



朝顔TOPICS

●YPPからのお知らせ ニュースレター発行にあたって

YPP東京オフィスの創業地であった台東区入谷は「朝顔まつり(朝顔市)」が有名です。このことにちなんでニュースレターの名称を「朝顔TOPICS」と名づけました。朝顔は育てた人が多く、身近で親しみやすい花として知られ、開花の美しさはさることながら、双葉やつるがのびていく様を眺めるのが楽しい植物です。YPPも、朝顔のように、みなさまに親しまれながら、つるを伸ばしてたくさん花を咲かせていきたいです。

INDEX

▶▶ TOPIC 1

何があるかわからないこそ！

東京メトロポリタン税理士法人 北岡 修一

▶▶ TOPIC 2

へえ～エクセル エクセル小技塾

第23回 複数のシートを1画面に表示して作業効率をアップする

●YPPのお客様紹介コーナー 〈本のご紹介〉 ランチパスポート さいたま市版

●編集後記

何があるかわからないこそ！

会社というのは、やはり利益を上げて、内部留保を貯めておくことが重要ですね。

先日も顧問先のある会社が、重要な得意先である会社が倒産してしまい、売掛金が回収できずに瀕死の状態に陥ってしまいました。それも**売上の50%以上を占める得意先**であり、金額にしても**優に5,000万円を超える不良債権が発生**してしまったのです。

これは本当に厳しいです。この会社は、以前も大きな貸倒れを受けており、その後、社員が全員一丸となって頑張り、ようやくトンネルから抜け出せるか、という矢先でした。それがまた、こんなに大きいのを食らってしまったのですから...

金銭的にも苦しいですが、社長をはじめ、社員皆さんの精神的ショックは計り知れないでしょうね。せつかくもう少しで、負の遺産を拭き去ることができたのに、何とも無念でしょう。でも、何とかここで再度踏ん張って欲しいと思います。

問題はいろいろあります。お気づきでしょうが、まずは、**1社で50%以上を占めるような売上構成にしてしまったこと**です。1社依存が高くなり過ぎれば、当然、リスクが高くなります。このような倒産もそうだし、何らかのトラブルが起きて取引がなくなってしまうこともあるかも知れないからです。

そうってしまった時は、売上、利益はもちろん、資金繰りに大きな影響が出てしまうのです。**その得意先との取引が切れたことだけで、こちらは倒産にもなりかねません。**

子会社等の資本関係があるのであれば、別でしょうが、**このような売上構成には絶対にしないこと**です。意識して売上を増やさないようにするか、他の売上を多くする努力をして、早急にそのような状態から脱していかなければなりません。

大きな会社から信頼されることは、本来はすばらしいことです。信頼されて注文が増えてくるのは嬉しいし、その信頼に応えようとして頑張っていたら、気が付いた時にはそのような状況になってしまっていた、なんてことはあるでしょう。**その期待・信頼に答えながらもバランス感覚を持っておく**、ということが重要なのですね。

基本的には、**1社からの売上の割合は、30%以下に抑えること**です。

したがって、**取引は3社以上で30%以上にはしない**、ということ鉄則にした方がいいですね。みすみす売上を逃すのはもったいない、などと考えない方がいいです。片寄った拡大意欲は抑えなければいけません。

そしてもう1つ大事なのが、**相手の状況を良く見る**、ということですね。今回の倒産した会社についても、危ないのではないかと、という噂もあったし、現実資金繰りが苦しいので支払いも悪かったようです。長く付き合っていると情が移り、売上も大きいので、苦しうなものはわかるけれども、ついつい付き合ってしまうのですね...

相手をもっと**ビジネスライクに見ていく**、ということ、すなわち**仕事に対する厳しさ**というのが必要なのです。非情と思われようとも、相手から脅かされようとも(できないならば今後は他に注文を回すぞ、とか)、回収条件などはやはり厳しく対処していかなければなりません。

そうでないと、**自社が倒産し、社員を路頭に迷わせてしまいます**。やはり**会社を守る、社員を守る**、ということが**最も大事なこと**なのです。お客様第一とは言え、倒産まで付き合うことではないのです。こちらが厳しく対応することで、相手も考え直して改革することができるかも知れませんが...

ただ、いろいろとリスクに備えたとしても、得意先が倒産してしまう、ということもあり得ます。また、リーマンショックや大震災のようなこともあります。避けられないことはあるのです。**会社を経営していれば、何が起るかかわからないのです。**

だからこそ、私は、**会社は利益を多く上げることを目指し、税金を払った上で、内部留保をしておくことが大事**だと思うのです。それも、**できるだけ換金しやすい形で、バランスシートに載せておくこと**が重要ですね。

利益がたくさん出て、こんなに現金を貯めてどうするの？ みたいな言い方をする人もいますが、そうではないのです。**会社を守り、社員を守るために、現金は多い方がいいに決まっています**。自己資本比率も高い方がいいのです。

本当に会社は何があるかわからないのですから。

ポイント！ ★ 会社、社員を守る為に自己資本率を高くし、内部留保を貯めておく。



東京メトロポリタン税理士法人 北岡 修一 税理士

1957年生まれ。東京メトロポリタン税理士法人 統括代表社員
 ティーエム・コンサルティング株式会社 代表取締役(経営コンサルティング)
 株式会社クイック経理 代表取締役(経理アウトソーシング)
 (LLC)東京メトロポリタン・ビジネス倶楽部 代表社員(異業種交流会)
 著書「こなでできる「儲かる会計」(日本能率協会MS・2006年)など。定期購読雑誌「経理ウーマン」(研修出版)編集顧問、まぐまぐ殿堂入りメルマガ「実践！社長の財務」を週刊で4年以上配信。また、盛和塾で「会計講座」の講師を務める。
 著書『社長の「闘う財務」ノート～社長の数字力が会社を鍛える』

問い合わせ先 東京メトロポリタン税理士法人 kitaoka@tmcg.co.jp

★ YPP五味洩のおすすめポイント！

ご自身の会社での異業種交流会に加え、母校の立教大学SB会事務局に、盛和塾会計講座の講師、月刊経理ウーマン監修など、八面六臂でご活躍の北岡先生。そして週1のメルマガ、ニュースレター執筆など一体何人分の仕事をこなしているかわからないほどのお忙しいさなのに、訪問時には余裕の笑顔で応対くださり、ひとつひとつの問題に丁寧にお応えくださいます。

とても尊敬する経営者の先輩です。「会計」からお客様を強く支えていく、という大志にYPPも強く共感です！

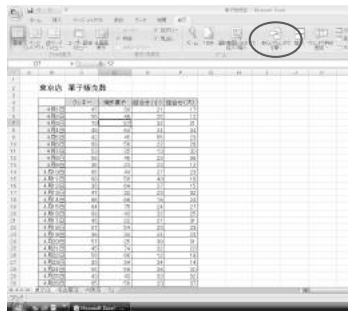
へえ～エクセル エクセル小技塾

第23回 複数のシートを1画面に表示して作業効率をアップする

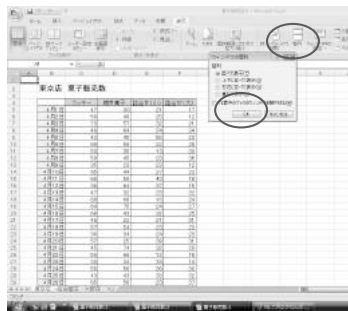
1つのエクセルデータに複数のシートがある場合、1画面に複数のシートを並べて表示できる機能があります。
 ※エクセル2007での設定になります。データは掲載用に作成したものになり、実存するものではありません。

今回は、販売数の表が3つの店舗別シートになっているエクセルデータを例にします。

- ① [表示]タブの[新しいウィンドウを開く]をクリックし、表示したい数のウィンドウを開く。



- ② [表示]タブの[整列]をクリックし、並べ方を選択して[OK]をクリックする。



すると、ウィンドウが分割されます。
 それぞれのウィンドウでシートを選択して表示すると、1画面にシートを並べて表示できます。



1つのウィンドウで編集した内容は、すべてのウィンドウに反映されます。
 ファイルを更新したい場合は、[上書き保存]をするだけですべてのウィンドウの更新ができます。

ぜひお試しください。

YPPのお客様紹介コーナー



老舗店ランチも500円！さいたま市内100店舗掲載！ 「ランチパスポート・さいたま市版」発売中

ランチパスポートは、掲載されているお店のランチが
すべて500円（税別）になる夢のランチ本です。
待望の“さいたま市版”がついに発売されました！



読者Aさん

近くにこんなにおいしいお店があることを知らなかった。

いつもお弁当が多く、同じ金額でお店の
ランチを楽しめるのでうれしい！



読者Bさん



読者Cさん

入りづらかったお店だけ足を運ぶきっかけになった。

札幌から鹿児島までの全国28都道府県で発行し、各地で即完売が続出！
「さいたま市版」でもイタリアン、和食、中華料理、韓国料理…と様々なジャンルのお店を100店舗掲載！人気店・実力店も数多く登場しています。
注文時に同冊子を提示するだけで、掲載ランチがパスポート料金で食べられます。
使えば使うほどお得になるランチ本、さいたま市のグルメを存分に楽しめます。
さいたま市内・さいたま市近郊の主要書店とコンビニエンスストアにて絶賛発売中。

下記のURLでも「ランチパスポート」の紹介をしています。是非ご覧ください。
<https://www.facebook.com/lunchpassport.saitama>



『ランチパスポート さいたま市版』

価格：1000円（税込）

有効期間

2014年7月1日～

2014年9月30日まで

※利用は1店舗3回までになります。



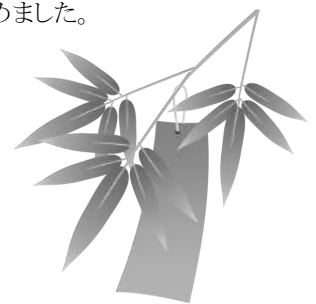
編集後記

いよいよ7月。梅雨の合間にも、真夏を思わせる日差しになってきました。

上記ご案内にもありますが、YPPメンバーがライターとして携わらせて頂いた本が書店に並び始めました。中には、取材経験も撮影も（仕事としては）まったく初めて、というメンバーもいましたが関係者のみなさまと連携しながら、緊張しつつ、三脚とデジカメをもって、さいたま市内を文字通り、東奔西走しました。

新しい仕事を通じて、自分の中に自分でも気付かなかった可能性に出会えるという仕事の醍醐味の一つを、このプロジェクトを通じて感じさせて頂きました。チャンスをくださった皆様に、感謝の気持ちでいっぱいです。

今月も、新しい出会いや新しい成長のきっかけを作っていきたいと思います。みなさまも良い出会いとご健康に恵まれ、ますますご商売繁盛とされますようお祈り申し上げます。



おまかせ経理・事務代行YPP
五味渕のり子