

# 会社の「未来」と 正しく向き合おう

自分の会社の問題点を  
客観的に把握していますか？



「決算カウンセリング」で会社の問題点が見えてきます

あなたの会社の健康  
もし少しでも不安があれば、  
私たち専門家にお尋

状態は大丈夫ですか!?  
ねください。



2008年の日本の企業の倒産件数は、12,681件、負債総額は11兆9,113億200万円(帝国データバンク調べ)でした。なんと、月に1,000件以上の倒産件数を記録して、すでに10年以上が経過しました。新設法人10社のうち9社が10年以内に倒産するといわれていますが、経営者であれば「もしかして…」と不安になった夜を、一度は経験したことでしょう。倒産の多くは、キャッシュフローに行き詰まった結果です。私たちは、これまで多くの決算書を見てきました。

手の施しようのない状態になって、やってきた社長。もう駄目だと、言われたが決算書をよく見てみると、助かる見込みのあった人。その度に、「何故もっと早く来てくれなかったのだろうか…」と、悔しい思いをしました。多くの経営者は、「営業のプロ」や「技術のプロ」あるいは「商売のプロ」であっても、会計のプロではありません。ひとりで悩まないで、是非、私たち専門家を活用し、明日の経営のために、是非「決算カウンセリング」を受けてみて下さい。

## もくじ

- あなたの会社の健康状態は大丈夫ですか?……1
- あなたの会社を診断します……3
- 会社の「健康診断」を受けていますか?……5
- 会計数字を理解することって本当に大切な!?……7
- どんな症状が、倒産の危険信号なの!?……9
- 「ためらい」というハードルが必ず悪循環を生みます……11
- 伝えたいことは、メモにして……13
- 会計事務所の仕事もいろいろ……15
- ご相談はいつでも。私たちFANアライアンスメンバーに……17

診断——その①

# あなたの会社を診断します。 専門家に相談すべきタイミングは？

以下のチェックリストを確認してください。但し、このチェック表だけで、会社の健康状態のすべてがわかるわけではありません。あくまで「問題点」の目安にすぎません。左右のチェックリストの合計点が、40点以下だったら

## あなたの会社の「血流(お金)」を、調査するチェックリスト

◎今の状況をチェックしてください。

	はい	いいえ	わからない
1. 現預金が限界利益の3倍以上ある。	3	0	0
2. 半年先のキャッシュフローを把握している。	3	0	0
3. 毎年、利益目標を明確に数字にしている。	3	0	0
4. 決算書に、「仮払金」の残高はない。	3	0	0
5. 月次決算は、毎月10日までに確実に上がる。	3	0	0
6. 会計事務所と定期的に、会計状態について打ち合わせをしている。	3	0	0
7. 経営分析を行う上で、勘定科目の設定に問題はない。	3	0	0
8. 役員給与は税務上効果的な金額である。	3	0	0



顧問の税理士さんに、相談してください。それで納得の行く回答が得られなければ、FANアライアンスの税理士にお任せください。

◎1年前と比べてチェックしてください。

	はい	いいえ	わからない
1. 現預金の残高は減少していない。	3	0	0
2. 売上は減少していない。	3	0	0
3. 売掛金の回収日数は延びていない。	3	0	0
4. 限界利益は、下がっていない。	3	0	0
5. 労働分配率は上がっていない。	3	0	0
6. 在庫日数は、延びていない。	3	0	0
7. 問題ある「貸付金」が残っていない。	3	0	0
8. 経常利益率の変動に問題がない。	3	0	0

合計  点

※決算カウンセリングで問題点が必ず見つかります。

## 会社の「健康診断」を受けていますか？

成人のほとんどの人が、「人間ドック」や「定期健康診断」を受けます。ところが、会社の健康診断となると、ほとんどの経営者が受けたことがないのが現状です。今や日本人の平均寿命は、80歳以上。それに比べて会社の寿命はどうでしょう？ 新規設立会社10社のうち、9社が10年以内に倒産するといわれています。その原因を、分かりやすく解明、分析するのが「決算カウンセリング」です。会社の健康状態を、血流（お金の流れ）から、客観的に診断してみませんか？



### 5つの経営指標

1. 効率よく儲けているか？
  2. 返済能力に問題ないか？
  3. 潰れないか？
  4. 安定的に儲けているか？
  5. 人件費負担に問題がないか？
- …等が決算カウンセリングから分かります。

## 会計数字を理解することって本当に大切なの!?

あなたは目隠しをしながら、自動車を運転した経験がありますか？ もちろん、そんな危ないこと…、ないでしょう。会計記録や経営数字なしに会社を運営するというの、目隠し運転で、大勢の社員やその家族そしてお客様を乗せて、先の見えない暗闇の未来に向かって突っ込んで行くのと同じことなのです。

多くの中小企業の経営者は、毎日の仕事に追われています。新しい事業を手掛けたり、新しい悩みを抱え込んだり。それでもとりあえず売上が上っていれば「会計数字や経営数字は必要ない」と、慢心してしまいます。

しかし、考えてみてください。あなたの会社を成長発展させたいなら、会計をおろそかにしてはいけません。なぜなら、100人以上の会社で、会計をおろそかにしている会社はないからです。



### 定点診断 チェックポイント

- ① 預借率をチェック!
- ② 売掛金の回収日数をチェック!
- ③ 在庫日数(不良在庫)をチェック!
- ④ 借入金対売上高比率をチェック!
- ⑤ 年間必要売上高をチェック!
- ⑥ 現金預金比率をチェック!
- ⑦ 売上総利益率(限界利益率)をチェック!
- ⑧ 一人あたりの月間人件費をチェック!
- ⑨ 人件費1万円あたりの限界利益をチェック!
- ⑩ 役員給与推移をチェック!
- ⑪ 仮払金をチェック!
- ⑫ 貸付金推移をチェック!

## どんな症状が、倒産の危険信号なの!?

どんなに売り上げが上がろうと、会社が有名になろうと、社長の人気が高かろうと、会社にお金がなくなれば“ジ・エンド”です。「会社が生き残るための秘訣はある!?’と聞かれば、「ある」というのが、私たちの答えです。その秘訣は、「経営」を理解し、「プロの会計事務所」を味方につけることです。会計数字は決して難しい学者のためのものではありません。あなたの会社の現在の状況を把握する、大事な数字なのです。

### 気になるアラーム

- 現預金が減っている
  - 商品在庫が増えている
  - 売掛金がたまっている
  - 「増運の会社」「減運の会社」の仕組みを理解していない
  - キャッシュフローを把握していない
  - 目標数字が明確でない
  - 経営計画を立てていない
  - プロの会計事務所を活用していない
- …など



## 危険信号なの!?

Goal!



### なぜウサギはカメに負けたのか?

有名な「ウサギとカメ」の話では、ウサギは慢心し、カメはまじめに歩き続けたから勝ったというのが一般的なお話です。しかしウサギとカメの最も大きな違いは、「ゴール＝目標」を見ていたかどうかです。ウサギはカメを見ていましたが、カメは始めからゴールを見ていました。会社も同じこと。目標がないと、社員はどこに向かって進んでいいのかわからないのです。

診断——その**5**

## 「ためらい」というハードルが必ず悪循環を生みます。

自分の会社に少し問題があっても、「面倒くさいから」「余計なお金がかかるから」「違う税理士に決算書を見せるのが恥ずかしいから」と、何らかの「ためらい」によって行動しないならば、それがあなたの会社の成長を間違いなく遅らせます。

あなたは「営業のプロ」「技術のプロ」あるいは「商売のプロ」であって、会計のプロではありません。わずかな知識で、会計を理解することは、最も危険な行為でもあります。

あなたのお願ひしている会計事務所が、「決算カウンセリング」や「経営計画のコンサルティング」を手順通り行えるのなら問題ありませんが、もし、記帳代行や経理指導を超えた、コンサルティングを希望するなら、もう一度、今の顧問税理士を見直してみてください。



## ハードルが必ず悪循環を

### 決算カウンセリングのフロー図

#### Step.1 問診

2時間ぐらいのヒアリングで、会社の問題点や将来の方向性など確認していきます。社長カウンセリングで社長の考え方から、現状の会計システムなど90問の質問で説明します。決算書4期分をお預かりし、決算書の数字から経営分析を行います。

#### Step.2 経営診断書提出

お預かりしたデータやお聞きしたことなどから、分析結果データを基に、会社の現状と会計数字のご説明をいたします。かなり専門的な数値もありますので、ひとつひとつご理解いただけるまで解説いたします。

#### Step.3 コンサルティング

カウンセリング結果から翌期以降のシミュレーションを行い継続的な黒字経営へのビジョンを描きます。社長の夢の実現をお手伝いいたします。このビジョン達成のため経営計画作成のコンサルティングはご希望によりお受けします。

決算カウンセリングによる「経営診断」は、あなたの会社のビジョンを達成するのを必ず助けます。費用も人間ドックを受ける感覚で充分です。

伝えたいことは、メモに  
コミュニケーションは

して。会計事務所との  
とても大切。

今日お伺いしたい  
ことはですね……



ふむふむ、  
この社長の話は、  
分かりやすいな……



あなたの会社を成長発展させたいと思えば、会計事務所との良い関係を構築するしかありません。

「決算カウンセリング」の目的は、単に、過去と今日現在を知るためではありません。未来を構築するために、何に問題があるのか、何を改善すればよいのかを把握するためです。

しかし、間違えてはなりません。会計事務所は専任のコーチではあっても、プレーヤーではありません。あくまでも、プレーするのは社長のあなた自身なのです。

未来を構築するためには、良い関係と良いコミュニケーションがなければ正しい未来予測もできませんし、見通しも立ちません。





## 会計事務所の仕事もいろいろ。

あなたの会社を本当に成長発展させたいのなら、会計事務所のことをよく知らなければなりません。会計事務所は、お医者さんのように眼科医、歯科医、内科、外科、小児科というように診療科目がわかれています。だから、一般に会計事務所はどこも同じと思っている人がたくさんいますが、会計事務所のサービスメニューは千差万別ですので、皆さんのニーズをしっかりと把握し、ビジョンと一緒に達成してくれる、会計事務所を選びましょう。



皆さんの会社規模ではなく、皆さんのビジョンによってサービス内容が変わってきます。

「税務申告だけでよい」

「今は会社が小さいけれど、経営計画の策定までコンサルしてもらいたい」

「毎月、経理や税務の監査をしてもらいたい」

など様々な、ご要望にお応えします。

また、「決算カウンセリング」は、業種、規模に関係なく、受けられることをお勧めします。

# ご相談はいつでも。FANアライアンス メンバー会計事務所に。

FANアライアンスのメンバー会計事務所は「黒字経営を実現する会計事務所の会」として、税務会計はもとより、「決算カウンセリング」や「経営計画」のコンサルティングまで、高い技術で中小企業のご要望にお応えできます。決算カウンセリングによる経営診断は、会社のビジョン達成の上で絶対に必要な診断です。是非この機会に、FANアライアンスのメンバー会計事務所に直接、お問い合わせいただくか、FANアライアンス本部にお気軽にお問い合わせください。ご希望の会計事務所をご紹介します。（決算カウンセリングは、FANアライアンスのメンバー会計事務所の独占的業務です）



FANアライアンスは、中小企業のビジネスの成長発展を願って結集したプロ会計事務所の集団です（FANは、First Accounting Networkの略です）。私たちは、中小企業経営者が望む「First=最高」の品質で黒字経営サポートを提供します。

企画・制作

■ FANアライアンス本部

株式会社 FANアライアンス

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-19-15 ウノサワ東急ビル3F

TEL. 03-5447-6311 FAX. 03-5791-7822

E-mail: info@fan-alliance.co.jp <http://www.fan-alliance.co.jp>