

経営を
学ぼう!

創業5年未満の熊本の経営者向け/ 熊本の若手経営者塾

主催：税理士法人 絆 新田事務所

ごあいさつ

会社を設立、起業したものの、その1年後には40%が廃業し、10年後には20%しか生き残っていないという統計があります。一昔前であれば、経営者として確かな勉強をしていなくても、ある程度は何とか生きていました。しかし、厳しい経済環境や競争過多の今日において、勢いだけで起業したり或いは、明確な戦略を持たずして経営を行っては、冒頭のような厳しい将来が待ち構えているかもしれません。

学びを厭わない経営者がいる会社は、それだけで他と差別化できます。若手経営者のための素敵な経営塾をご用意しました。創業5年未満の経営者としての資質が固まるこの時期に、将来の自分のために、将来の会社のために、「今」しっかりと学びませんか!!

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 会社経営を勉強したい。 | <input type="checkbox"/> 使える助成金を教えてほしい! |
| <input type="checkbox"/> 経営戦略の立て方を押さえたい。 | <input type="checkbox"/> 人を雇用することはどういうこと? |
| <input type="checkbox"/> 会社の財務や決算書の見方を学びたい。 | <input type="checkbox"/> 会社のリスクってどんなものがあるの? |
| <input type="checkbox"/> 自社の経営計画について意見を聞いてほしい。 | <input type="checkbox"/> スタッフ、社員との上手な接し方を学びたい! |
| <input type="checkbox"/> 税金のことを詳しく学びたい! | <input type="checkbox"/> 異業種の方と交流したい! |
| <input type="checkbox"/> 金融機関との上手な付き合い方を学びたい! | <input type="checkbox"/> 手っ取り早くパッケージで学びたい! etc... |

40歳前後の若手講師陣が、そんな若手経営者のニーズに応えます!!

【平成24年度 熊本の若手経営者塾 全10回】 ※内容は変更になる場合がありますので、予めご了承ください。

前 期	No.①平成24年 4月23日(月) 「決算書の基本! 事業の繁栄と倒産の分岐点」	新田 哲也 (税理士・CFP)
	No.②平成24年 5月21日(月) 「これは使える! 助成金と給付金」	山下 謙治 (社会保険労務士)
	No.③平成24年 6月18日(月) 「決算書のポイント! 資金繰り必勝法!」	新田 哲也 (税理士・CFP)
	No.④平成24年 7月17日(火) 「労務管理の基本」	塘 賢三 (社会保険労務士)
	No.⑤平成24年 8月 6日(月) 「会社のリスク対策と法務」	東 健一郎 (弁護士)
後 期	No.⑥平成24年 9月10日(月) 「不況突破のランチェスター必勝戦略①」	鹿子木 康 (中小企業診断士)
	No.⑦平成24年 10月22日(月) 「不況突破のランチェスター必勝戦略②」	鹿子木 康 (中小企業診断士)
	No.⑧平成24年 11月19日(月) 「会社の税金と節税策」	新田 哲也 (税理士・CFP)
	No.⑨平成24年 12月17日(月) 「社員を上手に動かす力(コーチング力)をつける!」	境 英利 (㈱コーチングディベロップメント)
	No.⑩平成25年 1月15日(火) 「新春セミナー平成25年度税制改正大綱」	新田 哲也 (税理士・CFP)

【対 象】○会社経営5年未満の経営者・起業家の方 ○経営者候補の方 ○幹部候補の方

【開催場所】くまもと県民交流会館 パレア

【開催時間】18:30~20:30(開場18:10)

【受講料】半期会費:5,000円(前期・後期)

参加費:〈会員企業〉各回1,000円 〈非会員〉各回3,000円

懇親会費:4,000円程度

会員
特典

- 廉価でのセミナー参加
- メールでの簡単な内容の質問に随時お答えします
- メルマガの定期情報配信
- 出席できない場合は講演会CDを差し上げます

限定
20名!!

お申込みは裏面から!

お申し込みの流れ

【会員お申込み】

FAX またはメールにてお申込みください。(下記参照)

▼
メールにて振込口座のお知らせをお送りいたします。

▼
指定の振込口座に入金してください。
(年間会員会費 10,000 円 半期会員会費 5,000 円)

▼
会員証を発送いたします。

【セミナー受講のみお申込み(※非会員)】

FAX またはメールにてお申込みください。(下記参照)

▼
受講票を発送いたします。

▼
セミナー開催時に会場にて参加費をお支払いください。
(参加費 各 3,000 円)

下記の必要事項をご記入の上、お申し込みください。

FAX 096-285-3302 (メールでお申込みの方▶▶▶info@kizuna-n.com)

■ 会員お申込み

年間会員申込 (会費 10,000 円) 前期会員申込 (会費 5,000 円) 後期会員申込 (会費 5,000 円)

会社名			ご氏名		
ご住所					
お電話			E-mail		

■ セミナー受講のみお申込み(※非会員)

希望セミナー No. ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ (受講費 各 3,000 円)

会社名			ご氏名		
ご住所					
お電話			E-mail		

■ ご質問・お問合せ

ご質問・お問い合わせ等ありましたら、お気軽にご相談ください。

会社名			ご氏名		
ご住所					
お電話			E-mail		



今月の
知っ得
コラム

▶ 会社のお金の行方を考える。

こんにちは。旦那様がコップ一杯目のビールを飲む間に、4杯目を飲み干している森妙子です (*^^)v。
いつも読んで頂き、どうもありがとうございます！



小さい頃、私が「芸能人Aは大好き。でも芸能人Bは大嫌い」とその理由を言っていると、そばにいた父が「じゃあ、大好きなAと大嫌いなBと一緒にテレビに出演しているとして、お前はその番組を見るか？」と聞いてきました。

「大好きなAが出るから見る」という私に父は、

「当然Bのことも見ることになる。大嫌いと言っていたBのことはそんなに嫌いじゃないんだな」と。

「Bのことは嫌い。だから、やっぱり見ない」という父は、

「当然Aのことは見れない。大好きと言っていたAのことはそんなに好きじゃないんだな」と。

確か私はまだ小学校低学年くらいで、何度かこの会話を繰り返して、黙ってしまった記憶があります。

当時は、なんていじわるな質問だと思わなかったのですが、とても心に残っているらしく、よく思い出します。

でも、考えてみると、この会話は今の私にちょっと影響を与えている気がします。

例えば、人に対して負の感情を持ちかける時でも、「私の中の嫌いはその程度のもの。」だと思えるから、嫌な負の感情が薄くなっていくような気がします (^_^)

少なからず私に影響を与えたこの問いに、父が何か言わんとすることがあったのか、

それともただおちょくられただけなのか、本当のところは未だに不明なんですけどね…(・o・;) (森 妙子)

Check!

知っ得コラム

会社のお金の行方を考える。

税理士「社長、今期は成績が良かったですね。利益が〇〇も出ていますよ。」

経営者「んー。でも、相変わらず資金繰りは厳しいし、会社にお金は残らないし…。」

利益が出ているのなら、もっと余裕があってしかるべきなんだが…。」

税理士「社長、それはですね…。」

よくある決算前の一コマです。

今回は、会社のお金(利益)がどこに消えてしまったのか、会社にお金が残る仕組みを考えてみます。

【1】会社のお金は、何に変化している？

会社のお金に変化している代表的なものに、次のものがあります。それぞれの対策と同時に挙げてみます。

- 1) 売掛金に消えている(売上げたが、お金は回収していない。)…… 早期の回収努力をはかります。
- 2) 在庫に消えている(仕入れたが、まだ売れていない。)…… 早期の販売努力をはかります。
- 3) 負債の返済に消えている(お金が入ったが、すぐに支払いに消えていった。)…… 返済を遅らせる努力をしましょう。
- 4) 税金の支払いに消えている(所得に対する税金は、経費になりません。)…… どうしようもありません。

【2】現預金比率と会社に残したいお金の額

会社の現預金は、いくらあれば安心した経営をおこなっていけるのでしょうか。

代表的な指標として、「現預金比率」があげられます。

会社にある現金及び預金で、すぐに返済しなければならない会社の負債(買掛金、支払手形、短期借入金等)をどのくらい返済できるかを表す数値です。

会社の現預金が 10 で、1 年以内に返済すべき負債が 100 あれば、10%。

会社の現預金が 30 で、1 年以内に返済すべき負債が 100 あれば、30%。

「現預金比率」の一般的理想は、20%超とされています。

次にもっと、わかりやすい数値をあげてみましょう。

それは、会社に月の売上げの何か月分の手元現預金があるかです。

会社の平均月商が 1,000 万円で手元の現預金が 500 万円あれば、0.5 カ月分。

会社の平均月商が 1,000 万円で手元の現預金が 2,000 万円あれば、2 カ月分。

一般的理想は、月商の 2～3 カ月分の手許現預金とされています。ここまであれば、安心です。

【3】会社にお金を残すためには

では、ゼロからスタートした平均月商が 1,000 万円、利益率が 5%の会社が無借金で会社に 2,000 万円貯めるために何年かかるのかをシミュレートしてみます。

月商が 1,000 万円で利益率が 5%なので、利益は、50 万円。4 割の 20 万円を税金として支払い、手元に残る現預金は、30 万円

2,000 万円を 30 万円で割ると、66.66…月。つまり、每期 5%の利益を計上し、会社に 2,000 万円貯めるまでに、5 年 7 月かかることとなります。

逆に、今、2,000 万円の負債があるならば、

きれいに返済し終わるまでに每期 5%の利益を計上し、5 年 7 月かかるということです。

会社にお金を貯めるのも、返さなければならない負債を減らすのも、利益が源泉だということを肝に銘じるべきです。

①利益を上げ、②売掛金を回収し、③在庫を減らし、④税金を払う。

会社にお金を残す基本をしっかりとし身につけて、資金繰りを心配することなく、本来の会社経営をしっかり行っていきましょう！！

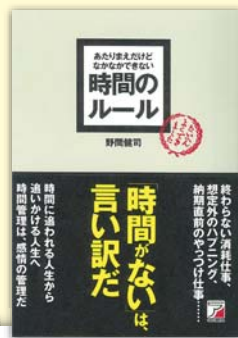
* 分かりやすいように基本的な考え方をもとに、執筆しています。

給与課税とのバランスを考えたり、一定時期に合わせて簿外で資産を貯めるなどの手法も考えられます。

(新田 哲也)

～本の中の素敵な言葉～

『「時間がない」は、言い訳だ』という表紙の言葉のとおり、
時間がないのではなく、時間の使い方が下手だったのだ、と考えさせられます。
時間を上手に使うために、どうすればいいのか。
社会人として仕事をしていくにあたって、
身につけておかなければならない基礎的なことが沢山書かれています。
時間に追われてしまうと、そのような基礎的なことが疎かになるときがあります。
そんな自分に喝を入れるためにも、時々読み返していきたい一冊です。
(池崎 淳子)



『あたりまえだけどなかなかできない
時間のルール』
野間健司／明日香出版

「効率的であること」の定義は、
目的に向かって無駄なくやれているということです。
重要なことは、仕事を受ける際に、
相手の要求を“正確に”把握することです。
仕事のスタート時に、相手に仕事のゴールイメージを
しっかりと確認しましょう。

P32

“目標達成”をいつも意識しているならば、
目標達成ができるような行動をします。
優れた業績を上げる人は、
常に結果に意識を向けています。
平凡な業績を上げる人は、
行動や努力に焦点を合せています。

P53

なんにでも事前に期限(タイムリミット)を
決めるということが重要です。
「電話の時間は3分以内」というルールの組織もあります。
制限時間があるから、要件を明確にする、
結論から話すといった習慣ができます。

P56

仕事の効率を高めるには、
1つ1つの仕事が終わったときに、
そのまとめをしておくことが大切です。
脳の中の情報は見出しがつかないと、
すぐに引き出せません。

P62

仕事の効率を上げるには、よく依頼される仕事は、
できるだけ標準化しておきましょう。
お客様が「それを売ってくれ」というような
“標準品”を作らないといけないのです。

P74

緊急でなくても、長期的に重要な仕事を1日1つ以上、
1時間以上はやると決めることです。
納期前でどんなに忙しくても、です。
忙しさを理由にしたなら、
長期的に重要なことは絶対にできません。

P84

今月の 勝手に おすすめ

目標を紙に書いて現実に見せてみませんか。

新年度が始まり、なにかにチャレンジしようと思っている方も多いのではないのでしょうか。
そんなとき、おすすめなのが『目標を決定文にして紙に書いて貼る』ことです。

私も半年前に“検定合格の達人”である友人から教えてもらいました。
ポイントは『～したい』ではなく、『私は○月○日に○○に合格します。』というように、
希望文ではなく決定文で具体的に書くことだそうです。
パソコンや簿記の検定のときなどに実践してみたところ、効果てきめんでした。

近所の受験生2人にも教えたところ、見事志望校合格。もちろん本人たちの努力の賜なのですが、
「おかげで、難しいと言われていた高校に合格できました！」と報告に来てくれました。

古典的だと笑われそうですが、私のまわりではかなりの達成率です。
せっかくの新年度です。みなさんも目標を紙に書いてみませんか(^o^) / (池崎 淳子)

○年○月○日に
○を○します。
名前



Q 我社はもうすぐ繁忙期に入ります。
繁忙期は従業員に残業してもらうことになるため、
残業時に食事の支給を考えています。
この費用は、全額会社が負担する予定ですが、
給与手当として課税対象になるのでしょうか？

A

所得税基本通達には、
「使用者が、残業又は宿直若しくは日直をした者に対し、
これらの勤務をすることにより支給する食事については、課税しなくても差し支えない。」
とあります。よって、残業時に支給した食事は給与課税されず、非課税としてよいと考えます。

但し、同額であっても食事の現物支給ではなく、金銭を支給した場合には、
基本的に給与手当として課税の対象となります。また、いくらでもよいという訳ではなく、
1食当りの金額が、一般常識的に考えて妥当な金額でなければなりません。
不相当に高額な金額に対しては給与手当として課税される可能性があります。
いずれにせよ、対象者や金額の範囲など社内でのルールを決めて支給するようにしましょう。

(森 妙子)

**編集
後記**

- よい季節になりました。熊本は、春と秋が少ないと言われます。
暑い夏が来る前の短い春を楽しみたいと思います。その前に梅雨ですが…。(新田 哲也)
- 今回の挨拶文、新田に大爆笑されてしまいました。あまりにもくだらないと…。
そんなことは重々承知！それでも載せたかった忘れられない会話です!(^^)!(森 妙子)
- 学生の頃、4月になると無駄に浮かれていました。新しいノートに最初だけすごくきれいに書いたり、
あれこれ計画を細かく立て過ぎて燃え尽きたり…。今でもついやっちゃいます(^^)(池崎 淳子)

税理士法人 絆 新田事務所

「数字を経営に役立てることはできないか」「もっと提案型の会計事務所はないのか」「万全の状態での決算に臨みたい」、
税理士法人 絆 新田事務所は、お客様の永続発展のために、プロとしてのお仕事をさせていただきます。
お客様の夢や理想を聞かせて下さい。私たちが精一杯お手伝いさせていただきます。

ご相談はお気軽に… ☎ **0120-743-745** または、✉ **info@kizuna-n.com**

絆の絆のご感想もお待ちしております

創業 5 年未満の熊本の経営者向け

経営のノウハウが トータルで学べます！

- 会社経営 5 年未満の経営者・起業家の方
 - 経営者候補の方 ○幹部候補の方
- 経営のお悩みに各土業、専門家が分かり易くお応えします。

経営を
学ぼう!

熊本の経営者塾

主催：税理士法人 絆 新田事務所

詳しくは Web へ ▶▶▶ Google

絆 新田事務所



または、**096-285-3301** (税理士法人 絆 新田事務所：池崎) までお気軽にお電話ください。