

# 黒字決算に向けて、まだできることはないか！

3月決算の会社は決算まであと3か月足らず。今期の実績はどうでしょうか。3月決算でない会社でも、決算間近になればその見通しが気になります。黒字決算が望ましいですが、もし赤字決算が避けられそうにない場合、決算間際であってもできることはないでしょうか。

## どうして黒字決算でなければならないのか

国税庁の調査では、平成22年度の法人数276万社に占める赤字法人の割合は74.8%、国税庁がデータを取り始めて以来の高い比率になりました。今年度は東日本大震災や世界不況の影響を受けて最悪を更新と言われていきます。それだけに「今期は赤字でもしょうがない」と諦めの気持ちになりがちです。

しかし、景気回復は当面期待できず、経営環境はますます悪くなるというのが大方の予想です。このような中で、赤字経営が続けば資金繰りが悪化し、会社の存続にも影響を及ぼします。黒字決算は金融機関に対して有力なプラス材料になります。

赤字で今期を終えるのか、黒字に転換して来期を迎えるのとは、天と地ほどの違いであり、それゆえ、何としても黒字決算をしなければならないのです。

## 社長が先頭に立って社員の意思統一を図る

仮に今期の赤字決算の見通しから黒字決算に持ち込めるかは、危機感を共有して「何としても今期を黒字にしよう」という全社員の意気込みにかかっており、そのような気運を高めるには社長のリーダーシップが不可欠です。

社長は、社員一人ひとりと向き合い、「社員みんなの給与や賞与・雇用を守りたい」こ

## 黒字決算!!



とや、黒字決算は金融機関の評価につながり、「資金繰りに直結する」ことを訴え続けましょう。今期を黒字決算で終え、社員一人ひとりの能力が高まり、会社の体質も改善されてゆくはずです。

## 決算までの残り数か月でできることを考えよう

決算までの残り数か月について、まずやるべきことは、決算までの残りの期間の業績予測のチェックです。社長が中心となって部門責任者を集めてミーティングで煮詰めるか、社長と経理担当者が一緒に、部門責任者一人ひとりと確認します。

この段階では新たな対策を盛り込むことなく、通常の実力で実現すると思われる数値を予測します。「このままの状況でいったらどうなるか」という予測です。

その結果が、赤字の見通しの場合、残りの期間に何ができるかを考えます。9回裏の逆転ホームランのような秘策を考えることはできなくても、あきらめずにできることを社長以下全員の知恵を出し合って考えましょう。

## 1 売上対策

### 【卸売・小売業の例】……………

#### ①バーゲンセール等を実施できないか

ありきたりな方法ですが、バーゲンセールの実施も効果的です。卸売業でも特別小売販売などの企画や、まとめて売るといった方法も考えられます。

利益率が低下する面もあるため、バーゲン商品以外に利益率の低下の影響が及ばないように注意してください。

#### ②季節商品を臨時に販売できないか

季節商品は一時的に大量に売れる傾向があるため、短期間に重点的に販売する方法が考えられます。ただ、天候に左右されやすい面もあるので注意が必要です。

#### ③営業時間を見直すことはできないか

小売店の場合、決算日まで営業時間を延長して客数を増加させ、売上アップをはかる方法もあります。ただし、時間延長に伴う残業手当増加の考慮が必要です。

理美容店などでは、営業時間の延長に加えて、お客様への電話作戦、レター作戦も効果的です。

### 【製造業、建設業やITサービス業の例】……………

#### ①納期を短縮できないか

製造業では、納期を早めて今期中に納品可能な受注物件について、確実に納品できるようスケジュール管理を徹底します。

建設業では、現在請け負っている継続中の仕事を調べ、今期中に完成・納品できる方法を検討し、関連部門の協力体制で納品に持ち込む計画を立てます。突貫工事や休日返上で取り組み

るのであれば何としても実施しましょう。

#### ②工事進行基準へ変更できないか

大規模で工期の長い物件やソフトウェア開発の受託業務について、工事完成基準で売上を計上してきた会社では、工事進行基準で売上を計上できないか会計事務所と検討してみましょう。

## 2 利益確保対策

#### ①値引を抑制できないか

残り数か月は定価販売を心がけます。売上の値引額はそのまま純利益の減少になることを理解して慎重に検討することが大切です。

値引きが常態化している業界であれば、値引きを1%でも抑えることができれば、その分、利益が改善します。

#### ②利益率の高い商品を重点販売できないか

商品の利益率の改善はすぐには難しくても、もともと利益率の高い商品を重点販売することはできないでしょうか。例えば、多品種の商品を扱っている場合であれば、商品をもれなく調べてみると埋もれている商品があるかもしれません。

#### ③物品の購入予定を延期できないか

期末までに物品や消耗品の購入予定があるならば、来期に延ばします。何としても黒字の実績を作ることが大事だし、節約の思想も浸透します。

#### ④臨時社員の人員配置を見直せないか

臨時社員を採用している会社では、残り3か月の予測売上にふさわしい臨時社員数に絞り込むことも大切で、それには毎日の人員配置をキメ細かく実施しましょう。



## 今月のワンポイント実務…………… 税務

### 平成24年1月1日以降の契約分から生命保険料控除が変わります。

所得税の生命保険料控除は、死亡保険や医療保険を対象とした「一般生命保険料控除（最高5万円）」と、個人年金を対象とした「個人年金保険料控除（最高5万円）」があります。税制改正により、新たに「介護保険料控除」が設けられます。

これにより、平成24年1月1日以後に契約締結した生命保険については、一般生命保険料控除、介護保険料控除、個人年金保険料控除の3つとなり、それぞれで最高4万円を控除することができます。

※詳細は、国税庁ホームページをご覧ください。(http://www.nta.go.jp/taxanswer/shotoku/1140.htm)

※平成23年12月31日以前に契約締結した生命保険等については、従来通りになります。