

会計事務所の経営に役立つツール集



決算書を経営者に 分かりやすく説明する方法

会計事務所の仕事は決算書の作成である。しかし、作った決算書を問合先の経営者にとりどのように伝えるか、というのも大切な仕事だ。今回紹介するビデオ教材は京都世田谷区で開業する落合会計事務所の落合孝裕税理士が講師を務める「決算書、試算書の説明のしかただ。このビデオ教材は、「決算書」「試算表」「キャッシュフロー計算書」の3巻から成る。そして「試算表」の巻では、実際に同事務所が実施するロールプレイングの様子も収録している。この3タイトルの概要を紹介しよう。

決算書を説明する 8つのポイントとは何か

「決算書の説明の仕方」の巻では、決算書の意味からはじまり落合会計事務所が実施する決算書の説明方法について8つのポイントを解説している。

- (1) 金融機関がどこを見るか、の立場で説明する。
- 経営者は決算書の数字について「読みの」には詳しく、「在庫はよって増えた」等々、この感覚的な捉え

方をより正確に把握してもらうために決算書を説明する。そして重要なのは資金繰りなどで交渉しなければならぬ金融機関が決算書どこを見るのか、ということを経営者に理解してもらおうとした。

- (2) 損益計算書から説明したほうが経営者より分かりやすい。
- 経営者には、売上高、経常利益などの分かりやすい数字、経営者の興味をよめる数字を最初に開示するのがポイント。

(3) 利益の説明をしてから、貸借

対照表の残高を説明する。
貸借対照表は企業の安全性や流動性を判断するために使われるが、経営者にとっては理解しにくい面があるので、ビジュアル化して説明するなど工夫が必要になる。

(4) 忙しい経営者のためにポイントを説明する。

すべての数字を事細かに説明すると数十分の時間がかかる。ここでは、経営者に伝えなければいけないことも伝えない。ポイントを絞って説明することも重要だ。

(5) 期比較の決算書で説明する
期の比較を行なうことで、経営の推移が見えてくる。

(6) 説明時には総勘定元帳も手元に置くほうがよい。
ある勘定科目の数字の変化について、その場で「何が変わったのか」

を明確にすることで、経営者の理解は深まる。

(7) リハーサル的重要性

決算書を経営者に説明するのは、重要なコミュニケーションの場になる。職員がこれを行なう際には事前リハーサルを行なうことも大切だ。例えば、実際に決算書を経営者に見せながら、逆の方向から数字を説明するのは、慣れないと意外に難しい。このリハーサルで重要なポイントは経営者に伝わりかたどうか、どう点検、そういう観点からロールプレイングを実施、ビデオ、カセットに収録して検証するのも有効だ。

(8) 説明のポイント

- ① 百万円単位の記号が目安、億単位の数字については1円単位の数字まで読み上げる必要はない。
- ② 重要な項目は増減額、増減率を説明する。
- ③ 原因が分かるものは事前に調べておく。

表面上ではポイントの概要しか紹介できないが、本編では、実際の説明の仕方に説明しているのか、その詳細を落合氏が解説している。

月次試算表の説明の留意点

「試算表の説明」の巻では、同事務所の職員である平井満氏が講師を務め、氏が毎日実践している月次の説明で行なっている試算表の説明方法を解説している。また、この巻で

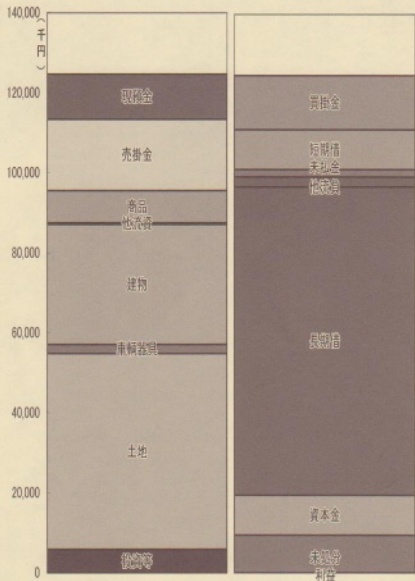
は、同事務所が実践するロールプレイングの様子が収録されているのでより理解を深めることができる。

月次の試算表とは基本的には、月次の決算書から明の仕方のポイントも決算書と同じである。ゆえに決算書と同様に損益計算書、貸借対照表の順で説明する。

作成のポイントには大きくスビー

ドが大切だ。機動的な経費増損の材料とするためには速報性を重視する。理想は翌月15日まで作成するのを目標とする。

確定決算ではないので未確定のものも概算で計上する。未計上の売上仕入は概算で計上する。月次の期卸をしていない場合は、売上総利益率から算出して欄を推測、売上総利



「説明の仕方」シリーズの効果的な使い方

このビデオ教材を製作するにあたって落合税理士は「コミュニケーションの重要性」をもっとも重要なポイントとして挙げた。そして、同事務所の職員である平井氏を講師に起用、ロールプレイングを収録したのも「コミュニケーションの重要性を理解してもらうために必要」と考えられた。同事務所では、担当者と資金使の間にロールプレイングを実施するという。これにより職員がどの程度、経営者に説明できているのか分かり、スキルアップのポイントも見えてくるといふ。

益を正しい金額に近づけるのがポイントになる。

また、内容不明のものは仮経理をしておく。仮資金があれば経費が増える可能性があり、仮資金があれば収益が増える可能性がある。減価償却費や賞与引当金繰入なども毎月概算計上する。

説明内容のポイントは「まず、直近月の業績を知りたい」という経営者のニーズに応えるのが目的である。これを十分に認識しておく必要がある。「業績の良・悪」と原因を知りたい」というニーズには①前期の他の月との比較、前期の同じ月の比較、予費との比較、異動値の説明をな



ビデオには実際のロールプレイングの様子が収録されている。
（※請求書の説明の仕方）

必要にせよ、また、数字ばかりだと分かりづらい。イメージをつかみたい」といふ経営者に対してはグラフで説明するなどの手法が有効だ。

キャッシュフロー計算書の説明の仕方

「キャッシュフロー計算書の説明の仕方」の巻では、善谷税理士が講師を務め、プラスアルファの付加価値サービスとしてのキャッシュフロー計算書を説明する際の留意点を解説している。

経営者によっては決算書の説明に加えてキャッシュフロー計算書の説明を工夫がいい場合もある。ここ

ではキャッシュフロー計算書の位置づけを説明することからはじめる。

①決算書の補足的な書類であること、②税務署への提出義務がないこと、③損益計算書に似ている書類であること、④金融機関も内部で作成して融資の査定にすることもあること、などを事前に説明する。

キャッシュフロー計算書を経営者に説明する際には以下の4つがポイントになる。

- ①減価償却費
 - ・お金を出していないが、結果的にその分お金がお金に残る
- ②売上債権の増減
 - ・仕入債権と比べて増加が大きいと資金繰りが悪くなる
 - ・増減の原因を確認する
 - ・2期分の内訳書で事前に確認しておく（①も同様）
- ・決算日が土日のため増加しているケースもある
- ③棚卸資産の増減
 - ・増減の原因を確認する
 - ・前期より増加すると資金繰りが悪くなる
- ④仕入債務の増減
 - ・2期分の内訳書で事前に確認しておく

- ・売上債権とのバランスの確認
- ・増減の原因を確認する
- ・減少している場合は、金利相当を債引きしているのか？
- ・営業活動によりキャッシュフローがマイナスのケースは以下の3点がポイントになる

- ①営業利益がプラスの場合なら原因を確認
 - ・売上債権の増加が大きい、↓粉飾の可能性は？
 - ・棚卸資産の増加が大きい
 - 「黒字倒産」の恐れも
 - ・仕入債務の減少が大きい
 - ・減価償却費の計上が異度額
 - ②金融機関には印象が悪いこと
 - ・返済の原資がない、と見られることが多い
 - ③改善点の提案
 - ・売上債権の回収期間を早める
 - ・棚卸資産を不用意に増やさない
 - ・仕入債務の支払期間を売上債権の回収期間に合わせる、など。
- キャッシュフロー計算書を説明する場合には、①経営に役立つように説明する、②決算書とは別の日に説明することも有効であり、決算書・試算表と同様にリハーサルを各行うことも重要だ。

教材ビデオ「説明の仕方」シリーズを申し込めます **FAX.03-5791-7822**

お名前	年齢	事務所名	
〒		<input type="checkbox"/> [決算書]編 <input type="checkbox"/> [試算表]編 <input type="checkbox"/> [キャッシュフロー計算書]編	お支払方法 <input type="checkbox"/> 事前振込 <input type="checkbox"/> 商品代引
TEL		FAX	
E-mail		弊社 記入欄	

お問合せ先 株式会社 アックスコンサルティング
 総機120-244-655 (商品購入専用電話) FAX:03-5791-7822 E-mail:accs@accs-c.co.jp URL:http://www.accs-c.co.jp
 〒150-0013 東京都渋谷区東1-19-15 ウノサブ東京ビル43階