



戦後復興策の第一歩は「日本中の家に電灯を灯し、子供達に勉強をさせたこと」だったそうです。勉強をして正しい知識を身に付ける事が「国力向上の第一歩であり一番の早道」というのがその理由でした。

～ 商売も同じ。まずは正しい知識を身に付け事業に取り入れることが成功の早道である ～

商売を軌道に乗せた幾多の方がおっしゃっている言葉です。「財務のクマ通信」では、経営理論・法則・ルールを応用した事例や考え方をご紹介します。皆様の事業にご活用頂けたら幸いです。

小さな会社こそ根拠ある決算日にしましょう！

新年度がスタートします！

寒い冬から少しずつ春らしい気候になってきましたが、皆様いかがお過ごしでしょうか？

この時期は卒業式、転属、入学、新配属など人生の節目が目白押しですが、商売の節目でもある「決算」を迎える企業が多い時期でもあります。新スタートが4月という世の中の動きに商売を連動させている企業が多いからでしょうか？

皆様はどのようにして自社の決算日を決められましたでしょうか？明確な理由をお持ちの方がいらっしゃる一方「いやぁ、うちみたいな小さな会社はいつだって関係ないよ」とおっしゃる方もいると思いますが、実は**決算日をいつにするかで会社の運営、特に財務面に少なからず影響が出てしまう**ことがあるのです。

決算をお迎えになる企業さんが多いと思われるので、今回は「決算日の決め方」について一緒に考えてみましょう。

決算・納税という観点から考える

先日3月決算のある社長より「3月の売上予測が狂った。このままだと多額の法人税が出てしまう」とご相談がありました。実はメインの得意先も3月決算で営業マンが決算駆け込み受注、その大半の仕事が回ってきたためとのことでした。

「仕事を頂けるのはモチロンありがたいが、その

分4月の売上は激減するんだよね。そう考えると今回の納税は痛い。ウチが2月決算だったらこうはならなかったのになぁ・・・」突然の、想定外の利益と納税額にショックを隠し切れませんでした。

しかし得意先の売上をコントロールすることなど当然できません。毎年3月は決算駆け込みがあるとのことでしたので、自社の決算を2月に変えることにしました。

売上が多い、読めない、景気の影響などで売上の増減が激しい月は決算月にせず、特に得意先の繁忙期とはズラす方がよいという事例ですね。

中間納税という観点から考える

決算で一定額以上の納税をすると半年後に「中間納税」がやってきます。「ある程度の納税をした企業は今期分も予め納めて下さいね」という制度です。

しかし例えば「今期の前半は売上が下がっているので中間納税する資金的余裕は無いよ」という状態だったとします。それでもそんな会社の都合とは関係なく中間納税はやってくるのです。

こんな時は税務署に「上半期分の中間決算申告」をすれば中間納税を回避できることもありますが、一年に二度決算をすることになるため「決算手数料」も年に二度発生することになります。ですから多くの企業は止む無く中間納税を選択しますが、余裕資金は無いため当然資金繰りが狂います。

(裏面へ続きます)

中間納税で資金繰りを狂わせないためには、繁忙期に稼いだお金で中間納税が出来るよう決算日を決めることが大切です。

目標管理という観点から考える

以前、岡本吏郎氏という有名な税理士さんの本で「プロ野球のペナントレースで優勝したチームを分析したところ、シーズン前半で勝ちが先行したチームほど優勝する確率が高かった」というのを目にしました。

確かに「勝ちが先行」した方が心理的に楽になり優勝に繋がりがやすいというのはあるかもしれません。初めから負けが先行すると「もう無理だ」となってしまうからです。

これは仕事上の目標を追う行為にも同じことが言えるようです。「スタートの月は目標を達成したぞ」というとその後やる気が出ますが「最初から下回ってしまった」となると心理的に落ち込んで少しずつ目標が遠のき「もう目標なんて・・・」と諦めてしまうことが多いようです。

もちろん中には「俺は逆境で力を発揮する！」という方もいらっしゃるでしょうが「先行逃げ切り」という形を意図して作るのは「目標管理」の上で有効かもしれません。

では、ベストな決算日は？

以上3つの事例を踏まえたベスト決算日は閑散月。逆を言えば「繁忙月」を事業年度の始まりにすることを私はお勧めします。

閑散月は売上・利益も少なく「予期せぬ駆け込み需要」も少ないでしょうから高い確率で利益予測が可能です。これにより一つ目の問題「突然多額の納税」は回避されます。

二つ目の問題「中間納税による資金繰り難」は、繁忙月を始まりに持つことで中間納税資金を確保することが出来ます。

三つ目の「目標管理」については、その方の性格によるかもしれません。「逆境が燃える！」タイプの方にとっては決算日がいつでも全く関係ないでしょうが、社員さんが目標管理を行っている場合は「勝ち先行」の形を作った方が「心理的安定やモチベーション維持」に良いのではないのでしょうか？社長さんでさえ「負けが先行すると目標を追う気が失せてくるんだわ・・・」とおっしゃる方が少なく無いですから。

「ウチは小さい会社だから決算日なんていつでも関係ないよ」と思いがちですが、是非一度再考なさってみてはいかがでしょうか？

編集後記

私の勤務先ではFMラジオが流れていますが、この時期は「卒業ソング」が多いですね。でも「ザ・昭和」の私には、誰の、何という曲なのかがサッパリわからず、みんな同じに聞こえます。そんな日の夜「昔の曲はよかったなあ・・・」と尾崎豊の「卒業」をyoutubeで聴き始めたら安全地帯～BOOWY～中森明菜～etc、知らぬ間に夜中の3時でした・・・。

でも中学生の娘がいるおかげで、少しは最近の人も知っていますよ。中でもPerfumeが気に入っています。「TOKYO GIRL」という曲に、現代の若者事情を感じます。それにしても3人の振り付けはスゴイですね。

発行者・文責

会社名 : ランチェスター財務戦略春日井 代表 熊谷文男(くまがい ふみお)

所在地 : 春日井市浅山町2-1-23

連絡先 : 代表電話(0568)97-5778 携帯(090)4184-4963