

所長メッセージ

今年も半年が過ぎ、そろそろ暑い夏がやって来る頃となりました。

弊所では、例年、上半期に『相続対策セミナー』、下半期に『経営支援セミナー』を開催しております。今年度は、7月8日に『相続対策セミナー』を開催しますが、相続税が増税となり相続税を納めなければならない方が倍増している昨今、弊所への相続税申告のご依頼や、相続対策のご相談の件数も顕著に増加しております。

『相続対策』と一言で言いますが、相続税がかかる方がその税額を少しでも減らすために行う相続税の対策と、相続人の方が遺産の分割をされる際にもめ事にならないよう、事前に遺言書を作成するなどする相続対策と、大きく分けて二つの対策があります。どちらかと言うと前者に目を奪われがちですが、より大事なのは後者となります。もめ事なく、次世代の方に資産を承継し、永きに渡って繁栄頂くことを願って、今回もセミナーを開催させていただきます。セミナーには参加できないけど、資料が欲しいといった方がおみえになりましたら、気軽に弊所までご連絡ください（浅野）。

FinTechサービスを活用し、経理事務をもっと“ラク”にしてみませんか？

昨年のセミナー等でご案内させていただきましたが、TKCのFinTechサービスが開始されてから、1年が経ちました。ご利用いただいているお客様も多いことと思いますが、今一度FinTechサービスについてご説明したいと思います。

FinTechとは、「金融（Finance）」と「技術（Technology）」を掛け合わせた造語です。ITを活用した革新的な金融サービスのことをいいます。

仕訳の4割は預金取引と言われていました。TKCのFinTechサービスで、経理担当者は、メニューボタンをワンクリックするだけで複数の金融機関（銀行や信販会社）から、インターネットを利用して取引データを自動で受信できます。ATMや銀行窓口と並ぶ手間と時間を削減することもできます。銀行口座への預入、銀行口座からの引出、銀行口座間の振替取引など、受信した取引データとシステムに計上済みの仕訳を突合し、仕訳の重複を自動チェックするため、二重計上を防止できます。銀行口座の実際の残高と、受信した取引データを全て仕訳計上した場合の帳簿残高が一致することを一目で確認でき、仕訳のもととなる取引データをすべて保存していますので、仕訳からその根拠となる取引データをいつでも確認することが可能です。さらに、仕訳計上時に補正した内容がシステムに学習され、次回以降同種の取引データを読み込んだ際には学習した仕訳を提示して入力をサポートしてくれる為、仕訳を“かんたん”に計上できます。自動で仕訳を計上せず、必ず仕訳を確認して計上することができますので、ミスも少なくなりますし、仕訳入力の時間も短縮することができます。毎日の経理事務の省力化に、FinTechサービスをぜひご活用下さい（大村）。



早期経営改善計画支援事業始まる！計画書の一部を紹介します

先月の事務所通信でもご紹介しましたが、平成29年5月29日より「早期経営改善計画支援事業」

が始まりました。今回は、この支援事業で作成する計画書の一部をご紹介します。

SAMPLE

《資金実績・計画表》

(単位：千円)

10年 8月期	前年 実績	10年 9月期												計
		10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	
売上高		2,400	2,300	3,800	2,800	2,200	2,300	2,000	3,100	2,200	2,100	2,200	2,300	31,000
借入		0	3,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,000
返済		230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	3,210
借入金残高		21,500	21,230	24,000	23,720	23,440	23,160	22,880	22,600	22,320	21,990	21,550	21,200	20,350
現預金残高		500	600	2,800	1,200	1,200	1,100	1,100	1,200	900	800	800	400	400

(単位：千円)

10年 2月期	前年 実績	10年 3月期												計
		10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	
売上高		2,300	2,100	3,700	2,900	2,200	2,200	3,100	3,000	1,900	2,000	2,100	2,300	30,000
借入		0	3,500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,500
返済		350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	4,350
借入金残高		20,650	20,500	23,650	23,300	22,950	22,600	22,250	21,900	21,550	21,140	20,790	20,380	20,000
現預金残高		400	400	2,500	1,200	1,000	1,100	1,100	900	800	800	800	800	900

(単位：千円)

10年 2月期	前年 実績	10年 3月期												計
		10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	
売上高		2,300	2,300	3,500	2,400	2,300	2,500	3,000	3,000	2,000				23,200
借入		0	3,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,000
返済		300	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	4,320
借入金残高		20,000	19,670	22,290	21,960	21,630	21,300	20,970	20,640	20,310	19,980			
現預金残高		800	700	2,800	1,500	1,400	1,100	1,200	1,000	900	800			

SAMPLE

《アクションプラン》

主な経営課題	
1	店舗ごとの客層を把握しておらず、幅広い顧客に対応するための材料を多く仕入れているが廃棄食材も多い
2	料理ごとの原価を把握しておらず、利益率などを意識した経営が出来ていない
3	資金不足になると安易に運転資金を調達し、販管費などの見直しが出来ていない

主要課題に対する アクションプランの具体的な内容	実施時期	主担当	計画1期目	計画2期目以降
① ●両店でのような客層が来店しているかを調べて客層を把握する ●把握した客層を踏まえたメニューを設定して売り上げ増加につなげる。	今期中	店長 認定支援機関	±0	売上+1%
② ●料理ごとに原価を把握する。 ●利益率を勘案して「今日のおすすめ料理」を設定する。	①の結果を踏まえ 速やかに着手	料理長 認定支援機関	±0	原価率▲1%
③ ●共通費なども考慮した店舗別の損益を把握する。 ●両店を比較し、販管費の削減につなげる。 ●社長以外にもこれらについて検討できるよう、後継者についても検討していく	・当期中に着手 ・来期中に目標	社長 店長 認定支援機関	±0	販管費▲0.5%

これまで、認定支援機関である私どもの事務所では、お客様の中期的な経営計画について必要性は感じながらも、コスト的な問題、時間的な問題もあり一部のお客様にしかご提供することができていませんでした。しかし、今回、早期経営改善計画支援事業の開始にあたり、中小企業の中期的な経営計画を作るお手伝いをさせて頂く場合には、国が3分の2の費用負担をしてくれることが決まりました。さらに、私どもの事務所では、経営計画策定を後押しするこの国の思いに賛同し、お客様に本来負担頂くべき残りの3分の1の費用についても、決算料や毎月の顧問料と相殺させて頂き、実質的にお客様には一切御負担をおかけしないようにさせて頂く方針とすることとさせて頂きます。

国がこのような費用負担に踏み切ったのは、経営計画が今後の会社経営には必須であり、全ての会社に経営計画を根付かせようとの思いがあるからです。お客様にはこの先もぜひ存続発展して行って頂きたいと思いますので、この取り組みにご賛同頂き、経営計画を作るご支援をさせていただきます！（吉田）。

ひとりごと

先日監査に伺ったときに、お客様から「ふるさと納税がちゃんと住民税で控除されているか知りたい。」とご相談を受け、市県民税の通知書を拝見しました。すると、ワンストップ特例制度（確定申告をせずふるさと納税の控除が受けられる制度）を利用された奥様の通知書ではふるさと納税の税額控除額が反映されていましたが、確定申告をされたご主人の通知書ではふるさと納税が反映されておらず、ふるさと納税だけではなく、確定申告をした給与以外の所得や医療費控除も通知書に記載されていませんでした。確定申告は間違いなく行われていることを確認し、原因を市役所に問い合わせたところ、市役所が入力を漏らしていたとの回答でした。このようなことがあるのかと驚きました。皆様も、通知書とご自身の申告内容に相違がないか、一度ご確認されることをお勧めします。（児島）。

資金実績・計画表・・・資金実績表は、一定の区分、科目に基づき、一定期間のすべての現金収入と現金支出を分類・集計し、**現金収支の動きや現金過不足の実態などを把握できるような表**のことで、資金実績表を日々作成することで、**資金不足となりそうな時期を予測**することができます。資金不足になる前に、銀行から借入を行う、支払いサイトを延ばすなどさまざまな対応をとることが可能になりますので、黒字倒産などの事態も防ぐことができます。

アクションプラン・・・会社の主な経営課題を3点ほどあげていただき、それに対する**改善策・目標等を具体的に明示し、達成に向けて、「いつまでに」「何を」「どうするか」を決定**します。進捗を把握することで、目標達成までのプロセスを明確にするために作成します。

計画は実行するためにあります。計画を立て、それに満足してしまわないように、確実に実行し、目標が達成できるプランを作成する必要があります。