

会計で会社を強くする

チェックポイント25 (No1)

TKC静岡会の坂本孝司先生は、「会計で会社を強くする」という著書を書かれ、次期のTKC全国会の会長と目される人です。その先生は、『**記帳とは、商取引上のトラブルや、税務署から自分の会社を守るために自ら進んで行うべき行為である**』とか、**会計の本質的な目的は、経営者自身への自己報告にある。**など、私たちは多数のことを学びました。

では、次に、会計で会社を強くするためには、具体的にどうしたらいいのかを先生の本から抜粋させていただきます。何度も同じお話をしているのですが、『**経営者の方に自分の数字を自分の口から金融機関の方にお話ができる**』と言うことが、一番大切です。その為に、借入金の返済リスト等は、次の期が始まる前に、事務所では事前にお渡ししています。それを経営者自身で作れるようになってほしいと言うことも、機会があるごとにお話させて戴いています。経営は結果ですが、その数字の基礎は、経営者の意志決定です。

1. 現状を正しくつかむ

- 毎月の業績を翌月早々に把握できていますか？
- 毎月の決算書は、発生主義で処理されていますか？
- 月々の在庫は正しく計上されていますか？
- 適時の記帳を実施していますか？
- 経理処理に余分な手間をかけ過ぎていませんか？
- 貴社および同業種平均の「一人あたり付加価値」を正確に言えますか？
- 公私混同をしていませんか？

2. 将来を見通す

- 「正しい会計」に裏付けられた経営計画書を作成していますか？
- 経営計画書には付加価値増大の具体策が盛り込まれていますか？
- P D C A サイクルが定着していますか？
- 経営計画書を数種類作成していますか？ (次号へ)



第1回後継者塾です。事業の経営計画作成ができるような後継者をとの思いで、5名でのスタートです。皆さん熱心に聴講していただきました。

暑中お見舞い申し上げます



小満

寺田税理士事務所

所長税理士

寺田 勉

「何事も「顧客のため」と考えがちだが、その時はたいてい顧客とはこういうものだ」と決めつけている。本当に必要なのは、常に「顧客の立場で」考えることだ。」
(鈴木敏文)

商人に好不況はない。いずれにしても儲けなければならない。と言ったのは、松下幸之助ですが、利益を確保するのが難しい時代に入りました。でも、気持ちを引き締めて、事業経営にあたっていただきたいと思えます。事務所も、自らの心つくりを念頭に置いて、よりよい明日を目指して、一層の努力をしていきたいと思っています。
酷暑の折柄、自愛ご発展のほどお祈り致します。

日本政策金融公庫	普通貸付金利	2.20%
	経営改善貸付	1.90%
平成21年7月10日より		

ダイレクト納付が出来るようになります

ダイレクト納付とは、事前に税務署に届け出等をしておけば、e-Taxを利用して電子申告等の送信をした後に、届け出をした預貯金口座から、ワンクリックで即時または期日を指定して納付できる電子納税の新たな納付手段です。お問い合わせは監査担当者へお願いします

【編集後記】

今年は、雨の多い年ですね。農作物が心配です。自宅の畑は、日あたりがよくないので、なかなか作物がよくなりません。ピーマン1つ、キュウリ3本くらいでしょうか？所長が一生懸命手をかけているのですが、・・・
私は、公益法人さんの経営研究会がTKCで立ち上がりませす。北海道のリーダーをと、会長からの指名ですから、受けさせていただこうと思います。まず急遽8月4日に研修が入りました。忙しくなりそうですが、また勉強の機会を与えられそうです。最後のアラシックスの出番です。