

川代会計ニュースレター

記念すべき創刊号

経営計画発表会を開催！2016年1月号 第1号

明けましておめでとうございます

川代会計事務所です

当事務所もお陰様で6期目となりました。(開業日は平成22年12月20日です)

6期目より「川代会計ニュースレター」を毎月1回発行することにいたしました。

スタッフ全員の顔が見える紙面を心がけ、少しでも川代会計事務所を知って頂ければと思います

6期目を迎えるにあたり、去る平成27年12月22日、タワーホール船堀にて、当事務所初となる「経営計画発表会」を開催しました
経営計画書を作成する意義は、所内の考えと「志」を明確にするためです

「志」という字は、「十」という字をまず書きます、次に「一」を書きます、そして「心」

「十ある心を一つに束ねる」のが志です。「小さな経営論」より 藤尾秀昭

志を一つにし、今後もお客様のお役に立っていかうと思いますので、今後ともどうぞよろしくお願い致します。

今回は所内だけの開催でしたが、ゆくゆくはお客様も御招きし、開催できればと思っております^^

2016 経営計画発表会

第6期

Kawashiro



月次決算と
経営計画書で
中小企業を
元気に!

川代会計事務所スタッフ一同

経営計画書は魔法の書
夢と希望であふれています



第6期
経営計画発表会をする所長!!

PDCAサイクル
スタッフ全員で回そう!!



今年の成長を
楽しめよう 所長より



経営計画発表会後は忘年会!



忘年会はしゃぶしゃぶ
おいしいお肉でした

発行日 平成28年1月20日

〒134-0088

Tel 03-6808-6537

発行者 川代会計事務所
川代政和

東京都江戸川区西葛西5-6-17
パルクビルⅡ2F

<http://www.edogawa-zeirishi.com/>
email: kawashiro@edogawa-zeirishi.com

儲かる会社の経営術 其の一

儲かる会社とは、どういう会社をいうのでしょうか。
数年先まで売り上げが確定してる会社、
利益率の高い商品やサービスを売っている会社、
いつも行列ができてるお店、
いろんなイメージがあると思うのですが一概にこれが正しい！とは言えません。
一つ確かなことは、儲かる会社にするには、潰れない会社にすることが大事です。
いい方を変えたと、潰れない会社にするという意識が社長に必要です。
どんなに売上（収入）が、あっても使ってしまうとお金は残りません。
例えばサラリーマンで年収が500万でも300万しか使わなければ200万残ります
年収1,000万でも900万使ってしまうと100万しか残りません。
もし、サラリーマンが今日で仕事を辞めた場合、
明らかに200万お金が残っていた方が安全でしょう。
世の中には高収入貧乏という言葉があります。
年収1200万未満の家庭より年収1200万以上の家庭の方が貯金が少ないという
データがあります。なんと収入が少ない世帯の方が貯金が多いのです。
なぜ、こんなことになるかというと、収入が多い方は、高級マンションに住み、
高級車に乗り、生活も派手です。
収入が多くても使ってしまうと貯金は増えないのです。
貯金がなければ、会社を辞めた瞬間、家族が路頭に迷います。
でもお金があれば数か月から1年ぐらいいはなんとか食いつなぐことができるでしょう。
会社も同じです。
もし今日から売上（収入）がなくても、社員の給与や経費などある程度、
支払える状態にしておかなければいけません。
何が言いたいのかというと、
会社は赤字で潰れるのではなく資金が無くなると潰れるのです。
ということは毎年、ちょっとづつでも資産を増やしていかなければいけません。
資産には預金、建物や車などの不動産、株や投資信託等の金融資産がありますが、
いざというときにすぐに使えるのは預金ですね。つまり「お金」です。
お金がたくさんある会社こそ、潰れない会社なのです。
会社規模にもよりますが、最低毎年100万円以上は預金残高を増やしたいですね。
会社の預金残高は、もちろん通帳でも確認できますが、決算書の「貸借対照表」
に記載されています。
過去の決算書を、3期分引っぱりだして、預金残高を各期ごとに並べてみて
ください。毎年増えてる会社もあれば、減ってる会社もあるでしょう。
でも過去は、どうでもいいです。未来をみましょう！
1年後、2年後、確実に預金残高を増やしていく努力をしてください。
預金残高を増やすには、いくつか方法があります。それは・・・

川代会計ニュースレター

「川代会計の歩み」作成開始！ 2016年2月号 第2号

みなさま、こんにちは
川代会計事務所です^^

先月から始まった「川代会計ニュースレター」
無事に第2号を発行できました 笑

まずは50号発行を目指していこうと思いますので、今後も応援よろしくお願いします。

今月は2月です、2月と言えば昔から「ニッパチ」と言われ、2月と8月はどの業界もヒマな時期
といわれますが世間様と税理士業界では、逆で2月は個人の確定申告の時期ですから

税理士は、めちゃくちゃ忙しいのです^^;

まだ資料を、持ってきていただけてない、当事務所の個人事業主のお客様！
お早めに資料お持ちくださいね 間に合なくなります^^;

この時期はインフルエンザも吹き飛ばす気合がないと、乗り越えられません！

カゼも流行っていますが、お茶を常に飲むのがいいらしいです。

カゼの菌はノドの奥に付着してから1時間ぐらいで体内に入っていくらしいです。

ところが菌が胃まで入った場合は胃酸の方が強いらしく、カゼの菌は消滅するらしいのです。
ですので、常にお茶を飲み、ノドをウロウロしてるカゼ菌をお茶で流し込め、胃酸にやっつけて
もらおうという流れです^^

私も、この時期は無理にでもお茶を飲んでます。

お茶と言えば！

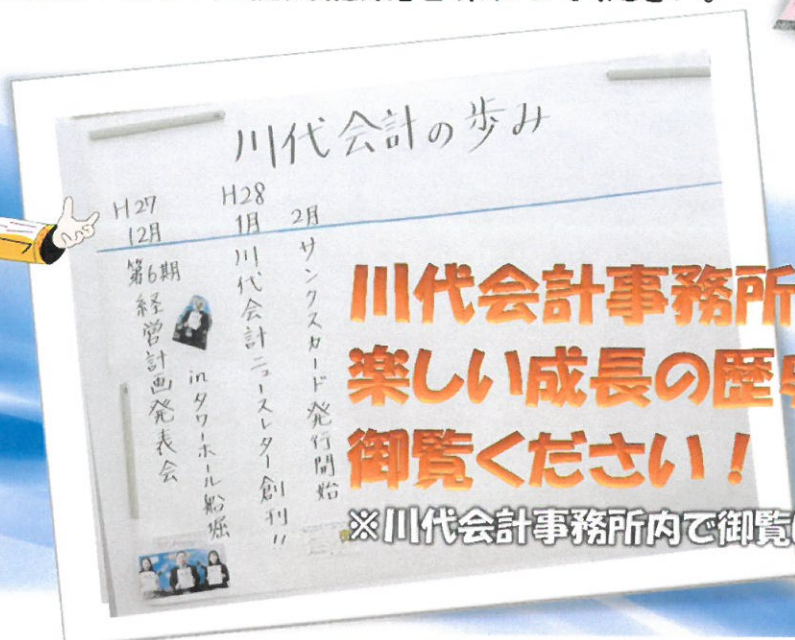
当事務所では

お客様用に「飲み物メニュー」をつくりました^^

おすすめは **白桃烏龍茶** です。

桃の甘い香りで、リラックスでき、飲んだ時の、桃の風味がたまりません。
当事務所にお越しの際は、ぜひ「白桃烏龍茶」を味わってください。

白桃ウーロン茶をお出しすると、
事務所に良い香りが漂い、
スタッフも癒されています。
無糖でスッキリとした味わい。
スタッフ一押しのメニューです。



**川代会計事務所の明るく
楽しい成長の歴史を年表で
御覧ください！**

※川代会計事務所内で御覧いただけます。

発行日 平成28年2月20日

発行者 川代会計事務所
川代政和

〒134-0088

東京都江戸川区西葛西5-6-17
パルクビルⅡ2F

Tel 03-6808-6537

<http://www.edogawa-zeirishi.com/>

email: kawashiro@edogawa-zeirishi.com

儲かる会社の経営術 其の二

前回は、会社は赤字で潰れるのではなく、お金が無くなると潰れることを説明しましたが、みなさんイメージつきましたでしょうか？

今期が赤字、つまり儲からなかったとしても前期までに儲けて貯めておいたお金があれば、なんとか食いつなぐことができるのです。

では、どれくらい貯めておけばいいか、もっと簡単にいうと預金残高が常に会社にどれだけあればいいかということですが・・・

もちろん、お金は、多ければ多いに越したことはありませんが、目標が無いといけませんよね。

まずは、今日から、まったく仕事が無くなっても3ヶ月、食いつなげる預金残高を目指しましょう。人件費や家賃や経費など払っても3ヶ月耐えられるだけのお金、預金残高を目指しましょう。3ヶ月耐えられるだけのお金が貯まったら、次は6ヶ月、次は1年、2年という具合に目標をもって経営をしていくのがベストだと思います。

每期、利益をだし税金を払い、貯金をしていく、これがお金（預金残高）を増やしていく王道的な経営です。

でもですね利益がでて、お金は思うように貯まらないのが現実なんです。理由はいくつかあります。

税金が高いというのも一つです、税金が高いので、税金を払うぐらいならと、むやみに経費を使ったり、無駄なモノを買ったりしていませんか？

税金を30万安くするのに、100万使うのはナンセンスです。

それと、世の中の社長様は、ちょっと会社の景気が良くなると気が緩むというのも、大きな原因です。くれぐれも景気がよくなったからといって生活レベルを極端にあげたり、交際費を無駄に使うようなことが無いようにしましょう。

お金を増やす方法は、前述した、利益の中から每期、コツコツ貯めていく方法のほかに、借入れをする方法があります。

借金というと、いいイメージを持たない方もいると思いますが、利益がでているときこそ、借入れをすべきなんです。

銀行は、一般的に「晴れの日には傘を貸し、雨の日には傘を貸さない」と言われるように、利益が出てるときは、お金を貸しますが、赤字のときはお金を貸さないものなのです。これは貸す方の立場で考えるとわかりますよね。借りる方の立場で考えると「ふざけるな！」と思いますが、これが現実です。

ですので利益が出ているときは、借入れをし、預金残高、つまりお金をストックしておくべきなのです。

そして最低限、仕事が無くなっても3ヶ月、食いつなげるだけのお金を自己資金と借入金で、用意しておくのがベストです。

次回は「なぜ黒字なのにお金がないのか」についてです。お楽しみに＾＾

川代会計ニュースレター

青色申告は、なぜ青色！

2016年3月号 第3号

みなさま、こんにちは
川代会計事務所です^^

毎年3月は個人のお客様の申告の時期

法人様は決算期はバラバラなのですが、個人事業主の決算期は12月
確定申告の期限は、3月15日と統一されているわけです。

1年に一度にお会いする個人のお客様も多いので、当事務所も忙しいながらも楽しいです
1年間、みなさん頑張って経営をされ、その結果を当事務所が計算させて頂くわけですから
こんなに嬉しいことはありません^^

業績を伸ばされているお客様も多く、お客様ご自身が目をキラキラさせて夢を語ってくれる
と、疲れが吹っ飛びます。

今年も無事に、すべての個人のお客様の確定申告 **全60件** が期限内に終わりましたので
御協力頂きましてありがとうございました。

ところで日本には、青色申告制度というものがあります。申請することにより青色申告を
選択でき、税金の計算上様々な特典を受けることができます。

様々な特典を受ける代わりに、しっかりと帳簿を付けてね^^ という制度です

この青色申告制度ですが昭和24年にシャープ勧告により制定されました。

シャープ博士は、しっかりと帳簿を付けている人と、帳簿を付けていない人を区別するためには、
申告書自体を色分けした方がいいと考え帳簿を付けた人の申告書を青色にしたわけです。
(※現在は白色申告でも帳簿を付ける義務あり)

ちなみに、なぜ赤色や黄色や緑色でではなく青色になったかと言うと

シャープ博士は視察のため乗った自動車の中で、

日本人の運転手に「日本人は青色をどのような感じで
受け止めるのでしょうか」と聞いたところ、

「青色は気持ちのよい色です。

青空のようにすっきりとした色ですからね」

という答えが返ってきたそうです。

そこでシャープ博士は、

確定申告書の色を青色にしようと決めたそうです。

どこまで見上げたてもスッキリ澄んだ青空のように

気持ちいい経営ができれば最高ですね^^

ウエルカムボード設置

今年に入り、事務所の入り口にウエルカムボードを設置
しました。タイガーマスクと季節のお花はスタッフが書
きました。なんとも微妙な感じのタイガーマスクですが
(笑) 味があって、気に入っております^^ お客様にも好
評で、素晴らしい！・感動した！・恥ずかしい！・旅館み
たい(笑)などなど、貴重なご意見を頂いております。お
客様の反応を見るのが、ひそかにスタッフ達の楽しみに
なっております(笑)

みなさんのリアクション期待しております！

タイガーマスクと季節のイラストと
共に皆様をお待ちしております。

お近くにお越し
の際には
どうぞお立ち
寄り下さい。



発行日 平成28年3月20日

〒134-0088

Tel 03-6808-6537

発行者 川代会計事務所

東京都江戸川区西葛西5-6-17

<http://www.edogawa-zeirishi.com/>

川代政和

パルクビルⅡ2F

email: kawashiro@edogawa-zeirishi.com

儲かる会社の経営術 其の三

今回は「黒字なのに、なぜお金がないのか？」についてお話しします。

例えば、今期500万の利益がでたとします。いわゆる黒字ですね。

では、いくらお金が残っているか、預金残高が、どれだけ増えているかという、意外に増えてないと思います。

500万の黒字なんだから、預金残高も1年前と比べて500万、お金が増えてなければ、おかしいのでは？と思う社長様は非常に多いのです。

いや、むしろこの感覚の方が普通なのかもしれません。

では、なぜこのような状態になるかというと、一般的な感覚と会計上のルールが違うからです。

一般的な感覚でいうと、お金が出ていけば費用になる、お金が入金されれば収入。だから、入ってきたお金と、でていったお金の差額が利益でしょと考えるわけです。

ところが会計上のルールは、こうなりません。

会計上は、例えば今期末に商品を200万、売り上げたとします。この売上代金の入金は翌期だとします。一般的に考えると今期にはお金をもらっていませんから収入ではないと思うかもしれませんが、会計上は商品が売れた段階で収入として認識するのです。

つまり、お金をもらってないのに収入として認識され利益に含まれているのです。

仕入れについても同じようなことがあります。今期末に仕入れた商品が300万あったとします。この商品は当期には売れずに翌期に売れたとします。

お金が出ていったので、売上から差し引ける当期の費用のように思えますが、じつは、お金をだして仕入れたとしても当期の売り上げに貢献していない、

つまり今期末には在庫として残っていますので当期の費用に計上できないのです。売れ残った商品である在庫は、当期の収入から差し引きできないので、

この売れ残った在庫の購入金額も利益に含まれてしまっているのです。

このような状態ですと決算期末では利益が500万でていても、その内訳が
売上げたけどお金をもらっていない200万

購入したけど売れ残っている商品の在庫300万

合わせて500万

これが利益500万円の中身なのです。そしてお金は増えていないという状態です。

俗にいう「勘定合って、銭足らず」という状態です。

このような状態で、もし売り上げた200万が回収できなかったら、在庫の300万が、もし売れなかったら、どうなりますか？これがよくいう「黒字倒産」です。

決算書では利益がでてのに倒産してしまうということです。

このようなことを防ぐためには、売上の早期回収と売上先の選定、無駄な在庫の購入を控えるなど、経営上考えなければいけないことがたくさんあります。

当然、中小企業では担当者任せでなく社長自身が厳しく、最低月一回はチェックする必要があります。もう一度言いますが社長が自らチェックしてください。次回は「お金の流れを観察する方法とは？」です。お楽しみに^^

川代会計ニュースレター

鯉のぼりと決算月

2016年4月号 第4号

みなさま、こんにちは
川代会計事務所です



去る4月14日に熊本で震度7の地震が起き、その後も大きな地震が相次いでおります。甚大な被害になり、これ以上の被害が大きくならないことを祈るばかりです。当事務所では、できることを黙って行うことしかできませんが、一日も早い復興を望みます。



元気を皆様へ届けるのが当事務所の役目だと思っておりますので、今月も川代会計ニュースレター、お届けさせていただきます！

4月も後半、ゴールデンウィークも真近ですが、ちょっと都心を離れると鯉のぼりも目立つようになってきました。

鯉のぼりの起源を調べてみますと、ずいぶん難しいことが書いてあるのですが、簡単に説明しますと

鯉のぼりは、江戸時代に庶民から生まれた節句飾りで、鯉は清流はもちろん、池や沼でも生息することができる、非常に生命力の強い魚ですので、その鯉が急流をさかのぼり、竜門という滝を登ると竜になって天に登るという中国の伝説にちなみ、

子がどんな環境にも耐え立派な人になるようにとの立身出世を願うことから考えられたようです。



ところで！鯉のぼりが売られているからには、鯉のぼりを製造販売している会社が、あるわけですが、会社の決算月はいつがいいでしょうか？

当然、1年を通して売上高が多いのは3月～4月にぐらいになるでしょう。

ということは毎年3月～4月が一番忙しい時期ですから、この時期は決算月(期末)にすべきではありません。期末に予想以上に売上が、あった場合は節税も難しいです。

繁忙期に入る前の1月ぐらいを決算月にすればいいでしょう。

そして最も売上高が多い時期を期首にしておけば予想以上に売上がたっても、節税にも余裕ありますし、余裕資金で新たな事業や投資ができることもあります。

皆さんの会社も、最も売上高が多い時期を期首に持ってくるようにすると、

余裕を持って経営ができると思いますので参考にしてくださいね^^

※もちろん決算月の変更できます



一度全てのお花が
終わったシクラメンが、
春になり、また花を
咲かせました。

ウェルカムボードの
タイガーくんも鬼をかぶり
皆様のお越しを
いよりお待ちしております！



発行日 平成28年4月20日

発行者 川代会計事務所
川代政和

〒134-0088

東京都江戸川区西葛西5-6-17
パルクビルⅡ2F

Tel 03-6808-6537

<http://www.edogawa-zeirishi.com/>

email: kawashiro@edogawa-zeirishi.com



儲かる会社の経営術 其の四

今回は、「お金の流れを観察する方法」についてお話しさせていただきます。
中小企業の現場では、モノを仕入れ、モノを売り、またはサービスを提供し
従業員に給与を払い、家賃などの固定費を払い、利益を出し、税金を納付し
さらに借入れがある場合は借入返済を行うという流れがあります。

損益計算書をみれば会社の儲けが分かり、貸借対照表をみれば、自社の
現預金残高、売上債権、車両などの資産、そして買掛金や借入金の残高が
分かります。

ところが前回もお話ししたように会社の儲けを表す損益計算書は会計上の
ルールに従って作成されたものであり、必ずしもお金の流れを表したものでは
ありません。

貸借対照表を前期末と今期末をみればお金の増減はわかりますが、どのように
お金が入ってきて、どのようにお金が出ていったか、つまりお金の増減の理由が
分からないのです。

このお金の増減の理由を教えてくれるのが、「キャッシュフロー計算書」です
お金の増減の理由がわかれば、自社の経営活動が、どこがいいのか、どこが
悪いのかが把握できます。悪い部分が見つければ、今後の経営に活かせ、安定
的に儲かる体質への改善に役立ちます

キャッシュフロー計算書は、お金の増減のを3つの種類に区分します。

①営業キャッシュフロー

これは、まさに自社の営業活動によるお金の流れを直接表したものです。

②投資キャッシュフロー

これは、会社の投資活動のお金の流れを表します。

なお投資活動とは、事業維持のための投資、新規事業への投資、有価証券
への投資などです。

③財務キャッシュフロー

これは財務活動を表す区分です。

今期、借入をいくらしたか、いくら返済したか等を表します

上記のようにお金の流れを三つに分けることにより、どの活動にどれだけの
お金を使い、そしてお金が入り、結果として増えたのか減ったのか、さらに
キャッシュフロー計算書では、最終的に会社が使ってもよいお金がわかる
優れモノです。そして自由に使ってもよいお金、簡単にいうと余裕資金ですね
これをフリーキャッシュフローといいます。

ですので計算した結果、フリーキャッシュフローが200万であった場合に
追加の借入を行い、年間の返済額が200万を超える金額、たとえば300万だった
場合には、マイナス100万円で資金繰りに困る可能性があるので、年間返済額を
200万円以下に押さえよう！ですとか、足らない100万円を補うために、もっと
営業活動に力を入れ、新規のお客を増やそう！などの経営判断ができるように
なるわけです。

次回は、キャッシュフロー計算書の基本①です。お楽しみに^^

執筆者：未来会計コンサルタント・税理士 川代政和

川代会計ニュースレター

自己紹介川代1



2016年5月号 第5号

みなさま、こんにちは

川代会計事務所、川代です

ゴールデンウィークは、いかがお過ごしでしたか？

私は毎年5月は会社様の決算申告が多く多忙なのですが数日ですが実家に帰り、ちょとだけんびりして参りました。

父も母もそして89歳になる婆ちゃんも元気で一安心でした^

甥っ子くん、姪っ子ちゃんも元気すぎるくらい元気で将来が楽しみです^^

ところでこのニュースレターは川代会計事務所のことをもっと知ってもらおうと始めたわけですが、そうだ！スタッフの自己紹介をしてないではないか！ということに気づきましたので(笑)

今回からスタッフの自己紹介をさせていただきます

もちろん、所長からやりますよ^^



ということで今回は川代が改めて自己紹介させていただきます。

いま税理士として税理士事務所を運営していますが、まさか自分が税理士になるとは、子供の頃は夢にも思っておりませんでした。学生時代は、それはそれは勉強は嫌いでしたね。

中学時代はさすがに高校進学しなくてはと思い多少は勉強しましたが、特に高校時代、勉強をした記憶がありません(笑) テストが赤点で明日追試ですよと先生に言われても東京にプロレ観戦に行ってしまうくらいプロレスが好きでしたね。(笑)

週刊プロレスという雑誌で読者のコーナー(読者の投稿コーナー)があって、このコーナーには私が書いた文章(記事)が何度も掲載されたぐらい、熱が入っていました。

ただ、どこで、何が役に立ってくるか人生わからないもので、この時文章をたくさん書いたお蔭で、いまは文章書くのは得意な方だと思います。本の執筆やホームページの文面も苦勞なく書けるのは、このとき量稽古をしてきたからだと自分では自負しております。勝手な解釈ですが、まあ大目にみてください。

高校3年のときでしょうか、さすがに将来のことを考えなければいけない時期になって来たわけですが近所に簿記の専門学校に通学している方がいたので、母が「あなたも簿記の勉強したら？」と言われたのが税理士になるキッカケだったと記憶しています。

その後、税理士を目指し上京するわけですが、この簿記の勉強が非常におもしろい！私の性格に合っていたのかもしれないですね。商売の動きが紙の上でサクサク整理されていき、一枚の紙にまとまって今年の業績が一目でわかるのですから、本当におもしろいと思いました。そして税理士事務所にも勤務し始めるわけですが、くどいですが

これがまた非常に面白く中小企業の社長とお話させていただくと、社長の哲学というか人生観そのものが経営に表れているのが非常に興味深く、お仕事を頂いている立場ですがこちらがワクワクしてしまいました。

もちろんいいことだけではなく、苦勞もたくさんあるわけですが非常にやりがいのある職業につけ幸せだと思う毎日です。

受験時代に話を戻しますが、これは苦勞の連続でした(笑)。

自己紹介は今回で完結する予定でしたが、思った以上に筆がすすむので(笑)次回に続きます！



89歳のばあちゃんと^^



発行日 平成28年5月20日

〒134-0088

Tel 03-6808-6537

発行者 川代会計事務所

東京都江戸川区西葛西5-6-17

<http://www.edogawa-zeirishi.com/>

川代政和

パルクビルⅡ2F

email: kawashiro@edogawa-zeirishi.com

儲かる会社の経営術 其の五

今回は、「キャッシュフロー計算書」の基本①ですが前回は文字だけで分かりづらかった部分があるので前回の復習も兼ねて図で説明します
キャッシュフロー計算書の3つの区分のうち営業キャッシュフローですがこれは、まさに自社の営業活動によるお金の流れを直接表したものです。
下記の二つの表をご覧ください。

損益計算書	
売上高	15,000
(うち掛売上3,000)	
商品仕入	10,000
(うち掛仕入2,000)	
在庫	▲ 1,000
売上原価	9,000
経費	5,500
(うち減価償却費800)	
利益	500

キャッシュフロー計算書	
売上収入(入金)	12,000
仕入支払(出金)	8,000
経費支払(出金)	5,500
お金の動き差額	▲ 1,500

お金は1,500減っている

損益計算書の利益は500

左は法人税の申告書にも綴じられてる損益計算書で1年間の業績を表したものです。
右は、キャッシュフロー計算書の営業キャッシュフロー、つまり会社の直接的な事業活動で使ったお金と入ってきたお金の流れを表したものです。
損益計算書では500の利益がでていますが、これに税金がかかるわけですが、会社の資金繰りはなぜか厳しいわけです。それは右のキャッシュフロー計算書をみれば一目瞭然ですね。お金の収支がマイナス1500ですからね。
つまり利益は500でてるのに、1年間でお金が1500も減ってしまっているわけです。これでは税金を払うのが厳しいわけです。

で、なぜこんなことになってしまうのかというと感のいい方はお気づきかと思いますが損益計算書には、在庫の金額や仕入れや売り上げが現金入金ではなく、いわゆる「掛け」で計上されているものがあるからです。

さらには、お金は出ていかないが計上されている費用（減価償却費）もあります。以上のようなことからお金の増減と利益の金額に差がでてしまうのです。これが以前もこのコーナーで紹介した「黒字倒産」の原因です。

利益がでていても、お金がなければ、そこでアウト！倒産なわけです。

これを中小企業の社長が理解せずに、経営を行うのは非常に危険なことです。ですので最低限3ヶ月に一回（もちろん毎月が理想です）はキャッシュフロー計算書を作成し、損益計算書と共にお金と利益の流れを追っていただきます。そして余分な在庫を抱えていないか売掛金の回収漏れはないか、売掛金の回収サイクルを早くすることはできないのか等を検討し、その先3ヶ月の損益や資金繰りのシュミレーションも行い、利益をだし、税金を払い、そして借入金の返済をし、会社内にお金を残す！理想の経営体質に改善していきましょう。

次回は、キャッシュフロー計算書の基本②です。お楽しみに^^

執筆：未来会計コンサルタント・税理士 川代政和

川代会計ニュースレター

中学生が訪問！

2016年6月号 第6号

みなさま、こんにちは

川代会計事務所、川代です

梅雨入りし、天候も安定しませんが

みなさま、いかがお過ごしでしょうか？

今回は川代の自己紹介の続きの予定でしたが変更させていただきます。

御了承ください

先日、とても嬉しいこと！光栄なこと！がありましたのでご報告させていただきます

今年の3月の下旬のこと1通のメールが来ました

愛知県内のとある中学校の先生からのメールでした。

そのメールはこんな感じです

《東京に修学旅行に行く際に「首都東京で働くプロフェッショナルの方から学ぶ」ことをテーマに、インタビュー学習を実施しようと考えておりその際、将来の夢が税理士・会計士という生徒(4名)が自分たちで調べ学習を実施し、ネットで川代会計のHPやプロフィールを見つけ川代さんの人柄に大変興味をもち、ぜひお話を聞きたいと希望してます》とのこと^^

東京には税理士が約2万人います、その中から私(川代)にインタビューしたいと純粹無垢な中学生に思ってもらえたことは非常に光栄です。

そして6月1日、実際に中学生4人が当事務所に訪問してくれました。

インタビュー中の質問内容は以下のような感じでした。

★税理士になろうときっかけは？

★試験勉強と仕事の両立で、どんな工夫をしたか？

★税理士の仕事のやりがいは？

★お客様に信頼され、お客様に増やすには？



率直な感想としては自分が中学生だった時は、正直何も考えていませんでしたが(汗)、まだ中学生なのに将来のことを考え、修学旅行の合間をぬって、インタビューするというのは感心しました。

税理士試験や税理士の仕事も非常によく調べてきており、お客様の増やし方や、書類の保存方法は？など具体的な質問もきて答える私も嬉しくなっていました。4人とも将来は独立したい意思で頼もしいかぎりです！税理士試験の難しさや仕事の苦勞などあると思いますが4人ともいつの日か税理士になって活躍してくれたら、こんなに嬉しいことはありません。

最後は記念撮影!!



スポンの説明



熱心に耳を傾ける中学生

当日の詳しい模様は、後日、川代に聞いて下さいね^^

発行日 平成28年6月20日

〒134-0088

Tel 03-6808-6537

発行者 川代会計事務所
川代政和

東京都江戸川区西葛西5-6-17
パルクビルⅡ2F

<http://www.edogawa-zeirishi.com/>
email: kawashiro@edogawa-zeirishi.com

儲かる会社の経営術 其の六

今回は、「キャッシュフロー計算書」の基本②です。

前回は損益計算書の利益とお金の増減の違いを説明しましたが、お金の流れをよくするために売掛金の入金サイクルを早めることも検討しましょうと書きましたが、補足をさせていただきます。中小企業の営業マンは1円でも売上をあげるために日々努力をしていますが営業上取引先から「おたくの商品買ってやるから支払期限をなるべく延ばしてね」と言われることもあると思いますので、現状でも支払期限（自社からすると入金期限）を延ばして買ってもらっているのに売掛金の入金サイクルを早めることなんかできないことも多々あると思います。そのような場合は、少なくとも今後営業するときには自社の定めた期限どおりに入金してもらう契約にしてください。こういう積み重ねが財務体質の改善になります。

では今回は自社でキャッシュフロー計算書を作成した場合に、どのように見ればいいのかを以下の2社を例に簡単に解説します

A社	
営業キャッシュフロー (通常の営業活動で儲けたお金)	▲ 600
投資キャッシュフロー (設備投資)	+ 300
財務キャッシュフロー (借入の増減)	+ 300
差引(フリーキャッシュフロー)	0

B社	
営業キャッシュフロー (通常の営業活動で儲けたお金)	+ 600
投資キャッシュフロー (設備投資)	▲ 200
財務キャッシュフロー (借入の増減)	▲ 300
差引(フリーキャッシュフロー)	100

○ A社については財務的に厳しく改善が必要です

解説していきますが、まず営業キャッシュフロー、つまり本業での儲けがマイナス600なので通常の営業活動でお金が600減っています。この600を穴埋めするためか設備を売って300のお金を獲得しています。（投資キャッシュフローは設備を購入しお金をつかった場合はマイナス、設備を売った場合はお金が入ってきますのでプラス表記になります）この時点でもまだマイナス300ですので銀行から借り入れ300をして何とかお金の増減がプラマイゼロになっていますのでお金を会社に残せておらず銀行頼りなので本業の戦略の見直しや財務改善が必要です。

（財務キャッシュフローは借入をした場合はお金が増えるのでプラス、返済した金額はお金が減りますのでマイナス表記になります）

○ B社は優良な会社です

解説していきますが、営業キャッシュフロー、つまり本業での儲けがプラス600ですので本業で600ほどお金が増えています。そして本業で儲けた600から設備の投資もできています。200ほど使って残り400です。そこから借入の返済300もできて、最終的に100お金が会社に残っています。本業で儲け、新たな投資もでき、借入金も順調に減って、残りの100が留保され翌年に繰り越されていますので理想な経営をしている会社です

次回は、「キャッシュフロー計算書」の基本③です。お楽しみに ^ ^

執筆者：未来会計コンサルタント・税理士 川代政和

川代会計ニュースレター

自己紹介川代2

2016年7月号 第7号

みなさま、こんにちは

川代会計事務所、川代です

「空梅雨」かなと思っていたら、ゲリラ豪雨に見舞われるので傘が手放せないですね

5月号に続き、川代の自己紹介をさせていただきます^^

受験時代の話ですが、税理士試験というのは科目が11科目あるのですが、その中から5科目を選んで受験していくわけです。

そして合格科目が5科目に達すると晴れて税理士になれるわけですが、

私の合格科目は「簿記論」・「財務諸表論」・「法人税法」・「所得税法」・「相続税法」です。

自分でいうのもなんですが、法人税・所得税・相続税は「国税三法」と呼ばれもっとも勉強範囲が広く難しい科目なんです。私の性格上、どうせ税理士になるなら一番難しい道を選ぼうということで選択しました。この無鉄砲な性格が災いして税理士になるまで10年以上かかってしまいましたが(^_^;)

実務の現場でこの時学んだ知識等が役に立っていますので良しとします(笑) この受験から学んだことは、たくさんありますが、どんなに普段成績が良くても年に1回だけ、その受験日に実力が発揮されなければ意味がないのです。

これは試験でもビジネスも同じだと思います。このチャンス、この御縁、その一瞬のチャンスを掴まなければいけません。

そして、そのチャンスを掴み取るためには普段の努力が必要なのだと思います

受験時代の苦労はいまとなればいい思い出ですが、地味に大変なんです(笑)

ほぼ毎日、仕事が終わると受験予備校に通い、夜10時ぐらいまで勉強し帰宅

しても理論の暗記など永遠と条文の理解と暗記そして、法律に基づいた計算問題の演習といった感じですね。

特に「法人税法」を仕事をしながら1回の受験で合格したときは、3日に1回は徹夜して勉強しました。おそらく一生涯、この時以上に紙の上の勉強をすることはないと思います。振り返ると、この時は、ちょっと精神的におかしかったんじゃないかなと思うぐらい(笑) がむしろに勉強した記憶があります

受験時代いつもテキストに貼っておいた言葉です。

受験時代&勤務時代の川代



先日、訪問してくれた中学生からお礼の手紙がきました^^



努力は実力を生み

実力は自信を生む

自信は幸運を呼び

幸運は勝利を呼ぶ

勝利を呼ぶには努力が必要だということです。

この精神は今でも忘れずおります。

高校を卒業して上京したときは、簿記のボの字も知らず

電卓もまともに叩けない状態でしたが、時間をかけあきらめずに努力をすれば夢はかなうと思います。経営も同じです、夢(目標)を持ちコツコツ努力をすれば成長できるものと確信しております。

また、そのうち川代の自己紹介(独立開業編)をさせていただきます。

来月は、いよいよ当事務所のスタッフの自己紹介です！お楽しみに^^

発行日 平成28年7月20日

発行者 川代会計事務所

川代政和

〒134-0088

東京都江戸川区西葛西5-6-17

パルクビルⅡ2F

Tel 03-6808-6537

<http://www.edogawa-zeirishi.com/>

email: kawashiro@edogawa-zeirishi.com

儲かる会社の経営術 其の七

今回は、「キャッシュフロー計算書」の基本③です。

今回は、「運転資金」について解説したいと思います。

運転資金とは、現金が商品、売掛金等の売掛債権に姿を変え、運用された現金が再び現金として回収されるまでの間に必要となる資金のことをいいます。

そして運転資金を常に把握しておくことは会社経営にとって重要です。なぜならば、会社はお金が無くなったら潰れるからです。単純ですが経営者として「運転資金」は常に頭に入れておかなければいけないことです。

●運転資金の増減要因をみていきましょう

(1) 売上債権（売掛金等）の増加

収益として計上された売上代金の内現金として回収されていない部分。売上債権の回収サイクルが長期化又は滞留すると資金繰りが苦しくなる

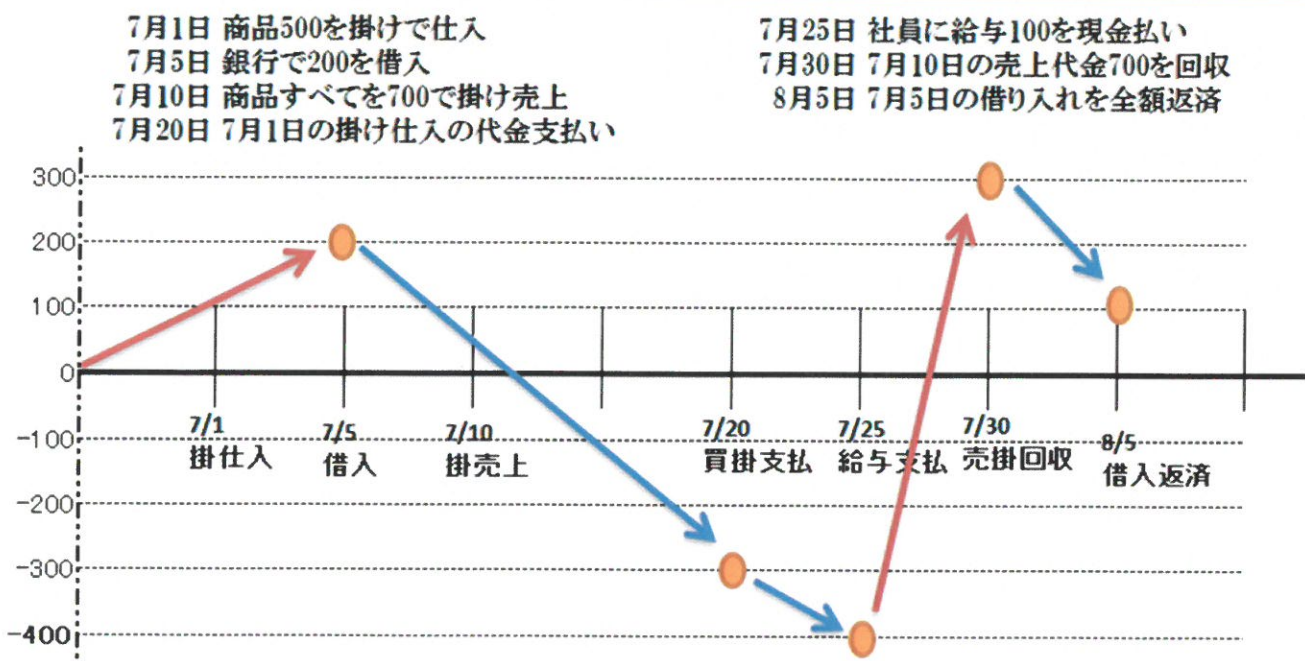
(2) 在庫の増加

商品を購入するとその代金の支払いにより資金は減少する。そして、その商品が販売され代金が回収されることで購入の際に減少した資金が回収される。だから在庫は購入代金の内未回収となりキャッシュの流れが止まるので在庫が多いほどキャッシュの流れが悪くなる。

(3) 仕入債務（買掛金等）の増加

仕入債務は仕入代金の支払いを先延ばしにしている金額。そのため支払債務が増加するとそれだけ支払いが少なく済んでいるということであり結果的にキャッシュが増加する。

実際に運転資金の流れを確認してみましょう（7/1時点で必要なお金はいくら？）～



上記の流れでお金が増減してる部分をオレンジ色でマークしてみますと、最終的には8/5に100のプラスになってます。但し7/20に買掛の支払で-300で資金ショート、さらに7/25に給与を払うと-400になりますので7/1時点で400手元資金があればいいことになります。また売掛金の回収を早める(7/20の買掛金の支払い前に売掛回収)ことによって資金ショートせずに済むわけです。あとは7/20で資金ショートすることが事前に分かっていたら追加の融資を受けることも検討できます。このように常にキャッシュの流れを把握しておくことにより先に手を打つことができます。

次回は、「キャッシュフロー計算書」の基本④です。お楽しみに^^

執筆者：未来会計コンサルタント・税理士 川代政和

川代会計ニュースレター

スタッフ自己紹介

2016年8月号 第8号



みなさま、こんにちは
川代会計事務所です

ガラガラの夏、真っ只中ですがみなさんいかがお過ごしでしょうか？
リオオリンピックでは日本人が大活躍し嬉しい、日本人であることを誇りに思いますね^^
さて今回の川代会計事務所のスタッフの自己紹介をさせていただきます



はじめまして、中尾晴江と申します。

先日、夏休みをいただき石垣島でリフレッシュしてきました！

川代会計事務所に勤務し、1年3ヶ月が経ちました。

大学卒業後、ソフトウェアの開発会社で業務系のアプリケーションを開発 & パソコンのインストラクターをしていました(結婚後は動物病院で受付をしていました^^)。
その際に取得した簿記の資格を生かしたいと思い子育てが一段落したのをきっかけに川代会計でお世話になることになりました。

と、言っても、もうかれこれ十何年前に取得したものでまた一から勉強し直し、

所長に色々教えてもらいながら日々勉強しています。

趣味は観劇で、年に数回、舞台を観に行くのが楽しみの一つとなっています。

絵が苦手なので、ウェルカムボードのタイガーマスクがタヌキのような時は私です(笑)。

いつもは皆様と書類を通してのお付き合いが多いですが、ご来所の際には美味しいお飲み物をご用意して待ちしております！



はじめまして。森本友紀子です。

仕事と家庭の両立生活でバタバタしておりますが

チャレンジ精神を忘れないように、この夏は富士登山にチャレンジしました！

不安いっぱいでの出発し、山小屋ではほとんど眠れず…

それでも、なんとか登頂できました。二度と登りたくないと思った瞬間もありましたが一番高山病に苦しんだ子供が「また登る」と言っていますので、また登る日が来るかもしれません。

仕事は、会計事務所一筋！決算書が出来たときの達成感、様々な職業に触れることができ、いろいろな方にお会いできることがこの仕事の魅力だと感じています。

地味～な仕事と思われがちですが、楽しみもいっぱいです！

また、「ありがとう」を直接受け取れる嬉しい仕事です。

皆様にお会いできるのを楽しみに、ウェルカムボードの書換をしています。

是非お越しください。



発行日 平成28年8月20日

発行者 川代会計事務所
川代政和

〒134-0088

東京都江戸川区西葛西5-6-17
パルクビルⅡ2F

Tel 03-6808-6537

<http://www.edogawa-zeirishi.com/>

email: kawashiro@edogawa-zeirishi.com

儲かる会社の経営術 其の八

今回は、「キャッシュフロー計算書」の基本④です。

4回にわたりキャッシュフロー（計算書）について書いてきました。

中小企業が毎年作る決算書の数字では企業の実態が把握できません

例えば債務超過とか赤字とか黒字とか、前期より売上が上がったとか下がったとか、などなど貸借対照表と損益計算書をみて一喜一憂している社長さんもいますが、「利益がでてるけど、待てよ、お金がないぞ！」という状況もザラにあるわけです。それはお金の流れが把握できてないからです。

だからこそキャッシュフロー計算書の重要性を書いてきました。

会社は赤字で潰れるのではなく、お金がなくなると潰れるのです。

お金に関する考え方ですが、みなさん借金というと悪いイメージを持つ方がいますがそんなことはありません。会社にとって、お金は車と言えばガソリンです。

ガソリンが無ければ車は走りません。

ガソリン（お金）を調達し、投資をし、売上を上げ利益を出し税金を払い返済していけば問題ありません。

例えばこんな会社の資金の状態はどう思いますか？

A社

現預金	1000	借入金	800
-----	------	-----	-----

B社

現預金	400	借入金	200
-----	-----	-----	-----

A社もB社も手持ちの現預金から借入金を差し引くと残り200ですね。

差し引くと同じく200だから、同じ経営状態かなとも思いますが、借入金は今すぐに返す必要はないので、手持ちが多いA社が会社として安定した経営ができますし、余裕があるお金を使い広告宣伝など行い、売上のアップも可能かもしれません。無借金経営というのが理想かもしれませんが、実際に無借金経営の会社は実はほとんどありません。それは借入をし調達した資金をガソリンとして使い事業を成長させていくから当然といえば当然です。意外に無借金経営の会社は業績が伸びないのです。もちろん、どういう会社にするかは社長の考えで決まるので、どちらが良い悪いということではありません。

ビジョンとバランス

「お金」についてビジョンやバランスを考えたことがありますでしょうか？

「お金」のビジョンとしては常に売上の3ヶ月分と同等の預金残高を目標としてください。これが潰れない経営の絶対条件です。自己資金で足りない部分は借入をして手元資金を売上の3ヶ月分と同じ金額にしてください。

もしもの時に食いつなぐためのガソリンが借金です。もしもの前に用意しましょう！

それと借金をちょっと余力ができたので全額返済してしまおう！と考える

社長もいますが、いまの状況で全額返済すると手元資金が寂しくなり、もし何かあった場合に、資金ショートしてしまうので売上が向こう3ヶ月1円もなくても

やっていけるだけの現預金を持ちましょう。そのためには常にキャッシュフロー計算書を活用し現預金の動きをモニタリングし資金のバランスを考えるようにしてください。

次回は「無借金経営と実質無借金経営の違いと是非」です お楽しみに^^

執筆者：未来会計コンサルタント・税理士 川代政和

川代会計ニュースレター

事務所紹介

2016年9月号 第9号

みなさま、こんにちは

川代会計事務所のスタッフ中尾です。

残暑もようやく和らぎ、朝夕はめっきり涼しく、過ごしやすくなりましたね。

事務所の階段下のお花屋さんもコスモスなど秋のお花に衣替えしていました。

今月は社内業務は落ち着いていましたが、所長は税務調査の立ち会いやセミナーで忙しい日々を送っていました。

さて、今回は川代会計の事務所内をご紹介します。



川代会計の看板。タイガーマスクの所長が目印です。
階段を上がると、ウェルカムボードと事務所の歩みがお出迎えます！

← 素敵な掲示板は お客様に制作していただきました ✨
「川代会計の歩み」やニュースレターのバックナンバーを
ご覧になれます!!



お客様との打ち合わせスペース。

書棚には専門書やビジネス書に混じって、
プロレスの本が!!

事務所のいたる所にプロレスグッズがあります。
プロレス好きの方も あまりプロレスを知らない方も
事務所でプロレスグッズを探してみてくださいね。
(ちなみにスタッフは あまりプロレスを知りません)



川代会計名物 マスク撮影会

プロレスファンやちびっこ達が一度は
被ってみたい タイガーマスク!!

各種取り揃えています ☺

一緒に撮影したい方、遠慮なくお申し出
ください。

大募集!!

発行日 平成28年9月20日

発行者 川代会計事務所
川代政和

〒134-0088

東京都江戸川区西葛西5-6-17
パルクビルⅡ2F

Tel 03-6808-6537

<http://www.edogawa-zeirishi.com/>

email: kawashiro@edogawa-zeirishi.com

儲かる会社の経営術 其の九

今回は「無借金経営」と「実質的無借金経営」です。

この二つ、厳密には難しい定義があるのですが簡単に説明したいと思います。

1 無借金経営

読んで字のごとく借金が無い状態で経営していることです。

2 実質的無借金経営

借金はあがあるが、この借金を今日、返済しようと思えば完済できる状態で、かつ、完済しても通常通り経営ができる状態をいいます。

借金がある会社からすると、「無借金経営」とは、なんとも夢のようなことだと思う社長もいると思います。

借金がなければ、もう働かなくてもいいのと思う社長もいると思います。

しかし現実には借金がないという会社は良くも悪くもほとんどありません。

事業を行っていくうえで、売上よりもどうしても支払いの方が先になりますし、設備投資等をする場合は自己資金だけで投資を行うのは無理があります、また新たな事業を行う場合は、今期にその事業を始めても、いきなり投資した分を回収できるとは限りません。

こんな言葉もあります。

「売上は1年、利益は3年、人は10年」

・・・売上を立てるだけなら1年あれば何とかなるが利益を出すには3年かかる、そして人が育つには10年かかる・・・という意味です。

会社が成長拡大していくためには、投資が必要です。投資するお金がいま無い場合は、お金を調達(借金)して、レバレッジを効かせて収益をあげていくべきです。資金調達→投資→回収→返済、このサイクルがないと実は会社は成長していきません。こういう意味では借金はけして悪いものではなく、むしろ必要なものです。このサイクルの中で利益をだし返済をしていき、「実質的無借金経営」の状態にすればいいと思います。

「無借金経営」というのは、考えようによっては投資もしてない会社なので成長していない、足踏みしている経営状態の場合もあります。さらに今はどんなに安定的に経営ができていても、市場の急激な変化、自然災害、取引先の倒産などにより今の売上や利益が突然、無くなることもありますので、会社の将来を考え、余剰資金でもう一つ新たな事業を開始したり、もしくは余剰資金を担保に融資をうけて銀行との付き合いをしておく等も必要だと思います。

それと意外に借金を完済すると安心するのか、その後成長がストップしてしまう会社様もあります。無理に借金をする必要はありませんが、けして借金は、すべて悪いものではないので会社を成長させるガソリンとして考え必要に応じて融資を受けましょう。

次回は、「利益の構造①」です お楽しみに^^

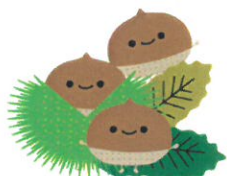
執筆者： 未来会計コンサルタント・税理士 川代政和

川代会計ニュースレター

社員旅行

2016年10月号 第10号

みなさま、こんにちは
川代会計事務所のスタッフ中尾です。



秋もいよいよ本格的になり、秋晴れが気持ちの良い季節になりましたね。

秋といえば、行楽の秋！そんな中、川代会計では、初となる「社員旅行」が開催されました。今回は記念すべき第1回目の社員旅行の様子をお伝えいたします。



まずはランチ！

大井町にある「銭場精肉店」さんへ。
レアで出てくるハンバーグが大人気のお店です。
美味しいハンバーグ＆ステーキに、テンションが上がります。お店を出るころには行列ができていました！

黒毛和牛100%
ハンバーグ
タタキ!!



腹ごしらえが済んだあとは、今回のメインイベントです！劇団四季の「リトルマーメイド観劇」
ミュージカルは初めて、観劇は小学校以来という所長の反応が心配でしたが、スタッフ全員で楽しみました♪

平日なのに沢山のお客さんでにぎわう中、
タイガーマスクを被っての記念撮影もしました！

今回は日帰りで近場での社員旅行となりましたが、とても楽しい1日を過ごすことができました！
来年もまた楽しい社員旅行が出来るよう、頑張ります。

お手元に保険料控除証明書が届いているかと思います。年末調整や確定申告で必要となりますので、大切に保管しておいてくださいね。



発行日 平成28年10月20日
発行者 川代会計事務所
川代政和

〒134-0088
東京都江戸川区西葛西5-6-17
パルクビルⅡ2F

Tel 03-6808-6537
<http://www.edogawa-zeirishi.com/>
email: kawashiro@edogawa-zeirishi.com

儲かる会社の経営術 其の十

今回は「利益の構造①」です。

さっそくですが「**利益**」とは、**何でしょうか？**

「利益の構造」の前に「利益」とは何かについて考えてみたいと思います。

会計上には、「売上総利益(粗利)」・「営業利益」・「経常利益」など、たくさんの利益がありますが、数字上の利益でなく、利益って何のために必要なんですかね。

- ☑ **会社が存続するため(潰れないようにするため)**
- ☑ **会社が成長するため**
- ☑ **社員にたくさん給与を払うため**
- ☑ **借金を返済するため**
- ☑ **社会貢献(利益を出し納税することは社会貢献です)のため**

考え方はたくさんありますが、全て正解です。

特に最近では時代の流れが速いので、突然会社の景気が悪くなることもあります。そこで利益を出し会社内に預金として留保しておき、いざというときに過去に蓄積した預金を取り崩し耐えしのぐためにも利益を十分に出しておくことも必要です。

ですので利益目標は非常に大切なのです。

世の中の会社は、利益目標など立てていません。毎期、結果としてこの利益だったね。みたいな感じです。

ぜひ来期の利益目標(利益計画)考えてみてください^^

ところで会社の目標や計画というと、売上目標や売上計画を思い浮かべますが、**売上だけ追っていくのは実は意味がないのです。というか危険です。**

どれだけ売上が、あがっても利益がでないと意味がありません。

また営業マンに売上のノルマを課した場合、問題になるのは、営業マンは売上のノルマを達成するために、値引き販売をすることがよくあります。売上だけは、あがりましたが利益は前期より少なくなってしまったということは実は多いのです。(営業マンに仕入単価や利益の構造を教えないと売ることしか考えません。)

ですので売上の目標や計画を、いきなり立てるのではなく、まずは利益目標が必要です。

会社が生き残るため、会社の未来のために来期は、いくら利益が必要かを算出し、そこから固定費などの経費を考え、必要な粗利を考え、最終的に売上がいくら必要かを考えるのが正しい事業計画の立て方です。

∴必要利益をまず考え、最終的にその利益を稼ぐための目標売上を導きだす

目標利益が決まったら、利益の仕組みを考えてみましょう。

利益は「売上単価」・「変動費(仕入れ)単価」・「固定費」・「販売数」又は「時間」の要素が組み合わさって成り立ってますので、次回、解説させていただきます！

次回は、「利益の構造②」です お楽しみに^^

執筆者： 未来会計コンサルタント・税理士 川代政和

川代会計ニュースレター

6年間を振り返る

2016年11月号 第11号

みなさん、こんにちは川代会計事務所・川代です
今回は当事務所の6年間を振り返ってみようと思います。

開業したのは6年前の平成22年（2010年）12月20日です。
顧客ゼロからの開業で、
数か月後には東北大震災という少なくともいい時期に開業
という状況ではありませんでした。

もともと独立志向でしたが、
いざ独立するとなると不安はありましたが、自分は絶対に
成功できると根拠のない自信と、失敗したら

またサラリーマンをやればいいやという感じで腹をくくり開業しました。

「ゼロから始めるのが創業者の流儀だ！」と思っておりましてので
前職の事務所のお客様からは、お声もかけられましたが、全て断ってきました。
これは正しい選択であると断言できます。周りを見てても最初からお客様があると、
一応食えるので事務所も成長しません。お客様が無いと必死で集客を考えるので
事務所も成長していきます。言い方は良くないかもしれませんが魚をもらうより、
釣り方を覚えた方がいいという証明です。

ですので私はいつもこれから開業するにはゼロからの方がいいよとアドバイスします
お客様はありませんでしたが、東西線西葛西駅近くの家賃10万円のマンションの一室
を借り、そこに机とパソコン、そして電話を置き、ガラーンとした状態ですが、とり
あえず一国一城の主なわけですが、でも毎日事務所に行っても仕事が無いわけですが。電
話が鳴ったと思ったら全て営業の電話です。いまとなれば、この開店休業状態もいい
思い出ですし、いい経験をしたと思いますが、仕事が無いことの辛さを知りました。

開業して数か月は、時間だけは沢山あるので「経営」に関する書籍を読み漁り、疲
れたらYoutubeで古畑任三郎を見るという生活でした（笑）。当たり前ですが、お客
様を増やさなくてはいけないので名刺は初年度で1000枚ぐらいい配ったと思います。
あとはDMを作って送ったりホームページを作ったりといろいろ試しましたが、なか
なかお客様は増えず、毎日通帳の残高とにらめっこです。通帳の残高が3万円になっ
た時は冷や汗ものでしたが、いまでは武勇伝として語れるので良しとします（笑）。

開業して半年後ぐらいからホームページからのお問合せが増え、仕事も増えていき
ましたが、それ以上に支出の方が多く1年目はお金の心配が絶えませんでした。2年目
の後半ぐらいまではこんな状態ですね。

ご縁があり非常に優秀なスタッフも採用でき、3年目の初めには今の事務所に移転
しました。この時のご縁で、たまたまいい物件が見つかったので正直資金繰りは、き
つかったのですが、いま思えば移転して大正解だったと思います。自分は、運のい
い、ついてる人間だと思います。4年目になると、断わらないといけないうらい仕事
が来て、スタッフも一生懸命働いてくれ、順風満帆でしたが、5年目の初めスタッフ
のお父様が倒れ介護に専念するという事で退職しました。



開業時、ここからすべてが
始まりました

裏面へつづく

スタッフに退職されるということは初めてだったのでショックで2日間眠れませんでした。こちらがどんなに良くしてあげても、スタッフ本人がどんなに働きたいと思っても退職せざるを得ない状況があるのだという厳しい現実を知りました。

そのスタッフが退職する数日前に今も頑張ってくれているスタッフの中尾が応募してくれました、これも縁ですね。

その半年後に森本が入社し5年目の最後には当事務所初の経営計画書の作成及び経営計画発表会を所内で開催しました。

経営計画発表会はいずれはお客様も呼ぼうと思いますが、まだまだ人前にお見せするレベルじゃないですね。その他、課題も沢山ありますが、二人のスタッフのお陰で回っております。7年目はスタッフも増やし組織化をしていきます。

6年間を振り返ると、仕事が無い辛さ、お金が無い辛さ、スタッフに退職される辛さを学ばせて頂きました。けしてマイナス思考でなく、これらは全て成長するために必要なものだと思います。本当に良い経験でした。

自分がしてきた経験でも、社長の悩みは「集客」「人」「お金」の3点であると実感しております。

これらの悩みを解説するには日々のPDCAサイクルが欠かせないと思います。

PLAN（計画）→DO（実行）→CHECK（検討）→ACTION（処置）

そしてPDCAサイクルを円滑に回すには経営計画書で目に見える形にしスタッフ全員で共有しておく必要があると当時に、できない理由を潰すことです。

【出来ない理由を潰す十ヶ条 川代会計第7期経営計画書より抜粋】

- 1 金が無ければ借入ればいい
- 2 人が居なければ入れればいい（教育すればいい）
- 3 時間が無ければ作ればいい
- 4 ノウハウが無ければ盗めばいい
- 5 情報が無ければ取りに行けばいい
- 6 設備が無ければ買えばいい
- 7 協力者が居なければ頭を下げればいい
- 8 特徴が無いなら人（個性）を売ればいい
- 9 やることが無いならお客様に聞けばいい
- 10 前例がなければ破ればいい

そして7年目に突入しますが、当事務所を信頼してくれるお客様があることに感謝しスタッフもいる喜びを味わいながら当事務所の経営理念である「笑顔を創る」を旗印に中小企業を元気にしていきます！

川代会計事務所 所長 川代政和

儲かる会社の経営術 其の十一

今回は「利益の構造②」です。利益の構造は「売上単価」・「変動費(仕入れ)単価」・「固定費」・「販売個数」又は「時間」の要素の要素で成り立っています。

1、売上単価(販売単価)

卸売業や小売業であれば商品、1個当たりの金額です。サービス業だとお客様一人当たりの金額です。利益の要素はいくつかありますが実はこの売上単価が最も重要です。

「売上単価」・「仕入単価」・「販売数」・「商品一個あたりにかかる固定費」、これらがそれぞれ、たとえば10%変動した場合の利益に与える影響は「売上単価」が最も大きいのです。これは全業種共通していることなんです！

ですので売上単価は簡単に決めるはいけません。

京セラの稲盛和夫氏は「値決めは経営」とおっしゃっているのは、それだけ売上単価の設定は重要だからです。

基本的には中小企業では値引きをしてはいけません。値引きをしていいのは大企業だけです。「値引き」というものがどれほど怖いものかは、別の回で解説させていただきます。

2、仕入単価

仕入単価ですが、仕入は売上に直接貢献するもので、どのような商品を仕入れるかが重要であるのは当然としてなるべく安く仕入れたいというのが本音のところなんです。大量仕入れをすれば安く仕入れることもできます。しかし、今の世の中は非常に流行の流れが速いですし何がいつ起こるかわかりません。もし大量仕入れをして売れずに在庫として残ってしまった場合には資金繰りが急激に悪化してしまう場合もありますので注意が必要です。つまり売れることを前提に利益(儲け)だけを考え単に仕入単価を抑えるために大量仕入れを行うのは危険です。

3、固定費

固定費は家賃や給料などあります、売上や利益に関係なく毎月かかってくるものですが、家賃等は当然なるべく安い方がいいですね。家賃についてはダメもとで更新時に不動産屋さんに値下げ交渉するのも手だと思います。

4、販売個数(数量)又は時間

モノを売る商売では何個売るか、サービス業では、どれだけの時間をかけるかが利益の構成に重量な要素です。いくら高い値段で売れても数を売らないと事業が成り立たない業種もありますので、目標販売個数は年単位・月単位・週単位・日単位の順に計画しておくといいでしょう。サービス業では1件の仕事にどれだけの時間をかけるかを決めておき全社員に浸透させておかないと利益率が悪化してしまう場合もあります。

ところで、利益がなくても、どんなに資金繰りが厳しくても支払いを止めてはいけないものが二つあります。それは何かというと……… 今回はここまで！^^

次回は、「利益の構造③」です お楽しみに^^

執筆者： 未来会計コンサルタント・税理士 川代政和

川代会計ニュースレター

経営計画発表会

2016年12月号 第12号



平成28年12月21日
タワーホール船堀にて

皆様、こんにちは。早いもので、今年もあとわずかとなりました。

この時期、川代会計では次年度に向けて「経営計画発表会」を行っています！経営計画書にはお客様とスタッフの「笑顔を作る」ための具体的な計画が記されています。

来年は7期目となりますが、より一層、皆様のお役に立てるよう、努力を惜しまず挑戦し続けることをお約束いたします！来年も、より一層のご支援を賜りますよう、従業員一同心よりお願い申し上げます。

川代会計事務所スタッフ一同



恒例の
表彰式!!
スタッフそれぞれの
がんばりを表彰して
もらいました。



経営計画発表会のあとは

お楽しみの『忘年会!!』

人形町の「白山」さんで、おどろくほど美味しい
しゃぶしゃぶをいただきました。

来年もまた頑張ります!!!

発行日 平成28年12月20日

〒134-0088

Tel 03-6808-6537

発行者 川代会計事務所

東京都江戸川区西葛西5-6-17 <http://www.edogawa-zeirishi.com/>

川代政和

パルクビルⅡ2F

email: kawashiro@edogawa-zeirishi.com

儲かる会社の経営術 其の十二

今回は利益の構造④です。

今回は利益の要素について解説しました。

利益は事業存続費であり社員とその家族を守るための源泉ですが、どんなに利益が無くても、お金が無くても支払いを止めてはいけないものが二つあります。

一つ目は、買掛金です。

材料の仕入れや商品の仕入れ代金のことです。

商品や材料を仕入て、代金の支払いをできなければ仕入れができなくなります。仕入れが出来ないと売れる物がありません。売れる物がないということは売上が立ちません。売上が立たないということは・・・もう言うまでもありませんね。事業が成り立たなくなります。

二つ目は人件費です。

人件費とは給与のことですね。建設業界だと外注費も入ります。

例えば受注がいくらできて商品やサービスを提供するのは人なわけですから。給与の支払いが遅れる会社に勤めたい人はいません。ということは、どんなに優れた商品やサービスやノウハウがあっても給与の支払えない会社からは人は去っていきます。これも事業が成り立たなくなります。

上記のことから会社は取引先や社員の協力がなければ、そもそも事業が成り立たないということです。

ただし、どういう戦略で事業を行うかは社長が決めます。

利益をいくら出すかも社長が決めます。売上高も同じです。決定することが大事なのです。

例えば、来期の売上目標を決めようとする

ほとんどの会社が、今期がこんな感じだから来期は、こんな感じかな・・・みたいな決め方をします。

これは「予想」でなんです。目標ではないんです。

ぜひ予想売上でなく、目標売上を決定して行動してみてください。

ちょっと難しいかなぐらいの数値にしておいた方がいいです。

人間は目標を決めると、それに近づくように努力していく不思議な生き物です。

もちろん、ある程度規模が大きな会社になると社長一人が孤軍奮闘しても限界があります、

目標は社員と共有し、一丸となって頑張っていく必要があります

社員と一緒に目標を達成のために汗を流している会社を想像してみてください。

ワクワクしませんか？ ぜひ社長も社員もワクワクする経営をしていきましょう！

次回は、「経営計画書の作り方①」です お楽しみに^^

執筆者： 未来会計コンサルタント・税理士 川代政和