

経営会計を導入すれば会社は上手く廻り出す はやぶさ2・577 号 2022年 11 月25日
(金)

◆お知らせ

小規模事業者持続化補助金の応募締め切りが迫っています！

「販路開拓」という建付けであれば非常に幅広い経費が対象となり、最大 200 万円(補助率 3/4)を受給できます。

第10回:2022年12月2日

第11回:2023年2月下旬

お考えの社長様はお急ぎください。

お問い合わせ・質問 heart_gaia_gi@hosbiz.net

Captain 平本靖夫

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

■業界・地域ナンバー1企業を実現する“経営会計”の実務

経営者が今すぐにやるべきこととは

クライアント企業 500 社を1社も倒産させたことがない「平本靖夫」が
業界・地域ナンバー1企業を実現する戦略と作戦を導く“経営会計”について
どのように導入し、実戦すればよいのか？
そのポイントについて詳しく説明いたします！

(株)I&C・HosBiz センター Captain 平本靖夫

プロフィール

<http://www.hosbiz.net/kaisya03.php>

- ◆第1回 次の一手を打ち、勝利するための経営会計
- ◆第2回 戦略と作戦を導くための経営会計
- ◆第3回 誰でもできる経営会計の実戦ポイント
- ◆第4回 経営会計を導入すれば会社は上手く廻り出す

第4回 経営会計を導入すれば会社は上手く廻り出す

目次

- ▼ スコアーは、自社内において日次で作成する。インボイス制度はそれを求めている
- ▼ 業務会計（売上・仕入・在庫・給与等）の JOB フローをスマートにする
- ▼ 税務申告用の会計データは経営には役立たない。むしろ害を与え倒産の遠因になる

1、スコアーは自社内において日次で作成する。インボイス制度はそれを求めている

(1) スコアーは、お金とモノの流れをその時その時に POS レジと同じように処理しないと意味がないことを繰り返して述べました。

ではどうしたらそれが可能になるのでしょうか？

・モノやお金が移動する時は「無伝票処理」は絶対にやめて PC に打ち込んでデータ化するのです。

会計処理には、「発生主義」の原則がありますが、

小規模企業では正しく記録すれば「現金主義」でも継続性と真実性を保証できれば認められていますので、

自社に合ったやり方を選択すればよいのであり、速くスコアーを作成できます。

(2) もし、自社に会計システムになれたスタッフがいなくても、

今は PC システムもシンプルで使いやすくなっていますので、訓練すればできるようになります。

自己解決できない時は、HosBiz に相談していただければ、

伴走者としてサポートして必ずできるようになります。

多くの成功事例を持っていますので・・・

業界・地域ナンバー1 になり、企業を持続したいのであれば、

経営会計を自社でやれるようにし、収益力を高めキャッシュの回転スピードをあげましよう。

(3) インボイス制度は、BtoB では必須。CtoB でも必須です。出来なければ取引が亡くなるでしょう。

CtoC でオーナー経営者同士なら、目をつぶるでしょうが領収書がないと会計処理ができないところでは買ってくれません。

このようにして即時で処理する習慣が必要な時代ですので、

この機会に体質改善をしてタフな経営体質に進化しましょう。

2、業務会計（売上・仕入・在庫・給与等）の JOB フローをスマートにする

(1) 試算表の作成や経営会計を正しく、タイムリーに処理するには、現場でのデータ入力のスピードと確度がポイントです。

*売上は、発生主義では納品票を発行し売掛金処理をして、請求日に請求書を発行して必ず補足していますが、現金主義では領収書（レシート）の発行が厳密ではありません

*仕入も同じです。

発生主義では納品検収をして買掛金処理をして、支払日に支払い処理し、キャッシュを減じます。

現金主義では、キャッシュの用途を明記して原価を把握します。

*在庫の増減は、仕入で「増」。売上で「減」で「1対1」で管理しないと利益管理ができませんが、

小規模企業ではどんぶり勘定で把握していませんし、ロスも分かっていません。

売り・仕入・在庫の取引は、“しくみ”をつくり訓練すれば（OJT）できます。

この改善をただで、人時生産性（1人当たり営業利益）は

20～30%向上することはほぼ確実である事例はたくさんあります。

(2)中小、小規模企業では労務費・人件費の比率は高いのが普通ですが、

この給与がどのような仕事に使われているか把握していない企業が多いのです。

日報をつけていますか？

忙しい忙しいと動き回っているが、儲からない赤字体質の企業が実に多いのです。

皆さんの企業はいかがですか？ 最大のコスト管理をしていますか？

(4) 経営者が使う経費が、スコアーをつける時に遅れの原因になることが多い

・面倒くさがらず、自分が使った領収書をすぐに提出しましょう。

出来るなら自分で科目区分をするとムダがなくなり、

社長自らがガラス張り経営をすることになりますよ。

方法手段としては会計ソフトの利活用や多桁式家計簿等も役立つでしょう。

3、 税務申告用の会計データは経営には役立たない。むしろ害を与え倒産の遠因になる

(1) 固定資産（設備資産）の評価基準・・・耐用年数と償却年数の差

設備資産は、技術の進化に先行できなければ企業間競争に負けてしまいます。

製造業のNC設備やロボットは、成果物の品質やコストのレベルを決定付けます。

飲食業でも、快適性の向上や厨房設備も日進月歩ですので、先端を行かなければ取残されてしまいます。

・ところが法定償却では、技術や快適性の退化にはついていけないので、

その設備等が通用する耐用年数で償却・処分して、
次の新しい設備等買い替える投資金額を蓄えるだけの利益を出すことが大事なのです。

そこで、目標利益にその数字を織込んで「売価と利益」を管理します。
つまり、スコアをつけてます。

そして、入替の時は設備や付帯工事費は廃棄処分として経理します。
大手の話ではないかとお思いでしょうが、小規模企業でも自社所有で行くか、
リースで行くかの選択に関係しますので、検討する価値があります。

(2)在庫の評価基準・・・簿価基準を現価基準にして評価

・在庫管理は、都度「出し入れ」を記録し、
その際に現品の状況を確認する「根気」がいる作業ですので、つい後回しにしがちですが
「利益管理の要」の一つであることを肝に銘じてください。

・そして、在庫品の評価の基準ですが、税法では買値（簿価）で評価しますが、
経営会計では、現在評価価格（現価）で評価して、経営の施策を立てます。

*現価が上がった場合は（上がる傾向がある）

- 1) 価格に転嫁するか？ できるか？
- 2) 買いまして置くか？ 調達できるか？

*現価が下がった場合は（用途はあるのか？）

- 1) 廃棄・売却も検討する・・・管理コスト削減策

(3)キャッシュフローを重視して資産管理をする

*設備や在庫品とも、両方とも要らないモノは廃棄する
近未来に適応するために、たとえ有税償却になっても身軽にしておくことです。

(4)儲かった利益はどこにあるのか？ 社長がいつでも使える資金があるのか？

*「税金を払うのに何故キャッシュがないのか」？ この質問は、稲盛氏の有名な言葉で
す。

税務会計の特質（弱点・欠陥）を、端的にいいあらわしているのがこの言葉です。
経営会計では繰り返しますが「キャッシュ中心思考」ですので、
税金支払いをした時のキャッシュ・アウトも考えて資産管理をしています。

(5) 街の身近な税理士は、経営会計を理解していない人が多く、

税法を鵜呑みにして受け身でやっており企業が発展・進化することは考えていません。

・記帳代行や申告書を専門にやっている税務事務所ではできなく、
上場企業や経営会計を実戦している企業を支援している税務事務所は出来ますので
念のために申し添えます。

・国税関係の機関でもかなり臨機応変に考えていて、
脱税（明らかな違反）でなければ相談に応じるのですから企業の持続を前提に考えましょ
う。

今までの考働基準を捨てて、アフターコロナの時代に適応して、ナンバー1になりましょ
う！

【ワンポイント・レッスン】

・経営会計の“しくみ”を創り運用することは、人時生産性を必ず改善してくれますので、
「急がば回れ」で“しくみ”づくりの時間と担当者の投資をしてみてください。
半年もたたないうちに元は取れて、業界・地域ナンバー1企業になること確実です。

『念じれば必ず実現します』約束いたします。

次回からは

“日本一の株式型クラウドファンディング支援”直接金融のスペシャリスト 佐藤公信先生に
中小企業が知っておかなければならない経営情報、についてお話しいたします。

株式会社 パブリックトラスト

代表取締役 佐藤 公信

<https://publictrust.co.jp/free/profile>

どうぞ、お楽しみに！

著 者:(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

kazu_zohan@hosbiz.net

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

*「理念営実戦のすすめ」特価(888円税込)で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者:(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆お問い合わせ・質問は

メールアドレス:kazu_zohan@hosbiz.net

発行責任者:Captain 平本靖夫、

編集長:岩下一智 MRC

*配信解除URL:配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

%cancelurl%