

帳簿のつけ方を変えるだけで会社は成長する

資本主義経済における不可欠な信用保証の仕組み

初期帳簿指導と月次巡回監査

税理士が月次巡回監査を行わなければ税務申告書は作成できない。

そして、税理士が月次巡回監査を行うには 帳簿を社内で作成しておかなければならない。記帳代行は税理士の税務として認められている。それなのに帳簿を社内で作成してもらわなければいけないとは、一体どういうことか。

それを「自計化」と言い、自計化ができるように教えるのが初期経理指導である。

税理士が代行できる「記帳」は本来「起票」という作業を含みません。

「起票」とは領収書や伝票等の証憑書をもとにして会計情報のデータベースを作成する作業のこと。

これは社内でやらなければいけません。

そのデータベースをもとにして、決算書や仕訳帳、総勘定元帳などを作成するのは「記帳」です。

そこで帳簿は、第三者がその帳簿が正しいかどうかをチェックして、お墨付きを与える必要があります。

それが税理士による「監査」にほかなりません。

税理士や会計士を使って信用を保障する会計システムは、資本主義経済になくってはならないものだということです。

日常的につける帳簿は、自分の商売が今どうなっているかを把握するために書く日記のようなものです。

だから「自計化」が必要なのですが、実際には多くの税理士が記帳代行と称して、経営者の代わりに日記をつけているのです。

月末が近づくとクライアントから未整理の領収書や伝票の類がまとめて届く。それをもとに税理士が「帳簿」つける。

本来は社内でやるべき起票を代行しているのです。

企業活動の本質は「信用経済」と「複式簿記」

家計は、基本的にはお金が入って出ていくだけの経済です

財政も、現金収入や国債を発行して入ってきたお金は、その年度内で使いきらなくといけないので、これもお金が入って出ていくだけの経済です。この 2 つの経済活動は「現金経済」と言うことができます。

これに対して企業の会計には、タイムラグがあります。例えば、あるところから仕入れをし、その支払いを 1 ヶ月後とか 2 ヶ月後にしてもらい、その間仕入れたもので商売をすることで、力を上げる。そうやって信用を下にして大きくなっていくのは「信用経済」です。

価値創造をして国をと思わせることができるのは、このような企業の経済活動だけです。そして、買ったものをただ使うだけで良い経済活動の記録は「単式簿記」で間に合いますが、信用経済の記録は「複式でないといけません。

家計のような現金経済の世界で生きてきた人が、会社を起こして成功させるには、単式簿記から複式簿記への頭の切り替えが必要です。

現金経済から信用経済に頭が切り替わらない限り、会社を成功させることができません。後考えると、基調を税率に丸投げしている経営者と言うのは、企業会計が信用経済で成り立っていると言う本質をわかっていない人だと言えるのです。

適当税理士がつける帳簿で会社が傾く

強い会社を作るには経営状態の真実かわかる帳簿が不可欠です。

社長自ら起票することで経営センスがみがかれる

監査で嘘をついていると両親の呵責が生じるもので、正しい決算書がなければ、つぶれにくい「強い会社」を作ることはできません。

適当税理士にまとめて「経費」として領収書を送っていたときは、それぞれの支払いが帳簿上のどこに振り分けられるのかを考える必要はありませんでした。

しかし、自分で起票するとなると、お金を使う時点で、「これはどういう意味のある支払いなのか」を考えざるをえなくなります。

つまり、そのお金を使う自分の「経営判断」が妥当なものかどうかを、いちいち自問自答することになるのです。

自然と、社長の経営センスのようなものが磨かれることになる。

その日常的な「経営判断」を書面に記録したのは「帳簿」です。

正しい帳簿は、いわば「経営判断の魂」のようなもの。

だからこそ、そこには経営者自身の姿が「鏡」のように映し出されます

税理士が経営助言をする時にも、大いに役立つのです。

なぜ「月次巡回監査」が必要なのか

それは、適時に、正確な会計帳簿を作成しなければならないことから、監査を終えたデータをシステム上でロックをかけること、

いわば、月次巡回監査によって

法律に準拠して監査することは、税理士が会社を安心させるホームドクターというより、会社に厳しい警察のようなもので、

社長にとっては、毎月考える機会を持つことで、経営意識を大きく変えるためのものです。

税務監査証明書(書面添付)で税務調査の不安がなくなる

税務署は税理士の意見を聞いてからでなければ税務調査を行いません。

税理士・公認会計士のネットワークでは、「適時に、正確な会計帳簿を作成しなければならない」と言う会社法第 432 条に準拠した仕事を証明するために、クライアントの決算と税務申告の完了後に「記帳適時性証明書」を発行します。

月次巡回監査によって帳簿が適宜作成され、決算書とその内容とが完全に一致していることなどを証明する書面です。

現在これは、中小企業の会計処理が公正で妥当なものだと認められる基準になっています。

したがって、適当税理士は、税務署も金融機関も敵に回す、あるいはクライアントが金融機関に融資を求めるときにもこの書類は大いに活用できる。

金融庁「事業性評価」金融モニタリング基本方針で監督検査項目の重点とされている。

税理士の経営助言と経営コンサルタントとの違い

一番違うのは「帳簿」との関係です。

帳簿に記された数字と言う客観的な事実から物を言うのは税理士の基本姿勢です。

コンサルタントも「売上げの拡大」を主目的にしていること

売上げを増やす方法を考える上で、帳簿全体を見る必要はありません。

BS どころか PL をも細かく分析しなくても、いかに売上げを伸ばすか、を考える事は出来ます。

売上げの増加でなく、コスト・カットによって、利益を生み出すコンサルティングもありますが、それも帳簿全体を見る必要はありません。

それぞれ、売上げやコストの数字だけを把握すればよいのでしょう。

税理士は、

経営コンサルタントが口にするようなマーケティング理論が介在する余地はなく、よその会社ではこうして売上げが増えた、といった個人的な経験則も出てきません。

解決策の根拠になるのは、過去と現在の「会計データ」だけ、

コンサルタントのような派手さはありませんが、経営全体を見据えながら

小手先でない本質的な改革のための助言ができるのが税理士です。