

谷井道代税理士事務所主催 経営革新セミナー2009

「変化をチャンスへ！-顧客貢献の視点で経営の本質を見直そう」

平成21年10月21日(水) 池田駅前南会館にて谷井道代税理士事務所主催、経営革新セミナー2009を開催いたしました。当日は、お客様7社(8名)・提携企業3社(3名)にご出席頂きました。

【タイムテーブル】

- ~10:00 オープニング
- 10:00~10:30 月次試算表の見方
~どの数字が何を意味する?日々の経理処理の注意点~
- 10:30~11:15 DVD講座
「金融危機は千載一遇のチャンス!~会計で会社は強くなる~
おまけDVD FX2・継続MASシステム
- 11:15~11:20 休憩
- 11:20~11:55 めざせ!黒字!!
『Q&A 会計データからつかむ業績アップの着眼点
~変動損益計算書の戦略的活用~』
- 11:55~12:00 エンディング

谷井道代税理士事務所
税理士 谷井道代



積水ハウス株式会社
藤田佑希 様

大同生命保険株式会社
藤本愛子 様

【月次試算表及び決算書の見方】

1. 貸借対照表・損益計算書とは?
貸借対照表・・・ストック・権利・義務を表します。
損益計算書・・・フロー(流れていくもの)を表します。
2. 今月の利益、累計の利益って?
「勘定科目残高一覧表」の見方を説明しました。
3. 税金対象の利益はどれ?
税金とは、「税引前当期純利益当月残高」に対してかかります。(x約40%)
ただし、前期が赤字だった場合、その赤字分差し引くことができます。
(法人は7年前までさかのぼることが可能。)
4. 粗利ってよく聞くんだけど。何?どれ?
「粗利益」のこと。損益計算書にはありません。
「売上総利益」のことです。
5. 「年商」はいくらですか?と聞かれるけど
損益計算書の「純売上高」のことです。
6. 「売上原価」は仕入がある会社だけ?
7. 「販売管理費」と「売上原価」の違いは?
売上に直接関係するものは「売上原価」に入れます。
売上に間接的に関係するものは「販売管理費」に。
サービス業は仕入が発生しない・・・売上原価はゼロ?→間違い!たとえば講演会を開催する際、講師を依頼する「外注費」が「売上原価」といえる。
8. 営業利益?経常利益?
営業利益・・・本業から出る利益。
経常利益・・・本業以外の財務活動(配当金・預金利)を考慮した最終的な利益。

【めざせ黒字】

自社の全体像を確認しよう
自分の会社はどこに着目すべきかを決めて、
自社の全体像を確認しよう(チェックリストを活用しよう!)

- ①経営者
企業が存続するカギは経営理念にある!!
「時代に左右されない経営」は、理念があつてこそ実現する

理念と事業目的は違います!
事業は、理念を達成するための手段!
(事業は、流行りに流されてOK)
理念は単純なものでOK!
社員にも浸透させていってください。
共感を持ってない社員がいたら?→全員に共感を持てるように説得!
デキトー税理士が会社を潰す 山下 明宏(著) 抜粋
- ②財務・経理・・・最終的チェックは社長自らが行ってください。

【Q & A 会計データからつかむ業績アップの着眼点】
~変動損益計算書の戦略的活用~を説明
「変動損益計算書」ってなんだ?
売上に着目?
限界利益に着目?
固定費に着目?

参加者の声

来年もセミナー出席します!

一日では覚えられないですが、大変勉強になりました!

懇親会の様子: お昼を頂きました。



来秋も「経営革新セミナー2010」を開催いたします。
是非、お越しくださいますようお願い申し上げます。