

19年7月分

決算前検討会

私共の事務所では、決算月の月初や前月にお客様に古田上会計事務所に来ていただき、決算前検討会を実施しています。所員が毎月訪問して月次決算の説明や帳簿のチェックをしていますが、社長や幹部の方々に年1回は来所していただき、古田上会計の変化を見てもらいたいと思っています。そのためお客様をおむかえする動具として、ウエルカムボードにお客様の会社名、「ようこそ決算前検討会」のパネル。全員立って笑顔で挨拶等用意して、心地よくなっています。

決算前検討会をする目的は、4つあります。(1) 銀行の格付けをよくする。格付けをよくするために決算前に出来ることは、総資産と有利子負債の圧縮です。具体的には、預金で借入金を返済する、手形を割引き借入金を返済する。これは決算後では手遅れです。(2) 節税。当事務所では、決算対策チェックリストにより主に3ヶ月前より節税のための対策をお客様と打ち合わせをしています。検討会は節税の最終確認です。10ヶ月目の実績と2ヶ月目の予測で決算時の売上・税引前の利益を予想し、節税案を提案し、節税対策を実行した後の利益をシミュレーションし、支払うべき税金を提示します。事前にお知らせすることによりお客様に早くから資金の準備をしていただきます。この時に保険の見直しもします。古田上会計の紹介で加入されたお客様の保険の内容を確認します。保険は一般的に売り手なし、ほとんどフオーがなされています。私共はお客様に安心していただくために年1回は必ず説明させて頂きます。

(3) 赤字で申告するのか、黒字にして申告するのかの確認。これは粉飾（とうりやく）というわけではありません。決算を予想したときに赤字が予想される場合黒字申告を希望されるお客様には黒字に作る方法を提案します。例えば保険の解約も方法の1つです。会計処理方法の変更も考えられます。しかし赤字額が大きい場合は不可能な場合が多いのが事実です。

(4) 末期の利益計画をつくる。利益計画は決算前に作成しなければ意味がありません。決算後では2ヶ月以上経過しているため、形だけの計画になってしまいます。一番先に決めるのは、経常利益です。経常利益から逆算して売上高を計算します。その後お客様に販売計画を作ってもらいます。利益計画を立てるときに重要な資料となるのが、決算前検討会で作成した資料です。決算前検討会に利益計画も一緒に作る事によって、お客様に費用の負担も一切かからないこと、お客様が経営計画書が作成できるわけです。世間一般では、会計事務所が指導して作成する場合、30万円位、フオーの予定算の管理に月々5万円位が相場です。古田上会計では全て無料です。多くのお客様が経営計画を作ってもらい会社にもってほしいと思います。このおまわり（おまわり）にしております。社員全員で決算前検討会にお客様が来られることをお待ちしております。