

令和4年3月



みらい経営グループ
あなたの繁栄が私たちの喜びです！

税理士法人みらい経営レポート

〒456-0051 名古屋市熱田区四番二丁目14番34号

561号

今月の視点

業績アップの「月次決算」の活かし方

～ タイムリーな経営判断のために早い月次決算法！！ ～

毎月の財務状況を把握し、儲けにつながる「月次決算」を実践しましょう。月次決算は具体的な定義で「こうしなければならない」という決まりはありません。

決算をする、ということは月次であれば月ごとの「数字を確定させること」、そしてさらにそれを「経営に役立てること」の2つの意味があります。

(1) 月次決算の目的とは

会社の財産の状態や経営成績を把握して、経営に役立てるのに必要不可欠なもので、会社によっては、月次ベースで数字を把握している会社もあります。

月次の数字が、なぜ良いのか、なぜ悪いのかを判断し、早めに経営に反映してもらうために月次決算を行なうのです。

(2) 月次決算で状況の悪化の早期発見・対策ができる

月次決算の最大のメリットは、会社の問題点の早期発見や、これらの問題に対して早めに手を打つことができる、というものです。

社員の経営に対する意識を高め、一体感を醸成する。決算予測が可能になり、早めに対策が打てる。間違いの発見と数字の精度の向上が図られる。さらに、売掛金、未収金、仮払金、貸付金などについて、月次で検証していくことになり、課題があぶり出され早期回収や仮払金などの精算も早くなります。集金洩れの防止に繋がっていくことも期待されます。あるいは、月次決算を実施していることは銀行に対する大きな信用度のアップにつながります。

『改正電子帳簿保存法』の冊子進呈します

FAXでお申込み願います。僅少ですので先着順です。ご了承願います。

住所 氏名（会社名） 電話番号 「改正電子帳簿保存法冊子希望」とご記入の上、FAX 052-652-0066 まで

(3) 月次決算で注意したい勘定科目は？

売上・原価・販管費などは発生ベースで計上する必要があります。その月の営業活動の結果が、損益にしっかりと数値で反映されていなければなりません。発生主義・実現主義の計上です。入金に関わらず納品基準です。売上に対応する原価も同様です。

販管費についても大きな経費は支払いでなく発生ベースで計上しましょう。社会保険料などは翌月払いになるので会社負担分は該当月の未払金計上です。

棚卸、仕掛品も売上に対応していない原価は、月初・月末の棚卸を計上する必要があります。実務的に実行性は無理とするならば、概算などで計上する、売上の一定率にするなどの方法もあります。正確な売上原価のためにはどのような方法が実務的にあるか、を検討しましょう。

減価償却は年間の費用を見積り、それを月割にして毎月同額を計上する方法でもいいのではないかと思います。

引当金については、賞与についても償却と同じように月割にして計上してみましょう。

(4) スムーズな月次決算のためのポイント

スケジュールを明確にするため、後ろから決めましょう。それは月次決算を活用する日に合わせます。月初の業績会議で検討する日から逆算しましょう。仕入先からの請求書の必着、社員の経費精算、給与の締めなど決めましょう。

データの連携も検討しましょう。クラウドソフトを使って銀行の預金データを自動仕訳、カードの利用明細データの自動仕訳、データを直接会計ソフトに読み込む、などがあります。

一番大切な事は、会社をあげての協力が大切です。月次決算は、経営に役立てることが目的です。従って、経理だけでなく、月次決算は経理の人だけでなく会社員が経理に積極的に協力して、月次決算がスムーズにいく事です。そして、この会社が益々いい会社になっていく、労働生産性・利益率の高い会社になって、皆の給与を上げていくためにも必要なんだ、という土壌ができてくれば理想的です。

(5) 月次にはどのような帳票が必要か？

- ① 月次試算表、計画対比、前期対比、預金・借入金一覧表、などです。予実対比で進捗率や経営課題の抽出をして、経営課題を検討します。
- ② 部門別損益計算書、一人当たり生産性など数値の見える化を目指します。
- ③ 資金繰予算実績表および行動計画書を作成しましょう。

(6) 月次決算で見とくべき指標

粗利益率（営業活動の課題として抽出するもの）は、売上高に対する売上総利益の割合です。労働分配率は付加価値に含める人件費の割合です。経常利益率は売上高に対する利益の割合

で10%以上目指を目指しましょう。

現預金月商比率は月商の何ヵ月分の現預金を持っているかで、少なくとも、月商の2ヶ月分以上を持ちましょう。自己資本比率とは返済の必要のない資本の事で、最低30%以上、できれば50%以上が望ましいでしょう。月次でも30~35%の税率で未払法人税等を計上しましょう。

主要科月残高、仮勘定、貸付金などの内訳書なども作成しましょう。

(7) 月次決算を経営に活かすためのポイント

月次決算を経営に活かすためには、その結果を実際の行動につなげていくことが出来るかどうかポイントです。そのためには以下が必要です。

① 経営計画を作る

月次決算の結果というのは、その月の行動およびその成果をまとめた実績です。これを活用するためには、この結果がどうだったのかを分析し、評価する必要があります。そのためには、この実績を何かと対比して見るのが効果的です。その対比をするものが経営計画であり、前期実績です。特に経営計画は、今期あるいは今月このようなことをやって、このくらいの成果を上げようと事前に立てるものですから、これと比較してみることは大変価値のあることです。

そのためには、まずは経営計画がなければ始まりません。まだ作られていない会社の方は、手始めに会社全体の計画だけでも作って欲しいと思います。

それも、年間の合計で作るのではなく、各月毎の計画を作り、それを合計した年間の計画も作ります。月次決算で対比していくためには、月次の計画も必要になってくるからです。前期との月次対比も活用しましょう。

さらに、人数がそれなりにいる会社は、部門ごとの計画を作りましょう。月次決算を経営に活かしていくためには、社員各人の行動につなげていくことが大事であり、そのためには各人が参加して作った部門の計画が必要になってきます。

まずは、手探りでもいいので、各部内で計画を作り、それを統合して会社全体の計画を作ってみましょう。

② 業績会議を行なう

経営計画があり、月次決算が出たら、実績対比の資料を作ります。部門別に計画実績が出ていれば、部門別の計画実績対比表を作ります。

月次決算を活かしていくためには、それらの資料を元に業績会議を行ないます。

経営者や各部門長が集まり、前月の月次決算の結果、計画との対比、前月との対比などを発表します。計画実績差異の原因なども発表します。

さらに、その結果を受けて今月はどうして行くのか、未達の場合、どのようにキャッチアップしていくのか、今月の具体的行動計画を各部門長が発表します。

その上で、経営者や各部門長が気づいたことを指摘したりアドバイスしたりします。各人からの叱咤激励などで戦々恐々にもなりますが、立てた計画を何としても達成しようというマインドになってきます。

計画倒れは業績会議をやっている限りありえません。これのよさは、参加者が会社全体及び各部門の計画達成度合いを共有し、他部門の刺激を受け、自部門も負けないよう頑張ること、さらに他の方の指摘などにより自然とリーダー教育ができること、などです。リーダー自身が気付き、更なる自己実現を目指すことです。

参加者が数字に強くなる、というのも大きなメリットです。

③ 月次決算を早く出す

このように月次決算を行ない、業績会議に活用していくことで次月の具体的な行動につなげていくことができます。

そのために早く出す、一週間以内が先ずは目標です。月末までに月次の入力を全て済ませ、月初に修正を行なう、売上や仕入の計上方法を考えましょう。

経営に活用するための正確性も必要です。ぜひ考えてみましょう。

(8) 月次決算に関連して、経理の心得は？

経理は「経営管理」です。より良い会社を目指す「要」です。社内から様々な情報をもらい、それを加工・集約してわかりやすく伝える、これらの「要」が経理マンです。従って、社内コミュニケーションが非常に大切です。

月次決算は経理だけでなく、会社全体で作成し、活用していくものです。社内にそれを伝え、更に強い儲かる会社にしていきましょう。

みらい経営グループ代表 石川 光男

3月の税務と労務

- | | |
|------------------------|-----------|
| ・ 1月の決算法人の確定申告、消費税など納税 | 期限(3月31日) |
| ・ 7月の決算法人の中間申告、納税 | 期限(3月31日) |
| ・ 7月の決算法人の消費税の中間申告 | 期限(3月31日) |
| ・ 2月分源泉所得税納付 | 期限(3月10日) |

税理士法人みらい経営（発行元）

税理士・中小企業診断士 社会保険労務士・行政書士 石川 光 男

〒456-0051 名古屋市熱田区四番二丁目14番34号

TEL 052 (651) 6000 FAX 052 (652) 0066

ishikawa@ishikawakk.or.jp

<https://www.mirai-kg.com/>