

経営支援ニュースレター

※※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※※

Tokyo
Metropolitan
Consulting
Group

<今月の主な内容>

- 6/3(木) セミナー・交流会のお知らせ
- 利益は本当に後からついてくるのか？財務の役割は？
- 税金は本当に払っていいのか？
- お奨め本「ザ・ビジョン」の紹介
- 付録：4月からの税法改正の注意点など

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

会社の目的＝社会に価値を提供し続けること＋利益を上げ続けること

皆様、お元気様です。

今日は、3/28です。ようやく春らしくなってきましたね。確定申告も終わったことだし、その間、時が止まったように進んでいなかったことや、さらにまた新しいことも、そろそろやっていくぞ、という氣になってくる季節です。

■セミナー・交流会のお知らせ

実は、6月の始め頃を目安に、私ども主催で「セミナー兼交流会」をやろうと考えています。対象は、このニュースレターをお送りしているお客様&経営者の皆様方です。セミナーの講師は私(北岡)がやります。内容はこれからつめていきますが、基本的には「**強い会社・儲かる会社を作る、社長のための財務の話**」をしようと思います。バランスシートやキャッシュフロー、損益の見方や改善の仕方、それをどのように経営に結びつけていくか、これらの考え方や実例を盛り込んだ内容にしていきます。このニュースレターに書いていることや、メルマガ「実践！社長の財務」に書いていることなどがベースになってきます。これから私および当社が皆様に提供していきたい「価値」をお伝えするセミナーでもあります。是非、皆様にご参加いただければ幸いです。

税理士を開業して21年、あまりセミナーなどはやってこなかったのですが、これを皮切りに今後はいろいろとセミナーをやっていこうと考えております。また、せ

かく皆様にお集まりいただくのですから、セミナー後に交流会兼懇親会を行ないたいと思います。交流会では、皆様方がそれぞれビジネス交流ができるよう、企画を考えていきます。

日時は、6/3(木)16:00～セミナー、18:30～20:30 交流会 と予定しています。

場所は、西新宿・当社の近辺で。会費は、懇親会込みで1万円を考えております。会場は、人数次第で決めたいと思います。目標はまず50人を目安とし、せっかくですから100人位集まっていたいで行ないたいですね！

いつもニュースレターを読んでいただき、共感してくれる方、セミナー・交流会に少しでも興味ある方、そして「毎月送ってくるし、たまには付き合っやるか。」と思っただけの方、是非是非ご参加ください。

別紙「参加申込書」にて、**忘れないうちに今すぐFAX**をお願いします。(第一次締め切り4/15)

参加者には追って、当日の内容、場所、持参するもの、などをお知らせします。

■利益は後からついてくる？

先月号で、「利益は後からついてくる。大事なのは、いかにお客様に喜んでもらえるか、役に立つ商品・サービスを提供できるかである。利益はその結果であ

る。」というようなことを書きました。

これに対して、「利益は後からついてくる、では甘いのでは？意図して利益を上げるようにしていかないと、現実的に利益はあがってこないのではないか。お客様には満足いただいているが、会社は実は利益が出ていない、というのが多いではないか。」という意見があります。

誰の意見？という、実は私の意見なのですが(笑)このように思っている方も多いのではないのでしょうか？

この点については、その後、私なりに考えてみました。よく「会社の目的は、利益をあげることにある。株式会社なのだから当然である。」ということが言われます。確かに、利益を上げるために出資をして会社を作るわけですから、これは当然といえば当然です。

でも利益を上げることだけが目的というのでは、ちょっと寂しくないでしょうか？もっと別なものがあるはずで、この会社を通じて、実現したいことや、この会社の存在意義であるとか、皆がこの会社の目的に賛同して集まってくるようなものが欲しいですね。(この点については、会社のビジョンとはどういうものか、どうやって作るのかが、わかりやすく書かれた本を後で紹介します。)

そこで、私が自分なりに考えた結論を言います。

会社の目的は、

●社会に価値を提供し続けること



●そのために利益を上げ続けること

言ってみれば当然のことなのですが、会社はこの2つのことが一体となって、継続し続けるのだということです。社会に価値を提供し続けなければ、利益は上がらない、利益が上がらなければ、社会に価値を提供し続けることはできない、ということです。

決して利益をあげることだけが、会社の目的ではありません。価値を提供する、付加価値を生み出す、とい

うもう1つの目的があったんだ、ということです。この2つの関係があることにより、私は自分自身の問いに対して納得しました。皆様はいかがでしょう？

また、この「し続ける」というところが大事だと思います。単に価値を提供する、利益を上げるではなく、価値を提供し**続け**、利益を**上げ続ける**のです。一旦、会社を作ったからには、商品・サービスを継続する社会的責任もあると思いますし、何よりも「**継続は力なり**」です。「し続ける」ことによって、もの凄い力が出てきます。自分の例で恐縮ですが、このニュースレターもメルマガも、内容はともかくとして、継続することによってセミナーもできることになるし、その内、本も出るだろうし、お客様がお客様をよんできてくれてもいます。自分自身もきつと少しずつレベルアップしているのではないかと思います(?)。

「し続ける」ことによって、左ページの2つの目的の連動に慣性の法則が働いて、ますます良い回転になっていくのではないかと、考えます。

■売上から利益を生み出すのが財務（経営管理）の役割

社会に価値を提供することによって、利益が上がるというのは、実は正確ではありません。利益が上がるのではなく、「売上が上がる」と言った方が正しいです。すなわち、社会に価値を提供し、それが認められれば会社にお金が入ってきますが、それは**売上**です。利益はそこから、仕入や経費を引いたものです。仕入や経費が売上を上回ってしまったら、利益は出ません。赤字になってしまいます。

また、売上もすぐに入ってくればいいのですが、手形などをもらって、入金が先になるのであれば、現金になるまでは本当の利益とは言えないでしょう。

したがって、利益を上げるには、次のような図式が必要で

1. 社会に価値を提供する。

↓
売上が上がる

2. コストやキャッシュフローを管理する

↓
利益が上がる

社会に価値を提供するのが、現業部門(営業、CS、物流、製造、R&D)であり、コストやキャッシュフローを管理するのが、いわゆる経営管理です。

入ってきた売上の中から、いかに利益を残す(生み出す)か、これが経営管理、特に「財務」の大きな役割だと思います。

財務(経理を含む)は、決して管理だけではないんですね。利益を生み出す、お金を作り出す、という大きな役割も担っているわけです。

売上はそれなりにあるけれど、利益が出ない、お金がない、という会社が本当に多いですね。売上が少ないのか、コスト構造に問題があるのか、取引先との契約条件に問題があるのか、見極めていかないと、利益向上の対策は取れません。

財務がいくら頑張っても売上を上げることはできませんが、利益を上げることはできます。売上のパイが増えにくい今時の状況下では、財務の役割は極めて重要ではないかと思っています。

私どもも、そういう面で皆様の会社に貢献していこうと考えています。

(当社の宣伝みたくなくなりました...)

■税金は本当に払っていいのか？

これも先月号に書いたことですが、「税金を払わないとお金が残らない、良い会社にならない。」というようなことを書きました。

これについても勘違いされると困るので、今月補足し

ておきたいと思います。

それは節税についてです。先月号にも少しは書きましたが、あくまでも税金を払うのは、本来の節税をした後の話です。税金は、会社成長のための戦略費ですが、やみくもに払えばいいというものではありません。納得できるレベルまで下げたおかないといけません。

私が考える本来の節税とは、次のようなものです。

- ① 資産の費用化、早期経費処理
- ② 将来のリスク計上、リスク分散
- ③ 将来につながる現状改善の費用

本来の節税、本質的な節税は、上記3つの分類にほぼ入ってしまうのではないのでしょうか。あとは、納税のための資金対策が大事です。

以下、個々の節税方法について考えてみます。

①資産の費用化、早期費用処理

まずは、できるだけ資産計上を避けることです。資産に載るということは、**お金は出たけども費用に落ちないものか、まだもらっていないお金のどちらか**です。(もちろん、現金預金は別です。)

いずれもいいことではないですよ。資産があるという、良いことかと思ってしまうかもしれませんが、実は反対で、現金預金以外は、ない方がいいわけです。本来的な節税対策の第1歩は、この資産計上をできるだけ避け、早期費用処理をするということです。例えば固定資産。

固定資産はむやみやたらに買わない、固定資産は、少額減価償却資産(10万円または30万円未満は経費処理可)になるように購入する、IT投資減税などの特別償却を実施する、固定資産を購入するなら中古資産を購入して短い耐用年数で償却する、既に購入した固定資産は使わないものは除却する、有姿除却も活用する、などです。

その他の資産についても、売掛金で回収不能ものは早期に落とす(裏で回収努力する...?)、在庫は、不良なものはどんどん落とす、評価減をする、仕掛品やソ

フトウエアなどは、独自の会計基準を作り、資産計上は最低限とする、保証金等是不返還部分を費用処理する、保険は掛け捨てあるいは損金処理が認められるものを中心とする、等々です。とにかくバランスシートをスリムにして、厳しく見ることですね。

②将来のリスク計上、リスク分散

資産はドンドン落としますが、**将来のリスクである負債はドンドン計上する**、ということです。まずは短期の負債。未払金で計上できるものは結構多いですよ。締め後の給与(15日締め、20日締めなどの場合)、決算後1ヶ月以内に支払う賞与、社会保険会社負担分の未払金(翌月末払い)、その他決算後支払う費用で、今期に既に原因が発生している費用は結構あるものです。これらを全部未払計上します。また、将来の退職金に備える支出(中退金や特退共、401K、確定給付、民間保険等)をしたり、退職金制度の打ち切りにより、一括して退職金を払ってしまう、ということもできます。その他リスク分散とは言えないかもしれませんが、継続的な費用(家賃、利息、賃借料など)を1年分支払ってしまう(短期前払費用といいます)ことも考えられます。

リスク分散としては、役員報酬を上げる、オーナー家族など支払先を増やすなどもあります。それにより、いざと言う時にはオーナーから借入あるいは出資を受けます。個人・法人を通じたリスク分散です。また、子会社、関連会社に対して、支払を発生させリスクを分散していくこともあります。さらに、幹部社員等に賞与・決算賞与を多目に支払い、その分で増資を行えば、利益が資本金に振り替わっていきます。

③将来につながる現状改善の費用

利益が出ていたら将来につながる有益な支出を考えます。ただし、条件が2つあります。1つは、**将来につながることがある程度確信できない経費は支出しない**こと。2つ目には**固定費化しないもの**、ということです。

固定費化してしまうと、節税というよりも、単に経費が増えて儲からなくなった、という状況になってしまいます。

具体例としては、建物、内装、機械等の修繕、メンテ、IT環境の整備、コンプライアンス対策(不正コピーソフトの正規購入など)、特別研修、奨励金支出、研究開発、試作品開発、など、環境や人材にかけるものが中心です。その他マーケティング(広告や販促品、イベントなど)の特別予算などをとってもいいかも知れません。私どもからすると、さらに会社を良くするためのコンサルティング費用なども使って欲しいところですが...

以上、節税についてまとめてみました。いずれも会社を良くするための施策とからめたものばかりです。参考になれば幸いです。

■「ザ・ビジョン」本の紹介

文中で紹介した本です。会社のビジョンとはどういうものか、どのように作るのか、小説仕立てでわかりやすく書かれています。この本を読むと、自分の会社や個人のビジョンについて、自然と考えてしまいます。明確なビジョンがまだ立てられていない経営者の方、お奨めです。



「ザ・ビジョン」 ダイヤモンド社

著者: ケン・ブランチャード他

2004年1月8日発行

定価: 1,470円(税込)

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