

令和5年7月

締日と支払日を変えると会社は儲かる
(締日と支払日を変えると社員のモチベーションは上がる)

古田土会計のみのお客様数は約2,700社です。私は全てのお客様の決算書に署名押印をいいます。私が責任者なので大切なお客様の決算書を見て私のアドバイスできることはないか、決算書に不備がないかチェックするためです。責任者が自署するのは「私にばかり見てもらう」ということをお客様に伝えるためです。しかし現実には、税務調査で多くの肉題点を指摘されています。私が一番注意しているのは、お客様の給与の締日と支払日です。税務申告において申告書に「法人概況説明書」があり、その中に、給与の締日と支払日、買掛金の締日と支払日の記入をしなければなりません。また給与の締日で多いのが月末締の翌月10日、15日、左には25日という会社があります。給与の支払日は資金繰りに影響するので、預金が少なく借金が深い会社には勧めませんが、預金が十分にある会社には、翌月払いを当月払いに変えませんかと提案しています。お客様は習慣で翌月払いが続いただけのケースが多いためです。社員が一番お金が必要な時は月末とクレジットカードが引き落としされる26、27日なので、理想は25日に支払うことです。公務員は月末締の当月25日払いです。「これが理想ですよ」と話をした。今は残業手当の計算があるから15日締の25日払いにしていたが、残業手当は翌月に支払えばよいと教わったので月末締の25日払いにすると言って下さった運送会社の社長もいる(ある女性社長も20日締の翌月5日払いを当月25日払いにすると言ってくれました。多くの社長は習慣で気づかぬだけなので、指摘すると多くの社長はよい指摘をしてくれたとお礼を言ってくれました。また財務体質が悪く資金のない会社は、無理をする必要はないのですが、目指してほしいと思っています。給料の額だけでなく支払日も税項にとって大事なので次に買掛金の締日と支払日についてのアドバイスです。お客様は会計科目に売上割引、仕入割引があるのをご存知でしょうか。売上割引とは、約定の支払日より早く支払っていたお客様は支払期間が短縮された期間を計算して割引いて支払ってもらったことです。仕入割引は約定期間より前倒して支払った場合に支払額を割引いてもらった額です。2つの科目は財務なので以上は、営業外損益として表示します。財務顧問をしているお客様より質問を受けました。「古田土さん、うちは今買掛金を3ヶ月後に払っていますが、翌月払いにするとうるまいますか。」社長に聞きました。「3ヶ月後を1ヶ月後に払うと何%の割引になりますか。」社長「1%は無理で0.5%は可能です。」私「1ヶ月後に支払うために返済を予定(ない)短期借入金か18億円必要になりますか。何%で借りられますか。」社長「0.5%は可能です。」私「では電卓を用意して下さい。仮に月商10億円粗利率10%、売掛金3ヶ月、買掛金3ヶ月として、0.5%割引にすれば9億円(仕入)×12ヶ月×0.005 = 540万円になります。買掛金27億円が9億円にないので返済(ない)短期借入金18億円の0.5%の年利息は900万円です。差引毎年450万円のコスト削減になります。」ある優良会社の決算書を見ると売上割引が860万計上されていました。資金が十分ある会社なので「売上割引をやめた」。860万円儲けがもうよとのアドバイス(ない)社長は「昔は資金繰りが苦しかったから、売上割引を続けていた方が今後は辞める方向で行く」と言ってくれました。私はお客様のお役に立てたのでとてもうれしくなりました。お客様に提案します。売上割引のある会社で資金のある会社は割引をしない資金のない会社は返済(ない)短期借入金で資金の調達をし、割引をしない。買掛金が3ヶ月位ある会社、支払手形を発行している会社は、手形を現金払い(ない)買掛金の支払日を早めた場合に何%の割引が可能なのか検討、シミュレーションして下さい。電子記帳債権電子記帳債務も同じです。銀行に手数料を払うより、短期借入金のほうが得です。仕入先には銀行から短期借入金で資金を調達し仕入先に支払い銀行に払う手数料分を割引をしてもいいと儲かります。財務を知ると会社はもっと儲かります。古田土 満