



経理ウーマンの皆さんこんにちは。税理士の平井満広です。私も日頃から顧問先の経理ウーマンの方々に大変お世話になっています。お願いした資料はちゃんと準備してくれますし、約束した期日はいつも守ってくれます。軽減税率が導入された際も、お願いしたとおり請求書や領収書を細かくチェックして、税率にあわせて丁寧な仕訳を入力してください。

そんな仕事に誠実な経理ウーマンの皆さんに、ひとつ「欲張りなお願い」

打ち合わせに同席して
社長をフォローして欲しい

税理士 平井満広

があります。

決算書の欠点は「全体」しか
見えないこと

社長の仕事に適正な経営判断をすることであれば、税理士の仕事は良質な判断材料を社長に提供することです。とくに決算書や試算表は会社の経営状態を把握するのに最も有用な情報で、多くの税理士がこれらの資料を用いて社長に会社の業績を説明し、税理士の説明を参考にして社長は様々な判断をします。

例えば、「増収増益で資金収支もプラス」と聞けば、多くの社長が「既存のビジネスを継続して大丈夫」とか「当面はお金を借りなくてもやっていけそう」と考えるでしょうし、「減収減益で資金収支もマイナス」と聞いた社長は、危機感を抱いて「既存ビジネスの

もっと積極的に
コミュニケーションを
図って欲しい...

分からないことが
あれば気軽に
相談して欲しい...

「税理士さん」から 経理担当の あなたへの 5通の手紙



経理担当者の仕事と切っても切れないのが税理士さんの存在です。しかし、顧問税理士はいるものの普段あまり話したことがない、月次監査で税理士さんが来社した時も社長と懇談するだけといったケースは意外と多いようです。税理士さんは経理担当者にとって敷居の高い存在になっているのかもしれないね。

ただ税理士さんからすれば、もっと積極的にコミュニケーションを図って欲しいし、分からないことがあれば気軽に相談してくれる方がいいのになどと思っているケースは少なくありません。

そこでここでは5人の税理士さんに、経理担当者に見えぬこと、伝えたいことなどについてメッセージをいただきました。これを読めば税理士さんの存在がより身近に感じられるかも知れませんよ。

見直し」や「新規融資の申込み」を検討するでしょう。

このように社長に重要な判断材料となる決算書や試算表ですが、決して万能ではありません。実はいくつか欠点があります。細かい説明の前に、とある社長と税理士の会話をちよつとのぞいてみましょう。

税理士「：以上のように、9ヵ月累計で売上高は前年同月と比べて3%増加していますが、経常損益は大幅減益で若干の赤字となっています」

社長「あれだけ忙しかつたのに赤字？ そんなわけないでしょ！」

税理士「残念ですが本当です。粗利率が10ポイント低下したことが痛手でした」

社長「どういうこと？」

税理士「例えば、『販売価格の値下げ』や『仕入価格の値上げ』が考えられます。あるいは『生産歩留まりの低下』や『梱卸の減耗』等もあり得ます」

社長「難しい話はいいから、結局うちのどこが問題なの？」

税理士「申し訳ありませんが、そこまでは私も分かりません」

社長「えっ!？」

せっかくの打ち合わせもこれでは消化不良ですね。なぜ税理士は社長の質問に答えられなかったのでしょうか。その原因は決算書や試算表にあります。

じつは決算書や試算表には「全体の合計額」しか書いてないので「細かい分析ができない」という欠点があります。「一年間の売上」や「全社の利益」は記載されていますが、「どんな商品がいくつ売れたのか」「どの店舗がどれくらい儲かったのか」といったことはどこにも書いてありません。

ですから、「売上高増収・粗利額減益」ということは分かっていても「値下げ販売で数量は伸びたが採算は悪化した」のか「販売価格に変化はないが仕入コストが増えた」のか、また仕入コストが

増えたとして「単純な仕入価格のアップ」なのか「歩留まりの悪化」なのかといったことがさっぱり分からないのです。

そのため社長への説明も抽象的になつてしまい、問題が特定できません。これでは社長も「全社の販売をもっと伸ばす」とか「コスト全般を見直し」といった、あいまいな指示しか出せないでしょう。

税理士の限界とは

さて決算書や試算表には、もう一つ欠点があります。先程の会話の続きを聞いてみましょう。

税理士「業績悪化で資金残高が大きく減少しています。今後の業績によっては新規融資も検討すべきと考えますが、見直しはいかがでしょうか」

社長「それなら近々、新商品の大きな注文が入る予定だけ……」

税理士「請求や入金はいつ頃でしょうか」

社長「たしか請求は来月、いや再来月だったかな？ 入金はたぶんその後だと思っ」

税理士「念のため融資相談だけでも進めますか？」

社長「できればムダな借入はしたくないなあ。すぐに決めないとダメ？」

税理士「今すぐ決める必要はありませんが……」

社長「それじゃあ来月また考えよう」
またしても打ち合わせは不調に終わりました。どうして税理士は質問ばかりしているのでしょうか。それは税理士が作成する決算書や試算表の数字は「過去の実績値」でしかなく、「未来を予測できるわけではないから」です。

「前期の売上」や「先月の資金残高」は記載されていますが、「半年先の売上」

や「再来月の資金残高」は書いてありません。かといって「前期が増収だから当期も増収」、「先月が資金収支マイナスだから来月も資金収支マイナス」と安易に考えるわけにもいきません。今後の見通しは社長にお聞きしないと税理士にも分からないのです。

ところが社長も、細かい日付や金額まで即座に正確に答えられるわけではありません。結果的に将来の見通しが立たず、目先の状況にとらわれてばかりになります。

こうした状況で心強い存在になるのが、経理ウーマンの皆さんです。日頃管理されている「製品台帳」や「原価管理表」、「受注管理表」、「資金繰り表」等を持参して社長との面談に同席していただき、決算書、試算表の補完や社長の見通しのフォローをしてくださるだけ、私たち税理士は大変助かります。社長もきっと喜んでくださいます。

実際私の顧問先にも社長との面談に

毎回同席する経理ウーマンがいらつしやいますが、おかげさまでいつも有意義な打ち合わせができています。もちろん業務負担も増えるので、まずはできることから構いません。これから資料をつくるのであれば「資金繰り表」がおススメです。力をあわせて社長を盛り立てていければと思います。