

大澤賢悟です。新緑の眩しい季節になりました。大型連休を終えて、体調はいかがでしょう？五月病にならないためには、朝の光を部屋に取り入れたり、散歩をしたりするとよいそうです。こちらの小学校では毎年5月に運動会があり、一日中外にいるので結構日焼けしてしまいます。気持ち良い気候ですが、紫外線にも注意ですね。また、5月31日が納付期限の自動車税をお忘れずに。



税金を払わないと資金繰りは楽になりません

なるべくなら税金を払いたくない。何とかして節税をしたい。非常によく聞く話です。経営を進めた結果、適用できる節税はすべて行うべきです。しかし、節税が目的になると会社が傾きます。なぜなら、税金を減らすためにはお金を使うしかないので、税金が減る原理はとても単純です。利益を減らすことです。そのためには、お金を使い経費を増やす必要があります。しかし、税金はおおむね利益の30%程度です。そのため、30万円の税金を減らすには100万円の出費が必要です。節税だけが目的になると会社からどんどんお金がなくなり、資金繰りがつらくなります。残念ながら『90%の税理士が知らない節税』のような裏技は存在しないのが現実です。損をするだけの商品にはお気を付けください。

販売費及び一般管理費（販管費）の特徴は売上が増えてもあまり変わらないこと

会社を維持する費用をまとめて販管費と言います。給料や減価償却費、燃料費、電気代などをまとめたものです。昔は会社の調子が悪くなると経費削減として、販管費の無駄を減らしていたのですが、近年では無駄が残っていないため、ほとんど減らすことができません。そのため、売上から原価を引いた粗利益が販管費より多くないと、会社は利益を出すことができません。この減らせない販管費には、売上が多少増えてもあまり増えないという特徴があります。そのため、固定費とも呼ばれます。そして、粗利益が販管費を上回ると利益が急激に増えていきます。具体的には、増えた売上から増えた原価を引いた分が最終利益になります。粗利益と販管費の関係はとても重要です。

金融機関とよい関係を築くには？

銀行から借りてほしいと頼まれるほどの会社になるには、財務体質が良いことが条件です。2期以上連続した赤字がない、欠損金の繰り越しがない、繰越利益剰余金がプラス、などの条件があります。そのほかに売上や利益が連続して増加しているといった、会社が好調なことが必要です。しかし、中小企業では、この条件をすべてそろえることができる会社は稀です。その場合に一番大事なことは、金融機関の営業マンに、社長が自分の言葉で、将来のビジネス展望と財務諸表の説明ができることです。確かに金融機関にとって数字は大事ですが、必ずしも数字だけで判断するわけではないのです。

