

「税務調査を省略する制度」について

税理士 蛭田昭史

第25回

黒字化するには!

今回は本旨ではない内容になります。コロナ禍、弊所でも、売上減少等に陥り赤字決算を迎えざるを得ない状況の顧問先さんが多くみられる現状です。提携している各金融機関や帝国データバンク等の審査機関も、コロナ禍での決算内容は通常の格付けでは行わないとの姿勢ですが、現実問題として赤字が恒常化すると事業の継続が危ぶまれます。

弊所は税務調査省略や税務調査対応を得意としておりますが、本号では経営助言の観点から、私なりに黒字化への見解を記載させていただきます。

自社の損益分岐点を把握しましょう

自社の損益分岐点を把握しているかどうか? 損益分岐点売上高とは、赤字にならない必要売上高をいいます。この損益分岐点売上高を理解しているかどうかで、経営の認識度合いがまったく異なってきます。この損益分岐点の構造をご理解いただけないと社長さんが多いという事実を懸案しています。

決算書の損益計算書を見てください。上から売上高、売上原価、販売費及び一般管理費の順番で記載されていると思いま

す。しかし、この売上原価が変動費とは限りません。販売費及び一般管理費の中にも変動費が含まれているからです。決算書は「制度会計」に則り作成されています。しかし、経営するうえで重要なのは「管理会計」です。従って、税理士から提出される試算表や決算書が「制度会計」に基づき作成されているのであれば、経営管理上では意味をなさないので、経営管理からいうと本来は、売上高、変動費、固定費として区分され、売上高から変動費を差し引いた額が粗利益(限界利益といえます)。そしてこの限界利益から固定費を差し引いた残額が営業利益になるのです。実は、損益分岐点を算

出するのは難しくありません。前提条件として、経費を「変動費(売上高が上がる)と共に増加する経費、例:仕入、外注費、アルバイト人件費等」と「固定費(売上高に関係なく毎月かかる経費、例:家賃、固定人件費、会費等)」にキチンと分けなければならないです。皆さんは顧問税理士から、この損益分岐点をキチン

とご提示いただけていますか!? この経費の変動費と固定費をキチンと分けられ、損益分岐点売上高は次の算式で計算できます。

(表1) 死守すべき売り上げは...

売上高	10,000
変動費	6,000
限界利益 (10,000-6,000)	4,000
限界利益率 (4,000÷10,000)	40%
固定費	3,000
利益	1,000

死守すべき売上高は7,500です
 $3,000 \div 40\% = 7,500$ で計算できます
(固定費 ÷ 限界利益率)

(表2) 損益計算書は、損(経費)と益(収益) — 資金繰りとは違う!!

	損益計算書	資金繰り
借入金返済	経費にならない	出金する
減価償却費	経費になる	出金しない
在庫	経費にならない	出金する
掛売り	収益になる	入金しない

※「損益」と「資金繰り」のズレ!!

しかし、なかなか難しい順序でいるリアル分岐点の把握が必要で、つまり、経費にならないが支出する返済や未払いの支払いを経費に組み込んで、リアルな損益分岐点を把握するということが、(表2参照)。

このリアル分岐点を把握すると、なかなか厳しい現状が浮き上がってくると思います。今回は紙面の都合上、ここまで解説となりませんが、次号でリアル分岐点を把握した後の経営管理の方法を記載してまいります。

①を上げる ②固定費を下げる。この三つです。カンタンなのは③②①の順番です。しかし、この順番では効果は薄いのです。③の固定費を下げた融資の返済などは考慮されていらないからです。上げるのは無駄なコストを削ることで、効果が薄いので、効果が薄い順序は①②③です。



【事務所紹介】
蛭田昭史税理士事務所、顧問先数70社超で税務調査省略率100%! 品川区西五反田7の22の17 TOCCビル11F、電話03-3490-3277
<https://www.hirata-kei.com/>