



ヤマダ会計NEWS 10月号

<中小企業金融円滑化法は来年3月終了！>

平成21年に時限立法で施行された「中小企業金融円滑化法」は、来年の3月で終了を迎えます。



この法律は、「金融機関は中小企業に対する融資の返済条件の緩和をなるべくしてあげなさい(通称リスケ)」とするもので、その間に業績を改善していくことが求められていました。しかし、この間の経済状況では、業績改善できていない企業がまだまだ多かったため、延長されてきましたが、いよいよ本当に最後となってしまいました。

今後、金融機関は、リスケ先企業を「営業キャッシュフローをプラスにできるか」「経営者のやる気」「地域経済に与える影響」の視点で分類し、その企業が事業を持続できるかどうかの判断と対処を求められます。

持続不可能な企業と判断されないために、必要となるのが「経営改善計画」です。そして、「持続できる！」ことを金融機関に、社長ご自身でPRしなければなりません。

終了まであと半年、「待ったなし」です。対象企業の方は、金融機関の担当者とヤマダ会計にご相談ください。(代表 山田義之)

経営理念とは何か？



あなたの会社の経営理念は何ですか？そもそも経営理念とはどのようなものか、みなさんご存知ですか？

経営理念とは、簡単に言うと「社長の譲ることが出来ない考え方」に「会社の目的」を加えたもので、「あなた(社長)は、何のために会社を経営しているのですか？」「何のために、あなたの会社は社会に存在しているのですか？」という質問の答えになるものです。

経営理念は創業時に作られることが多いですが、「そのようなものはないよ」という企業は、経営計画策定の際に作られることをおすすめします。経営理念は『企業の最終目的となるもの』ですから、経営計画を策定するには、とても大切なものとなります。

では、実際にはどうやって作ればいいのでしょうか？一般的には、経営理念は3つの要素があるのが理想とされています。

1. 社会性(使命感)・・・社会に対してどうしたいか、会社はどうやって社会に貢献したいと考えているのか
2. 科学性(価値観)・・・お客様に対してどうしたいか、何を提供していきたいか
3. 人間観(倫理観)・・・自分自身はどうありたいか、社員に対してどうしたいか

※最近では上記に加え「環境・ECO」も大事とされています。

そして、できれば一行に文書化し、誰でも暗唱できるようにするのが望ましいとされています。理解するのに必要であれば、解説文も加えておきます。事例はちょっとインターネットで検索すればたくさん出てきます。いろいろと参考にしてみてください。

さて、創業したとき、あなたは何のために、独立・開業したのでしょうか？なぜこの職業を始めたのでしょうか？創業時を思い起こしてみれば、そこに「創業の精神」＝「経営理念」があったはず。あなたが後継社長であれば、創業時の頃の事を創業社長にインタビューしてみましょう。既に経営理念があるという方は一度読み返してみて、実際に今行っている事業や業務は経営理念に沿っているのかを振り返ってみてください。新たな発見、気づきがきっと見つかるはず。 ※経営計画を作ろう！ブログ より

売上の“計上時期”と“計上漏れ”

★いつ売上計上するの？

会計上、売上の計上については、原則「収益が実現したときに計上すること」になっています。では、「収益が実現したとき」とは、いつを指すのでしょうか？税法では通達で、物であれば「引渡しの日」、サービスの提供であれば「完了した日」とされています。といっても、「引渡しした」とは、どのタイミングのことをいうのでしょうか？計上基準は以下の通りです。

商品・製品等の売上計上時期

商品等の種類・契約内容・取引形態に応じ、もっとも合理的と認められる計上基準を選択し、每期継続して適用します。

- ①出荷基準・・・商品等を出荷した時＝引渡し
- ②検収基準・・・相手方が検収した時＝引渡し
- ③使用収益開始基準・・・相手方の使用収益の開始時＝引渡し
- ④検針日基準・・・検針等により販売数量を確認した時＝引渡し



請負の売上計上時期

請負には「物の引渡しを要するもの」と「物の引渡しを要しないもの(＝サービスの提供)」があり、売上計上時期はそれぞれ次の通りです。

【物の引渡しを要するもの】

- ①完成引渡基準・・・目的物全部を引渡しの日
 - ②部分完成基準・・・完成部分を引渡しの日
- たとえば、請負建築や建設工事がこれに該当し、物を作って完成品を引渡しした時に売上計上します。尚、引渡し時に代金が未確定であっても合理的に見積もった金額で売上計上しなければなりません。



【物の引渡しを要しないもの】

- ①サービス完了基準・・・サービスの全部を完了した日
- ②部分完了基準・・・部分的に売上金額が確定した日

★計上漏れに注意！

上記のとおり、売上はそれぞれの取引基準による計上時期に計上する事になりますが、決算時においてこの計上時期を誤ると「売上の計上漏れ」になってしまうため、計上基準に照らし、漏れがないか確認する事がとても重要です。たとえ請求書等の発行がなくとも、計上すべき時期に、売上計上がないと「売上の計上漏れ」となります。

尚、売上の計上基準は継続適用が要件となり、一度採用した基準は合理的な理由(販売方法の変更、契約内容・取引条件の変更等)がない限り自由に変更する事ができません。決算時には、契約内容等よく確認し、「売上の計上漏れ」に注意しましょう。

今回は一般的な取引についてご説明しましたが、特殊な販売(委託販売等他)については、特別な取扱いとなりますので担当者にご確認ください。(グループマネージャー 中村晴美)

今月の経営者「基礎」講座

経営革新ってなんだろう？ ～経営革新入門～

日時：10月31日(水) 18:30～
 講師：公益財団法人 静岡県産業振興財団
 中小企業診断士 石山 鉄也 氏
 場所：浜松労政会館(浜松商工会議所 7階)



※お問い合わせ・お申し込みは 電話:053-448-5505 担当:深田

質問・疑問は、各担当者までご連絡ください。