

会計・税務:経理業務のキホンの「キ」④ 正確な月次決算への第一歩

請求書の発行時や受領時に売掛金と買掛金を**月次で計上**することで、売掛金の回収予定や仕入代金の支払予定を把握できるようになります。

売掛金は、毎月、得意先への売上請求書を発行する際に、売上とともに仕訳計上します。**買掛金**については、仕入先からの仕入代金の請求書を受領したときに、仕入と買掛金を仕訳計上します。仕訳を得意先別、取引先別に計上すれば、月次での**売掛金・買掛金管理**ができるようになります。

売掛金と買掛金を月次で計上することは、**発生主義**による月次決算への第一歩です。

経営:新型コロナがもたらした変化を分析し今後の経営に活かそう！

新型コロナによる経営への影響はさまざまで、業績が悪化した企業もあれば、特需によって業績を伸ばした企業もあります。コロナ禍での売上、経費、労働環境について、良い傾向や変化がないか探してみましょう。

売上の変化のなかに業績向上につながる変化があれば、いかに事業展開を図るか、販売方法や業態を変えるかなど、顧客意識の変化を捉えて、戦略を検討しましょう。

仕事量や従業員の行動の変化によって、経費、コストも変化が生じていることでしょう。売上との関連に注意しながら**分析**し、見極めることが大切です。経費やコストの増減が売上実績に見合っているか検討しましょう。

また、**新型コロナ関連の給付金等の終了**や、**制度融資の特例の縮小**などがありますので、今後の資金繰りの見通しをしっかりと立てておきましょう。

会計:黒字化するにはいくら売ればよいのか？ 変動損益計算書で経営が見える化する②

経常利益がゼロ(限界利益=固定費)、つまり**損益がトントン**になる状態を**損益分岐点**といい、「**売上高×限界利益率=固定費**」の算式で表すことができます。

この算式をもとに、売上高、限界利益率、固定費の数値を入れ替えてシミュレーションすれば、固定費が増加したときや限界利益を伸ばしたいときの**必要売上高**などを求めることができます。

また、利益面だけでなく資金との関連を考え、借入返済額や減価償却費を見込んでシミュレーションすることで、借入返済に必要な売上高はいくらかを求めることができます。**損益分岐点分析**を活用してみましょう。

(以上の記事について詳細を知りたい事業者の方には「・・・ニュース」を送らせていただきます。)