

貴社の「足腰」を強化しましょう！

貴社の経営の根幹として財務経営力や資金調達力は非常に重要です。
当事務所と一緒に下図のようなステップを参考にして着実に強化していきましょう。

企業会計の活用を通じた財務経営力・資金調達力の向上

ステップ1

- ① 適時・正確な記帳
- ② 信頼性ある基礎財務資料の作成
 - ・ 試算表
 - ・ 資金繰り表
 - ・ 金融機関別残高表 等



ステップ2

- ③ 信頼性ある基礎財務データを利用した経営分析
- ④ 分析結果に基づく経営改善

ステップ3

- ⑤ 信頼性のある決算書の作成
- ⑥ 会計ルール準拠の確認
- ⑦ 事業計画書の作成

金融機関

出典：「“ちいさな企業” 未来会議 取りまとめ」(“ちいさな企業” 未来会議)

決算書で自社を語れる経営者になりましょう。

金融機関から信頼を失う経営者と信頼を高める経営者の差はこんなところにあります。

	信頼を失う経営者の行動	信頼を高める経営者の行動
試算表の提出	何度言われても提出しない。または、出てくる試算表が2～3か月前のものである。	依頼されると、その場でパソコンから印刷し提出できる。
売掛金・買掛金の経理処理	現金主義で経理処理がされており、売掛金や買掛金が試算表に反映されていない。	発生主義で経理処理がされており、売掛金や買掛金が試算表に反映されている。
在庫の棚卸しの状況	決算時にしか、在庫の棚卸しを行わない。ひどい場合には、在庫の水増しを行っている。	毎月、在庫の棚卸しを行い、試算表に反映している。
減価償却費の計上	試算表はおろか、決算書にも減価償却費が計上されていない。	決算書だけでなく、毎月の試算表にも減価償却費が計上されている。
経営者の説明能力	現状や今後の見通しについて、自分の言葉で説明できない。	現状や今後の見通しについて、自分の言葉で自信を持って説明できる。
決算報告	申告期限を過ぎ、担当行員が提出を依頼しても決算書をなかなか提出しない。	自ら支店に足を運び、支店長に決算内容について説明している。