いただき、お申し込みをお願いいたします。

※お問合せ先:(社)仙台北法人会 事務局:岡本 (TEL:263-0151) まで

青年部会会員大募集中!

詳しくはホームページで http://www.yg88.com/

アフラックは「がん保険」も「医療保険」も選ばれて契約件数No.1*

Advertisement for Aflac insurance, featuring logos for Aflac, Cancer Insurance, and Ever Insurance.

引受保険会社(お問い合わせ先)

Advertisement for Affac insurance, featuring the Affac logo and contact information.

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!

Advertisement for Business Guard insurance, featuring the Business Guard logo and contact information.

新登場! 法人会のビジネスガードシリーズ

Advertisement for various insurance services including fire, earthquake, and business interruption insurance.

AIU保険会社

Advertisement for AIU insurance, featuring the AIU logo and contact information.

経営者の
情報源

ビジネスニュース

有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀨谷 春夫

「朝飯前」の中にあるビジネスチャンス

◎価格競争に負けない方法

昨年、印刷会社の営業マンと会食する機会がありました。話題になったのは、最近インターネットを利用した格安印刷通販会社が台頭してきたことです。価格のみで競争したら、とても勝ち目はありません。

価格以外でお客様に感動してもらうためにはどうすればいいのか？私が印刷会社の営業マンにアドバイスしたのは次の通りです。

「お客様が一番不安に思っていることを聞き出し、その問題を無料で解決する方法を提案してはどうですか？」

以前、当社のお客様からチラシ印刷のご注文を頂きました。ところが途中で印刷枚数が5,000枚から4,500枚に変更。変更可能とお客様に回答したものの、工場ですでに作業に入っていたため変更できませんでした。

仕方なく多く印刷してしまった500枚は、当社で保管していました。

それから2・3か月後、お客様から前に印刷を頼んだチラシがなくなったので、至急500枚だけ増刷したいと連絡がありました。そのチラシは多めに印刷し、当社で保管していたため、お電話頂いてから1時間以内に納品できました。

驚いたのはお客様です。信じられないような即納ができた理由を聞かれたので、実は印刷枚数の変更ができず、当社に保管

していたことを正直に伝えました。その時、お客様から教えて頂いた悩みは次の通りです。

「チラシの注文枚数には、実は毎回悩んでいる。チラシを多めに刷って残ってしまうのもったいないし、かといって不足して増刷すると印刷コストが上がってしまう。担当者としてのジレンマがある。」

チラシを5,000枚印刷する場合、仮に4,500枚に変更しても、印刷金額はほとんど変わりません。ところが4,500枚印刷し、あとから500枚追加印刷すると、最初から5,000枚印刷した金額よりも高いものになってしまいます。

チラシ需要の予測が難しいお客様への最適な提案方法は、チラシが不足した場合、枚数限定でチラシを無料提供する特典をつけることです。種明かしをすると、サービスするチラシは初回分と同時に印刷し保管しておきます。

もし500枚はコスト的に難しい場合、印刷の際に発生したチラシの残分を捨てずに取っておき、不足した際の無料提供に充てる方法もあります。工場でごみとなっていた余分なチラシは、顧客満足度を高める大事なツールに変身します。

自社の中で「朝飯前にできること」を付加価値として提供すると、同業者の価格競争から一歩抜け出すことができます。

◎便利屋さんが持っているビジネスニーズ

サラリーマンで独立を希望する方から、どんな事業で起業したらよいか相談を受けることがよくあります。そんな時は決まって「今の勤務先で、お客様からの問い合わせでお断りしている仕事に注目するといいいですよ」とアドバイスしています。それでもまだ見つからない方には、便利屋さんに聞いてみることをお勧めしています。

新規事業として見込みがある事業の一つに、どこに頼んだらいいのか分からない仕事があります。そうした隠れたニーズが集まるところの一つが便利屋さんです。

個人・法人を問わず、どこも対応できないような仕事の情報を便利屋さんは数多く知っています。話を聞くと、思わず笑ってしまうような仕事もあります。

私もそうでしたが、事業で失敗する原因の一つは、お客様が見えていないのに事業を始めてしまうことです。どんな事業を始めるかよりも大事なことは、満たされないニーズを持っているお客様は誰なのかを知ることです。

優れた事業計画書を作っても、お客様を獲得できなければ誰でも失敗します。しかも設立して間もない会社に、他の会社でも十分対応できるような仕事をわざわざ発注してくれる優しい会社はめったにありません。

反面、今とても困っているお客様を見つけ、その解決方法を考えて提案すれば、会社の規模に関係なく、感謝されながらすぐ仕事につながります。

もし私が人脈も土地勘もない、全く知らない場所で3か月以内にビジネスを立ち上げなければならないとしたら、真っ先に電話するのは地元の便利屋さんです。

便利屋さんにも得意・不得意分野があります。

お客様からの依頼で便利屋さんが断っている仕事を教えてもらい、当社で対応できる仕組みを作り、便利屋さんから紹介してもらう方法を取ると、営業や広告宣伝をしなくても事業を成り立たせることが可能です。

便利屋さんにとって、自社で対応できる仕事以外の情報は全く価値のないものです。ですがどんな事業で独立したらよいか悩んでいる起業家にとっては、喉から手が出るほど欲しい情報になります。

ビジネスチャンスは、いつも身近なところに落ちています。自社にとって「朝飯前にできること」や、「全く価値がない」と思い込んでいることは、違う角度から眺めてみると、大きなビジネスチャンスにつながります。

タックス Q&A

～雇用促進税制～

Q

雇用者を新たに雇い入れると、法人税の税額控除を受けられるという話を同業者から聞きましたが本当でしょうか。

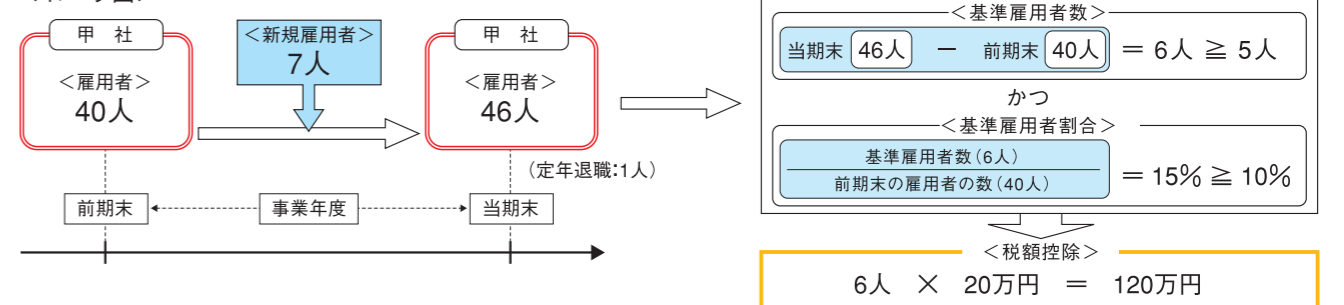
A

同業者の方は、雇用促進税制のことをお話されているものと思われます。同制度の適用を受けるためには、いくつかの要件を全て満たす必要があります。

<制度の概要>

青色申告法人が、平成23年4月1日から平成26年3月31日までの間に開始する各事業年度において、当期末の雇用者※1の数が前期末の雇用者の数に比して5人以上（中小企業者等※2については2人以上）及び10%以上増加していることにつき証明がされるなど一定の場合に該当するときは、20万円に基準雇用者数を乗じて計算した金額の特別税額控除ができることとされています。ただし、当期の法人税額の10%（中小企業者等については20%）相当額が限度とされています。（租税特別措置法42条の12）

<イメージ図>



<適用要件>

この制度の適用を受けるためには、次の①から⑤までの要件を全て満たしていることが必要です。

- ① 前期及び当期に事業主都合による離職者がいないこと。
- ② 基準雇用者数 ≥ 5人（中小企業者等については2人）
基準雇用者数とは、次の算式により計算した数をいいます。
基準雇用者数 = 当期末の雇用者の数 - 前期末の雇用者の数
- ③ 基準雇用者割合 ≥ 10%
基準雇用者割合とは、次の算式により計算した割合をいいます。
基準雇用者割合 = $\frac{\text{基準雇用者数}}{\text{前期末の雇用者の数}}$
- ④ 給与等支給額 ≥ 比較給与等支給額
イ 給与等支給額とは、当期の所得の金額の計算上損金の額に算入される給与等（雇用者に対して支給するものに限られます。）の支給額をいいます。
ロ 比較給与等支給額とは、次の算式により計算した額をいいます。
比較給与等支給額 = 前期の給与等の支給額 + (前期の給与等の支給額 × 基準雇用者割合 × 30%)
- ⑤ 雇用保険法第5条第1項に規定する適用事業（一定の事業を除きます。）を行っていること。

<税額控除限度額の計算>

この制度による税額控除限度額は、次の算式により計算します。

(算式)
税額控除限度額 = 基準雇用者数 × 20万円
(当期の法人税額の10% (中小企業者等については20%) 相当額を限度)

<申告に当たっての注意点>

この制度の適用を受けるためには、公共職業安定所に雇用促進計画の提出を行い、県労働局又は公共職業安定所で上記適用要件の①から③までの要件について確認を受け、その際交付される雇用促進計画の達成状況を確認した旨を記載した書類の写しを確定申告書に添付する必要があります。

<用語説明>

※1(雇用者)…法人の使用人のうち雇用保険の一般被保険者で、役員の子親等の特殊関係者及び使用人兼務役員は除きます。

※2(中小企業者等)…中小企業者(資本金の額が1億円以下の法人(発行済株式等の総数の2分の1以上が資本金の額が1億円を超える法人等の所有に属している法人等を除く))又は農業協同組合等をいいます。

ただ今、広告募集中！

広告掲載に関する詳細は
同封のチラシをご覧ください。

ただ今、広告募集中！

広告掲載に関する詳細は
同封のチラシをご覧ください。

特集

数字の分かる経営者に

公認会計士・税理士 西山 太郎

決算書の仕組みは どうなっているの？

読者の皆様が本稿だけをお読みいただくことにより「数字の分かる経営者」になつていただくよう、公認会計士という立場から平易かつ実践的に経理を解説したいと考えております。

さて、経理数字の苦手な経営者の方が多いのですが、昨今は経営者の「成績表」ともいべき決算書が分からなくては経営者としての資質が問われる時代になっていきます。では、何故苦手なのでしょう。色々な理由は考えられますが、①経理が役立つのは、節税と借入の時だけで後は役立たない、②決算書などは細かく文字・数字がさも専門的な雰囲気と並んでおり見る気がしないなどが大きな理由でしょう。

この苦手意識を払拭していただくために、まず経理担当者向けではなく経営者が最低限押さえておくべき「決算書の仕組み」から講義を始めましょう。

決算書が出来る前段階で「試算表」という計算書を経理(会計事務所を含む)が作成し、見せられた経験を皆さんお持ちでしょう。経理は、手書きであれコンピュータ使用であれ、また欧米であれ日本であれ「複式簿記」という方式が用いられています。この複式簿記で会計データが集計され、前記

した「試算表」が出来るのです。この「試算表」は多くの勘定(売掛金「短期借入金」「交際費」など、会計データの集計単位と考えてください)が並んでいますが、経営者の方はこれらの細かい勘定よりも、これら勘定の「グループ分類(資産・負債・純資産・収益・費用)」をまず理解してください。

試算表を次頁に図示してみましょう(ボックスの大きさが金額の大きさを示していると考えて下さい)。

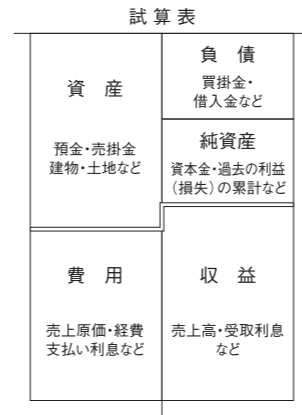
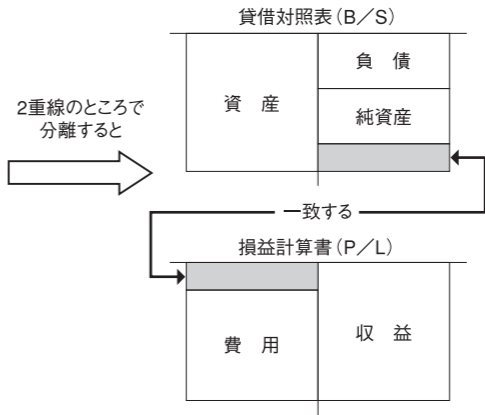
試算表を図のように分離すると「貸借対照表」(B/S: ビーエヌともいう)と「損益計算書」(P/L: ビーエルともいう)になるのです。さらにB/S、P/Lのボックスの左右の大きさの違い(塗りつぶしてある部分)が「利益(又は損失)」として計算され、驚くことにこれが一致するのです。前記した「複式簿記」とはこのように優れた仕組みなのです。

さて、「B/SとP/Lでは、時計が違う」と言われそうですがどのようなことかお分かりでしょうか。

B/Sは「定時点・決算日、例えば3月31日現在」であり、P/Lは「期間(会計期間、例えば4月から翌年3月の1年間)」を示しているのです。

ですから、B/Sは決算日現在の財政状態(いくら資産があつて、いくら負債がある

のか、ということ)を表し、P/Lは会計期間の経営成績(いくら売り上げて、それにはいくらの原価・経費がかかって利益はいくらか、ということ)を表すということなのです。



次に、前段の「おおまかな決算書の仕組み」からさらに踏み込んで「決算書の構造」を理解することとしましょう。

(1) 貸借対照表(B/S)

B/Sが会社の決算期現在の財政状態(いくら資産・負債そして純資産があるのか)を示すことについては前段で説明しました。

B/Sは多様な資産・負債を雑然と並べているのではなく、あるルールにもとづき整理され表示されているのです。そのルールとは以下の2つです。

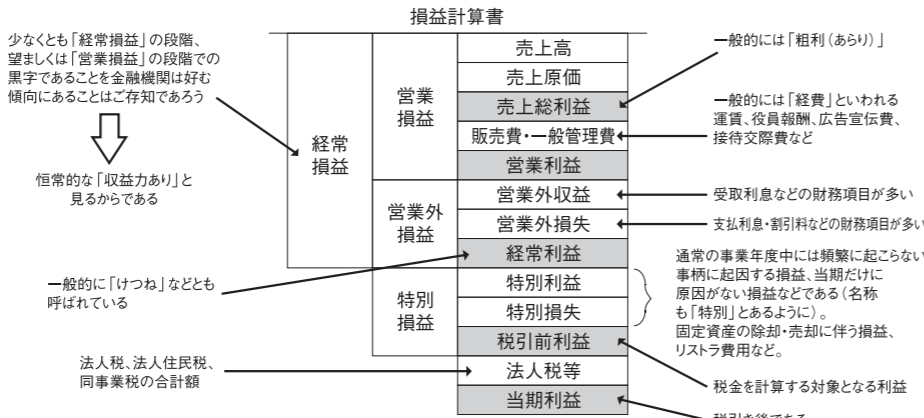
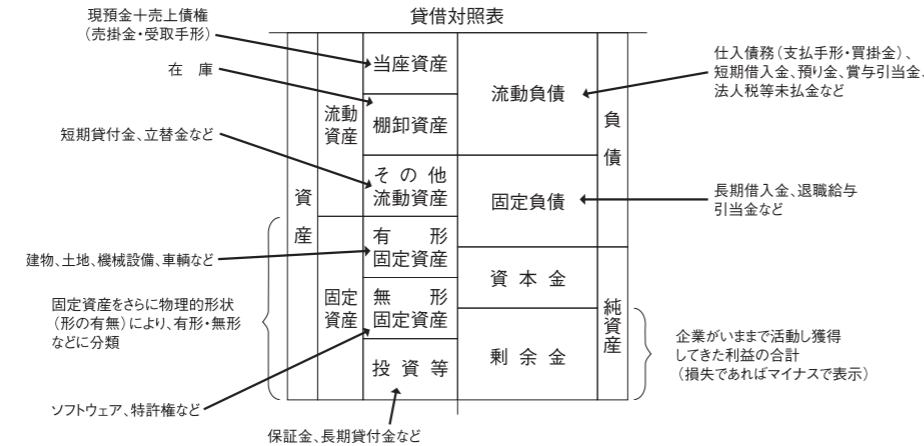
① 企業は最初に投下された資金を例えば 現金→原材料→仕掛品→製品→売掛金→受取手形→現金というサイクルでその姿を変化させながら活動を繰り返している。このサイクルの現金に近いものからB/Sの上位に並べる。

② 通常企業の決算は1年間であるがこの1年間で現金化する予定のもの(資産の場合)、支払がなされる予定のもの(負債の場合)により分類する。

この2つのルールにより資産・負債は、「流動」(早期または1年以内に現金化「固定」(早期または1年以内に支払)に大別されるのです。

決算書はどう見るの？

最後に苦言を呈することになりますが、本質的な経営改革に取り組むことなくこのような振替処理により金融機関に「いい決算ですね」と気に入ってもらえるのもその期だけであることを肝に銘じて下さい。



「いい決算書」が作りたい!

最後に、「いい決算書」を作るためにはどこを工夫すればよいのかについて説明しましょう。

さて、「いい決算書が作りたい!」とは経営者であれば誰しも考えることでしょうが、決算書を見た誰が「いい決算」と感ずれば良いのでしょうか。中堅・中小企業であれば資金調達においてなくてはならない存在の「金融機関」であることは当然でしょう。

では、読者の皆様にあえて問いますが、「金融機関は決算書のどこを重視するのか」を意識せず決算書を作成してきませんでしたか? 金融機関に税務署提出用と同一の決算書そのまま提出していませんか? (粉飾決算ではなく、あくまで本稿に基づく正規の決算書においてです)

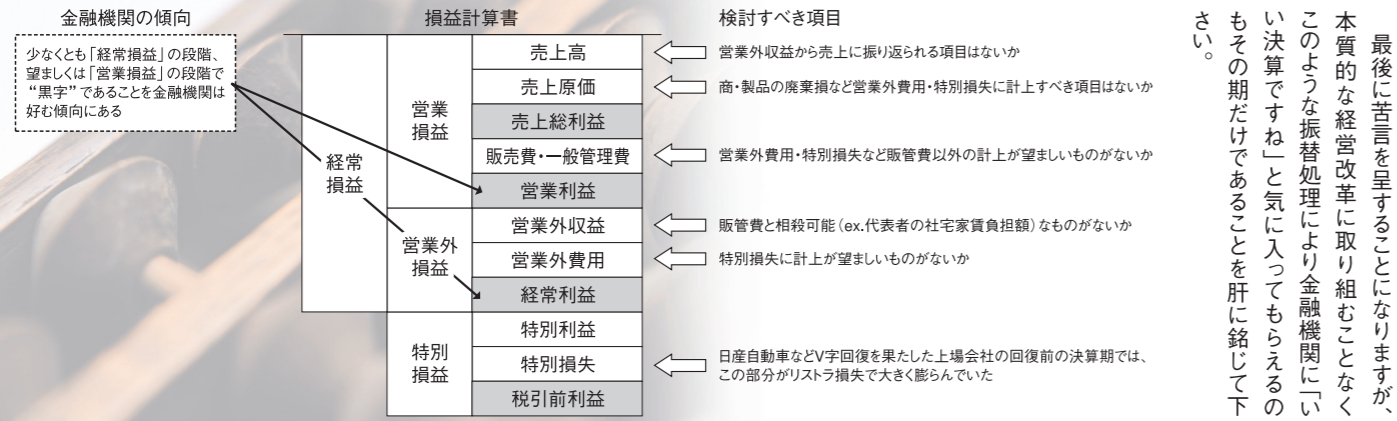
金融機関では、融資業務の本部集中傾向により、多くのデータ処理を効率的にこなすためのIT化が進められており、そのために融資先より収集した決算書を単に「入力データ」(データの信頼性にはなんらの疑問もなく)としてしか捉えず、入力・処理されたデータが融資先の姿を表す唯一のデータとして「人歩き」をしている場合が多いのが現状ではないでしょうか(コンピュータで処理されると、さも信頼できるデータとして取り扱われる)と専門家としては感じています。

であれば、決算書の簡単な並び替え(利益額・損失額などを変える粉飾決算ではなく)だけで充分に魅力的な決算書(いい決算書)が作成できるのです。

今回は、紙面の関係上損益計算書(P/L)での「工夫」(並び替え)を考えていきましょう。

さて、前段では損益計算書(P/L)の構造について説明しましたが、その構造理解が「いい決算書の作成」に活用できるのです。必要部分を下記に再掲します。

下記の図を簡略に説明すれば「収益・収入はできるだけ上(営業外収益より売上・販管費の控除へ)にもつてくる」「費用・損失はできるだけ下(販管費より営業外費用へ、営業外費用より特別損失へ)にもつてくる」ということなのです。



ただ今、広告募集中!

広告掲載に関する詳細は同封のチラシをご覧ください。

ただ今、広告募集中!

広告掲載に関する詳細は同封のチラシをご覧ください。