

経営支援ニュースレター

Tokyo
Metropolitan
Consulting
Group

※※御社の経営に役立つ情報を、毎月わかりやすくまとめてお伝えします※※
＜今月の主な内容＞

- 新人税理士2名紹介します。
- なぜ勤定奉行をすすめるのか。シンクロシステムとは？
- 借入金ほどの位までが限度か？
- 気に入っていかないと赤字になる！

付録：セーフティーネット貸付とは？投資育成組合の活用。お客様紹介
逆境こそチャンス！ありがとうの会 ご案内

東京メトロポリタン税理士法人
TMコンサルティング(株)／(株)クイック經理
代表／税理士 北岡 修一

借入金は売上の3ヵ月分が限度！

皆様、お元気様です。

先月は、ようやく暖かくなってきたようなことを書きましたが、今日(5/3)は本当暑いです。半そで半ズボンで自宅でリラックスして書いています。是非、今月も最後までおつき合い下さい。

■税理士が2人入りました

先月号で「この20年で最も忙しかった…」などと書いてしまいましたが、これについてずい分と反響がありビックリしています。会う人皆が、「ずい分大変そうだね。」とか「この不景気の時にいいことだよ。」とか、「忙しいという言葉は、言っちゃいけないよ。」というお叱りまで様々です。

皆様がそれだけ読んでくれているということで、何を言われても(?)ありがたいことです。と同時に、そういう本音というか、感じたことをそのまま書いた方が、皆覚えていてくれるんだなあ、と妙に感じ入っています。

ところで、そんな状況を改善すべく4月、5月で税理士が1名ずつ入社してくれています。1人は田口修税理士、36歳です。元埼玉県庁の土木関連出身で会計事務所を経て入って来てくれました。うちにとっては異色の経歴の持ち主です。もの静かではありますが、非常に深い洞察力のあるプロらしい人、という感じです。

もう1人は樋口智勇(のりお)税理士35歳。彼は50

名規模の会計事務所や外資系を中心とした事務所で管理職などをやってきています。今後、組織化とかシステム化を進めていく中で、まとめ役としての力も期待しています。

実は2人とも最近募集して入ったわけではありません。過去に面接をして「是非来て欲しい。」と連絡したのに、こちらが断られていた人です。断られることは、そうなかったので当時はショックでした。その後、ヒヨんなことから再び連絡を取り合って、入ってもらうことになりました。2人とも経緯は違いますが、今回同時期に入ってもらうことになり、何か不思議な縁を感じています。うちの法人は今、転換期にあると思います。上にも書いたように組織化とかシステム化をしていかないとはいけません。この2人の加入を契機に進めていきます。2人の新人ともども、今後ともよろしく願います。

と言うわけで、もう忙しくてなんて不本意な言葉は使うことはないでしょう... (本当?)。結構、余裕が出てしまうのではないかと思いますので、皆様、何かの折には是非声かけて下さい！

■会計もインターネットの時代ー

会計ソフト物語

今やインターネットやEメールなしでは仕事にならなくなってきていますね。多くの皆様もそうだと思います。い

ろいろな会の案内なども、私がかかわっているものはすべてEメールでの連絡になってきました。私どもの税理士業界でも、メールで相談できなければもう仕事は取れないですね。来年から電子申告なんていうのも始まりますし(電子申告についてはいずれ特集します)。

そんな折、勘定奉行のOBCが今、インターネットを介した会計の仕組みづくりにとっても力を入れています。過去に何度か書きましたが、うちの事務所ではシステムは奉行シリーズを中心に運用しています。たまたま、私の出身である立教大学の「会計学研究会」の先輩にOBCの和田社長がいらして、長年いろいろアドバイスをもらったりして大変お世話になっています。

ご存知のように、OBCは歌舞伎役者の「勘定奉行におまかせあれ！」のCMで一躍有名になりました。その前からシェアは断然トップでしたが、あのCMをきっかけに店頭公開まで一気に行ってしまった、みたいな感があります。和田社長は、本当に戦略的な方で、世の中の流れをとってもよく分析しています。

たとえば、OBCがシェアトップになったのは、何がきっかけだったか知っていますか？もともとパソコン会計ソフトでは「大番頭」というのが昔はNO. 1でした(知っている人はなつかしい名前でしょう。今は影も形もありませんが...)。その他にもPCA会計というのが、OBCと肩を並べていました。それが一気に勘定奉行がトップになったのは、Windowsがきっかけです。それも3.1ではなく、Windows95のあの深夜0時に秋葉原に行列ができたお祭りさわぎのあれです。和田社長はOSの流れをよく読んでいて、「**Windows3.1ではいいソフトは作れない。次に出るOSが世の中の主流になる。それまで待って、システムを完全にOSに合わせて一気にシェアを取ろう**」ということで、Windows95まではDOS版を売っていました。PCA会計がWindows3.1で1番乗りのソフトを出しましたが、あまりに使いつらいのでズッコケてしまいました。やは

り、和田社長が恐れていたとおりでした。その頃私も「経理ウーマン」という雑誌で、「会計ソフトはWin版はだめ。やはりDOS版がいい。」なんて書いていた覚えがあります。そんなことで、Win95で満を持して出した勘定奉行が一気にシェアを取ることになったのです。大番頭などは、いつまでもDOS版にこだわり続けたあげく、ついには会社が外資系のインテュイットに買収され、大番頭という商品自体もこの世から消え去ってしまったのです(一部弥生会計が引き継いでいますが)。DOS時代のNO. 1がですよ。時代の流れを見誤ると恐ろしいものです。

何かOBCの成功物語になってしまいましたね。こういうことを書くつもりはなかったのですが、ついつい..

というわけで、私が勘定奉行や奉行シリーズを奨めるのは、上記のような背景があるからです。つまり、**勘定奉行は将来の時代の流れ、システムの流れを見ている。システムの拡がりやこれからの環境に応じた変化に対応できていく、そういう安心感があるソフトだからです。**せつかく奉行シリーズで会社のシステムを構築したのに、OSのバージョンアップや新しい制度に対応できなくて、全面的に没にせざるを得ない、システムを入れ替えざるを得ない、というようなことがあったら会社にとっては大損失です。これからは特にシステム投資が大きなウエイトを占めていく時代ですから、特に開発会社の将来性には注意しておくべきです。システムは継続して進化していくものですから、会社がなくなってしまうようなところは絶対避けなければなりません。

以上のような理由で、OBCさんとは深く連携して仕事をさせていただいています。担当の小川さんや立川さんには非常に細かいところまでサポートしてもらって助かっています。うちが勘定奉行に強いのも彼らのおかげです。ありがとうございます。

話を元に戻しますと、そのOBCが今1番力を入れているのが、シンクロシステムとブロードバンド、ERPで

す。

シンクロシステムは、私ども会計事務所とお客様である顧問先を結ぶシステムです。Eメールを介して、データをシンクロさせる、連動させるシステムです。顧問先の方で入力した勘定奉行のデータを、勘定奉行のメニュー操作で簡単に会計事務所へ送信することができます。以前に送ってあれば、その後に入力したり修正した「差分データ」だけを自動的に送ります。したがって、送信するデータ量が少ないので、通常のメール送信と同じようにあっという間にできてしまいます。受ける方も簡単操作でデータの取り込みができます。会計事務所はそのデータももらって、詳細にチェックをした上、修正すべき処理を修正して、シンクロ機能を使って送り返せば、顧問先のデータも瞬時に正しいものに置き換わってしまうというわけです。

常に顧問先と会計事務所がシンクロ(同機)して、データを共有することができます。

こういう仕組みがあれば、会計のチェックだけのために顧問先を訪問する必要はなくなってきますね。毎月訪問する前に事前にシンクロでデータを送ってもらい、チェック&報告資料を作って訪問する、そんな流れで仕事をやれば、お互いに非常に効率的に仕事ができます。

それにしても会計事務所の業務やそのやり方は、今後どんどん変わってくると思います。それこそ、会計のチェックだけでしたら、このシンクロだけで十分できてしまいそうです。システムが進化するのには良いことですが、会計事務所の業務が侵食されてくることでもあり、それを超える智慧を出していかないといけないですね。シンクロといってもあくまでもこれは道具ですから。

ということで、当事務所でも4月よりシンクロ用のサーバーを立て、全員がLANでシンクロ機能を使える環境を整えました。シンクロで顧問先とつながっているのは、まだ10件にも満たない状況ですが、今後可能な限り、顧問先の勘定奉行とシンクロしていきたいと思っています。

勘定奉行を使っている、かつインターネットにつながってさえいれば、ちょっとした設定で費用負担なしにシンクロ機能を導入することができます。

また、シンクロ機能を使った「ネット顧問制度」なども今後導入していくことを考えています。詳細を知りたい方はお問い合わせ下さい。

■借入れをどのように活用するか、その限度はどの位？

最近、仕事をしていて感じるのは、借入金に関する話題、相談が非常に多いということです。資金が厳しいお客様はどのようにお金を借りるか、返済条件の変更(リスケジュール)をどのように交渉していかうか、というような話になります。

また、逆に業績好調なところには、銀行が「借りてくれ、借りてくれ」としつこく言ってきています。こういう会社にとっては今はミニバブルの時代といっても良い位です。

厳しいところには「貸さない」、必要のないところには「借りてくれ」という銀行の自分勝手な2極分化の時代になっていますね。銀行をとりまく現在の環境を考えるとわからないでもないですが、... (銀行の方も読んでいらっやいますが、すみません。)

借入金に関しては、「絶対に無借金経営がいい。」という経営者と、「借入金は絶対に必要。」という経営者に分かれます。どちらが正しいということはないと思います。いずれの場合においても、しっかりと利益を上げてすばらしい経営をしている会社があります。

要は、その会社の業種や取引形態、成長度合いそれに戦略によって、借入の活用の仕方は変わってくるということです。たとえば、当社のような設備投資も仕入れもない会社は、無借金経営でいくべきです。仕入れをして、在庫をして、売ってもすぐに現金にならない、入金になったと思ったら手形、という会社はやはりある

程度借入れが必要でしょう。業績が伸びているいい会社ほど、仕入れが先行しますから借入れが必要になってきます。

それでは、どの位まで借りてよいのでしょうか。これはお客様のところに行くときによく聞かれることです。私は、「**借入金**は売上の3か月分が**限度ですよ。**」とよく言っています。厳密には利益率や借入金の使途などによって違ってきますが、通常は上記のように考えておけば、ほとどの会社でも当てはまります。これは金融機関や信用調査会社の経験値によるところだと思いますが、私なりの解釈としては次のように考えています。

すなわち、借りたら返すというのがまず原則。そうであれば返済能力から借入金の適正額をみるべきではないか。借入金を返済していく原資は、企業が生み出すキャッシュフローです。キャッシュフローとは、利益から税金や配当などを引いて、資金の出ている経費である減価償却費を足したものです。一般的には税引後利益+減価償却費で覚えておけばいいです。これがまずいくらあるのか、売上に対する%はいくらかを計算します。平均的な水準では5%~10%位でしょうか。仮に5%だとすると、毎年売上の5%を返済していくことが可能になります。それでは、何年分くらい持っていることができるでしょうか。私は先が見えるのはせいぜい5年くらいではないかと思えます。中期計画を立てるのも5年先までです。**今後5年先までに返せる程度の借入でないと経営者として責任は持てない**、あまり根拠はありませんが、そんな風に思っています。

とすると、**毎年5%×5年分=25%** **すなわち売上の25%=3ヶ月分までの借入金なら大丈夫**、という計算式が成り立ちます。

ちょっとこじつけ的な説明ではありますが、参考にしていただけだと思います。

最近本屋さんに行くとき借入金に対する本が非常に多いです。借入返済が苦しい会社や個人向けに書かれた本ですが、次の本を最近読んで非常に参考になり

ます。「そんなことができるのか!」というような目からうろこの話もずい分出ています。借入に苦しくない方でも金融機関に対する知識として持っている、非常によいのではないのでしょうか。

- 「**借りた金は返すな!**」加治将一、八木宏之著
アスキーコミュニケーションズ 1,238円+税
- 「**倒産回避マニュアル**」立川昭吾 著
明日香出版社 1,500円+税

■**氣を抜くと赤字になる**

先月号も氣力を振り絞って・・・などと書きましたが、経営にとって、経営者にとって「**氣を入れていく**」ということは非常に重要だと思っています。たとえば毎月のバランスシートや損益計算書など、氣を入れて見ていただいているでしょうか。わからないし、あまり見たくないから、見ていないという人が多いように思います。氣を入れて見さえすれば、簿記を知っているいにかかわらず、見えてくるものがあります。氣が入っていれば不明点は質問すればすぐにわかってしまうでしょう。わからないというのは氣が入っていない証拠です。なぜ、こんなことを言うのかというと、**数字をよく見ていないため、情性で無駄な経費が垂れ流されたままになっていたり、いつまでたっても改善に着手しない経営者がとても多い**ように感じるからです。氣を入れていないと本当に赤字になってしまいますよ。逆に言えば、氣を入れて数字を見れば改善点は泉のように湧き出てきます。なお、お気づきかも知れませんが、この氣という字が氣でないところにも意味があります。

最後までお読みいただき、ありがとうございます。

●ご意見、ご感想、ご質問は、下記まで。

東京メトロポリタン税理士法人 <http://www.tm-tax.com>

株式会社クイック経理 <http://www.quick-a.co.jp>

発行人: 代表/税理士 北岡修一 kitaoka@tmcg.co.jp

〒163-1304 新宿アイランドタワー4F 私書箱1653

TEL: 03-3345-8991 FAX: 03-3345-8992