

金融機関はどうして決算書の提出を求めるのか？

企業が滞りなく借入金を返済していても、なぜ金融機関は、毎年、**決算書の提出**を求めるのでしょうか。それは、金融機関の主要資産が**融資先企業への貸出金**だからです。

金融機関は、貸出金が企業の事業活動に正しく使われ、きちんと返済されるかを決算書によって確認することで、自行の資産保全を図っているわけです。また、融資先の財務データを常に把握できれば、追加融資や業績向上支援に即座に対応が可能になります。

企業は、積極的に金融機関へ、決算書や月次試算表を提供し、金融機関との対話を深めることで、**信頼性**が高まります。

10月1日をまたぐ取引の消費税率に注意しよう！

取引や請求期間が**10月1日**をまたぐ場合、適用する**消費税率**に注意しましょう。

保守サービス料金は、請求期間が10月1日以後にまたがる場合は税率**10%**

10月分の家賃は9月末に支払っても税率**10%**

通常のリース(所有権移転外ファイナンスリース)は、9月30日までに物件の引き渡しがあれば税率**8%**

電気、ガス、水道料金などは、10月中の料金確定分までは**8%**

出張旅費は、日当、交通費、旅費のそれぞれの消費税率に注意

小さな会社の「必勝の経営術」⑥ 1位づくりの商品戦略

中小企業が売上・利益を拡大するには、小さな市場であっても、自社の商品・サービスにおいて、**市場占有率が1位になれる商品**をつくることです。そして、1位の優位性を高めていくことで、売上・利益の拡大につながっていきます。

弱者の戦略 「**市場規模が小さな商品に力を入れよ**」は、市場規模が小さい商品だけでなく、特徴がある、強い競争相手がいない、同業者が見落としている、大企業が手を出さない、などの商品もあてはまります。

弱者の戦略 は「**商品の範囲を狭くし、経営力の分散を避けよ**」です。競争条件の不利な会社が、商品・業種、営業地域や、業界・客層を広げすぎると、経営力が分散して、かえって業績を悪くします。いかに、経営力を集させることができるかが大事になります。

以上の記事について詳細を知りたい事業者の方には事務所通信を送らせていただきます