



ハグマンレター



FROM ユアブレーション 尾上会計事務所

P1



コラム

あなたの会社の“売り”は何ですか？

以前に商工会議所の委員会で「自分の会社の15秒コマーシャル動画を作ってみよう！」という研修を企画しました。実際に高い費用を払ってテレビ等で流すことは想定していませんでしたが、作ってみるだけでもとてもいい勉強になりましたし、参加者からも高い評価を得ました。それはこのCM作りを通じて、特に「絞り込む」ことの難しさとおもしろさを楽しんで学べたからです。

実際CM作りを始めてみると、初めての経験で皆さんかなり苦労されてました。まず3コマほどの絵コンテを描きます。そしてそこへセリフを入れていきます。実際に自分の会社のPRをしようとする、皆さんあれこれ言いたいことがあるんですね。例えば2つ3つのことを詳しく説明しようと言われても、しかしそれを順番に言っていくと、とても15秒に収まりません。言い終わる前に15秒が終わってしまいます。時間を測ってナレーションの練習をすると、うまく収まらないもどかしさに何度も周りの爆笑を誘いました。

仕方ないです。15秒ではそんなにたくさんのことは言えないんです。ではどうするか。諦めてもらいます。そしてどんどん削っていきます。最終的には、一言で言うとは何ですか？そこまで突き詰めないとはいけません。ホントに芯まで削らないといけないんですね。まさに日本酒で言えば「大吟醸」です。そしてそれは難しく大変なことです。しかし、少ししか時間がない時に何を伝えるべきかを考える機会を経験できました。そして普段から絞り込みをしておくことの重要性を感じ取ったのです。

絞り込みをしたうえで最後に残したものが、その会社の最も大切な“売り”なわけですね。それを最終的にどう表現するかで、ようやく15秒のコマーシャルが出来上がりました。もちろん素朴でしたがそれぞれ個性的で楽しいものになりました。お互い苦労して作った作品を鑑賞し合うのは、とても楽しい時間となりました。

もし皆さんの会社の宣伝をするとしたら15秒の時間の中で何を表現されますか？すぐに決まりますかね？それを考えるヒントは、あなたの会社の“売り”は何ですか？と聞かれた時に、一言で答えられるくらいに絞り込めるかどうかです。まずはセリフだけでもいいです。ぜひ一度頭の中でお考えをめぐらしてみてください。従業員さんにやってみてもらうのもとてもいい研修になると思います。





いよいよ開始!

P2

改正消費税対応 10月以降の実務について

本日10月1日から、消費税10%への引上げと飲食料等への軽減税率(8%)の導入がなされています。10月以降の実務においては、しばらくは旧税率(8%)と新税率(10%・軽減税率8%)が混在します。9月と10月にまたがる取引や請求書は適用税率をよく確認しましょう。注意点を以下にまとめました。

① 10月最初の請求書の記載内容に注意

「20日締め」など請求締め日が月末でない場合、「9月21日～10月20日分の請求書」には8%と10%・軽減税率が混在しています。旧税率の8%と軽減税率の8%は表面上は同じ税率ですが、経理上は区分して集計する必要があります。請求書の内容をよく確認しましょう。

② 10月1日をまたぐ取引に注意

・請負契約による完成・引渡しに注意

3月31日以前に契約された請負契約については、10月1日以後の完成・引渡しであっても、経過措置で8%の税率が適用されます。

・旅客運賃等は料金の支払日に注意する

鉄道やバス・航空機等の運賃(定期券を含む)は、実際の利用が10月1日以降であっても、9月30日までに料金が支払われたものは8%の税率が適用されます。

・電気・ガス料金等は請求書・検針票に注意

契約に基づく電気・ガス・水道・電話・灯油などの料金は、10月1日をまたいで使用されても、10月31日までの検針等によって料金が確定するものは、10月1日以後の部分を含めて8%の税率が適用されます。

③ 10月1日以後の返品、値引き、貸倒れの処理に注意

9月30日以前に販売した商品が、10月1日以後に返品・値引きされた場合は、8%で処理します。貸倒についても同様に販売時点の消費税率を適用します。

④ 仕入先への返品の見地

仕入先へ返品する場合は、9月30日以前の仕入については8%で処理します。仕入先からの請求書等を確認し、返品する商品の税率に誤りがないか注意しましょう。

⑤ クレジットカードの請求明細書

経費の支払いにクレジットカードを使用している場合は、請求明細書をもとに経費計上している場合がありますが、明細には消費税率や税額の記載がありません。店舗等で受け取った利用明細(レシート等)で実際の利用日や内容を確認して、適用税率を間違えないようにしましょう。

※新たにハクションレターの配信先をご紹介頂ける場合には、お手数ですが□に✓を入れご返信ください。

□ 下記へ配信してください。

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛

FAX 079-288-0997

会社名 _____

TEL _____

FAX _____



黒字なのに倒産の危機！？

財務諸表を見れば利益が出ているのに、経営が危機に陥っている…。耳慣れない状況かもしれませんが、実際に、黒字で倒産してしまう企業があります。なぜでしょうか。

このような企業の問題点は、「**資金繰り**」にあります。

例えば、売上はあっても、そのお金が入ってくるのは数ヶ月先なのに、その一方で仕入先にはすぐに現金で払わなければいけない。この場合は、早め^①にその困り具合が見えてくるので、借入先の金融機関を探しておく、売掛金の回転周期を短くする、受取手形を割り引くなどの資金繰りに対する対策を立て易いかもしれません。

他の例には、たくさん仕入れたのはいいものの、なかなか売れずに棚卸資産として残っている場合があります。こちらの場合では、損益計算書（以下P/L）では、基本的には売り上げた分についての原価しか加味されていないため、そこでは利益は出ていて一見問題なく見えます。また、貸借対照表（以下B/S）の現金残高をみると、それなりに困らなさそうかもしれませんが、その一方で、B/Sの商品の欄をみると、多額の在庫が残っています。これら各計算書類の一部の情報だけからは会社の資金繰りの問題は見えてきません。

こうした資金繰りの状況（「キャッシュ・フロー（以下CF）」と呼ばれます。）を把握するためには、いわゆるB/S、P/Lだけではなく、これらの数値を基にして作られる「キャッシュ・フロー計算書」という現金の残高とその動きの反映に特化した財務諸表が必要になります。よく利益の「質的」な面を明らかにする計算書類と言われたりします。

この「キャッシュ・フロー計算書」には、大きく分けて、①営業活動によるCF、②投資活動によるCF、③財務活動によるCFという項目があります。そして、黒字倒産となる企業には、特に、①の営業活動によるCFが慢性的にマイナスになっている、つまり、本業でのキャッシュを獲得しにくい傾向があるということです。

TKC様式の財務諸表には、「キャッシュ・フロー計算書」が標準で含まれています。資金繰りに困っておられる社長様は一度確認してみてもいかがでしょうか。

なお、幣所が定期的で開催している「戦略MG研修」では、ビジネスの基本である「安く仕入れて（作って）高く売る」ことの重要性を体感できるだけでなく、そこで繰り広げられる物の移動とプレイヤーの経営手腕がどのように財務諸表（P/LやB/Sなど）に反映されるのかを理解することができるようになっています。是非一度、あるいは二度三度でも、参加してみてください。奥が深いので、その都度学べることがあるはずです。私共も皆さまのご参加を楽しみにお待ちしております。

（記事担当：田中）

（参考文献）矢部謙介著『～「カネの流れ」をどう最適化して戦略を成功させるか？～武器としての会計ファイナンス』

※今後ハクシオンレターの配信をご希望されない方は、お手数ですが□に✓を入れご返信ください。

今後希望しない
会社名

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛
TEL

FAX 079-288-0997
FAX