

# Progress～進歩～

## 一期一会

22年5月号  
2010年5月1日発行  
三宅税理士事務所  
(株)シーエムエス  
倉敷市中島2370番地14  
TEL 086-466-1255  
FAX 086-466-1288  
第36号  
発行担当者：岡本清美



### \*在庫管理を早く正確に行う秘訣

1. 環境整備・・・店舗、工場、倉庫、バックヤードなどの保管場所をきれいにすること
2. 月末棚卸を習慣づける・・・「今月はここまで」と決めてやり続ける
3. 社長を含めた全員でする・・・「この商品は、もうずっと動いてないから捨てなさい」社長なら具体的に指示がだせる

いかがですか？1円の単位まで計算をしてください。と言うものではありません。ザックリ(上位3ケタの数字)の棚卸金額でいいんです。何度も言いますが、在庫は現金の変化したものです。そしてそこからまた現金が生まれるのです。

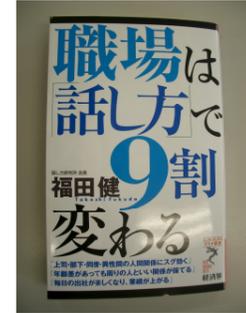
### 利益の源泉は在庫にあり、諸悪の根源も在庫にあり！！

実地棚卸は適正在庫を決め、仕入の減少、経費の削減となり運転資金が改善されます。ただし、豊富な在庫量で勝負している会社もありますので、自社の販売戦略に合った方法を検討してください。

### 《私のオススメ本！》

#### 職場は「話し方」で9割変わる

(株)経済界  
話し方研究所 会長 福田 健



「上司・部下・同僚・異性間の人間関係にスグ効く」  
「年齢差があっても周りの人とのいい関係が保てる」  
「毎日の出社が楽しくなり、業績が上がる」

表紙に書いてあるこのフレーズに惹かれ？購入しました。とにかく読みやすく、普段の自分に照らし合わせてふ～ん・・・なるほど・・・。そうか、そういうふうに言えばいいのか。そういえば、私もこんなことしてるなあ～・・・と妙に納得！ 様々な場面設定での会話事例も豊富にあり、とてもわかり易い内容になっています。少し視線を変えることで、人に信頼され、楽しい関係が築けたらいいですね。

### 《京都にセミナーに行ってきました！！》

4月8・9日の2日間、京都で開催された「元氣玉セミナー」に行ってきました。「元氣玉セミナー」とは、いわゆる「会計人」のためのセミナーで、内容としては、  
1. 社長様に元氣になっていただくための月次試算表(決算書)の説明・改善方法  
2. 「具体的に動ける」元氣会計人になれる方法を学ばせていただきました。



セミナーのはじめに、先生がこのようなことをおっしゃいました。「元氣には、3つの元氣があります。1つめは『心の元氣』、2つめは『体の元氣』、3つめは『経済的元氣』。今の世の中はその『経済的元氣』が病に冒されていて元氣を失っているんです。でも、大丈夫です。その病が『心の元氣』、『体の元氣』に転移しなければ、必ず『経済』は再び元氣になるんです。」残念ながら、昨今の経済的な病気は、少しずつ『心の元氣』、『体の元氣』にまで転移しつつあります。しかし、ここで負けてはいけません。『経済的元氣』を取り戻すには、まずは、会社が元氣になること。会社が元氣になるためには、何よりもまず社長様が元氣になること。先生の言葉にはこのような深～い意味がございました。そして、その社長様に直接元氣を供給できるのは、私たち会計人であることに気付かされました。まだまだ未熟な私ですが、社長様に少しでも元氣を提供していけるよう、まずは意識的にプラス言葉を遣うなどして自分自身が元氣でありたいと思います。最後になりましたが、今回のセミナーにあたって協力してくださった皆様、誠にありがとうございました。

鳥越

### 《5月のスケジュール》

日	曜日	
10	月	*源泉所得税・特別徴収住民税(4月分)納付期限
20	木	*利益計画書作成セミナー：将軍の日
31	月	*3月決算法人の確定申告・納付期限
		*9月決算法人の中間申告・納付期限
		*4月分の社会保険料の納付期限
		*消費税(4期)の納付期限(年税額400万円超の6・12月決算法人) *自動車税の納付期限

### 《将軍の日》

毎月開催中の利益計画書作成セミナー：「将軍の日」  
今月の開催日は5月20日(木)です。昨年将軍の日に来られたお客様で、今年も将軍の日にお越し頂いている方もおられます。まだ将軍の日にお越し頂いていないお客様、一度将軍の日に参加してみませんか？

開催日	対象者	申込期限
5月20日(木)	3・4・5・6月決算法人様	5月14日(金)
6月17日(木)	4・5・6・7月決算法人様	6月11日(金)
7月15日(木)	5・6・7・8月決算法人様	7月9日(金)



### 今月のテーマ：棚卸資産

毎月弊社の担当者から、「今月の在庫はいくらですか？」と監査の時にお尋ねしていると思います。何故毎月お尋ねするのか・・・それは棚卸資産(在庫)の額が、会社の生命線である資金繰りに大きな影響があるからなのです。利益がでているのにお金がない・・・その原因には様々なものがありますが、主には3つ。  
**売上債権の増加 過剰在庫 設備投資**  
今回はその中のひとつ棚卸資産(在庫)に注目してみました。



### \*在庫なしで商売するのがBEST!!

受注生産・受注販売などのように受注された数のみ仕入・製造することによって余分な材料や商品が倉庫に眠ってしまうことがなくなり、仕入・製造即納品を目指すことでより早く資金にかえることができます。しかし、受注生産は受注量のみの上上となるので、あまり儲けにはなりません。ビジネスチャンスを逃さない見込み生産という方法もありますが、どの業種にも、とはいきませんので自社にあった方法を見つけて下さい。ただ、見込みであるだけにその予測を見誤るとデッドストックとなってしまいますので、ご注意ください。在庫はなるべく適正にそして早く売切るようにしましょう。

### \*在庫は意外と経費がかかります。

在庫には経費がかかります。放置してるものに何故？在庫が増えると置場が必要になります。すると、そこには**倉庫料(家賃)**が発生します。そして建物や商品に対しての**火災保険料**もいりますよね。そして、**人件費に光熱費に利息**・・・売れないかもしれない商品や材料にお金が出て行くのは勿体無いと思いませんか？

### \*だから、毎月在庫管理をしましょう

「毎月棚卸なんて無理！決算のときだけでいいじゃない。」ですよね・・・でも・・・倉庫や工場の隅に「いつかは売れるだろう、使うことがあるだろう。」と思っているものはありませんか？在庫は、**現金の変化した物**です。だから、在庫となっている商品や材料は**儲けを生んだ現金**となるべく**早く戻ってくる**ようにしなければならぬのです。

$$\text{前月在庫} + \text{当月仕入} - \text{当期末在庫} = \text{当月売上原価} \quad \text{これが基本}$$



もし、毎月在庫の計算がされないと  
当月仕入 = 売上原価  
という偽りの数字になってしまいます。  
そこから出る利益も・・・



..... この中には違った性格をもった在庫があります。  
A: 早く出ていく正常在庫 } ここまではOK!  
B: 少し遅れて出ていく在庫 }  
C: デッドストック(不良在庫)  
D: 現物が無い

### 問題は・・・

#### C: デッドストック(不良在庫)

いわゆる**売れ残り**です。売上のチャンスを失ったものは、現金化はとても難しいです。どうやって整理するかが課題となります。ただここでひとつ。その店にしかなく、たとえそれが1年に1つしか売れなくても置いてある店もあり、それが逆に特化され利益にむすびつく時もあります。

#### D: 現物が無い

帳簿上では計上されているのに、現場には物が無い!? 計算ちがいはたまた見落としした? もしかしたら・・・考えたくはないことです。でも・・・**誰かが勝手に持ち出す**ケースもないわけではありません。「ずっと放置されている物だからひとつくらいわからないだろう。」在庫整理がなされていないことは、信頼関係にまで影響を及ぼすことがあります。

