

ワンポイント  
アドバイス vol.13

「今こそ、"キャッシュフロー経営"のススメ⑤」

中小企業診断士/飲食専門コンサルタント 鈴木 秀 樹

今回は、キャッシュフロー経営を語る上で、重要な考え方である「現金主義」について解説しました。ここまでお話ししてくると「じゃあ何故、会計制度では『発生主義』なんだ?」という疑問がわいてくると思います。今回は、そこから説明していきましょう。結論から言うと、**「発生主義の目的は、『適正な期間損益』の計算のためである」**

ということになります。簡単に言えば、「収益や費用は、それらが発生した時点で認識し、かつ、両者を対応させて計上しましょう」という会計上のルールなのです。発生主義という考え方は、特に高度経済成長期において、企業が“右肩上がり”の成長を遂げている場合に、その成長する過程における資金上のブレを巧みに修正し、会計上の利益(=期間損益)を示すことで、「会計上の安定性」に貢献していたのです。

まだ、腑に落ちませんね…。

例を示しながら説明します。

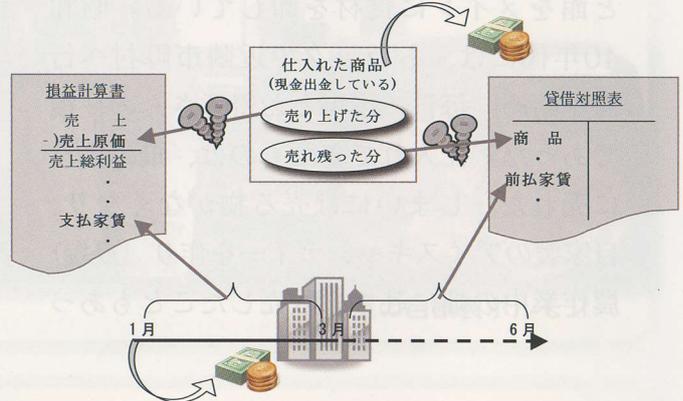
**【仕入れの計算】**

例えば、販売の前段階として仕入れを行い、その代金は支出されたとします。しかし、損益計算書では、売り上げられた分のみが「売上原

価」として計上され、売り上げられなかった分(つまり在庫)は、貸借対照表に「棚卸資産(あるいは、商品)」として計上されます。

**【費用の計算】**

例えば、事務所家賃に関して、1月に賃貸契約を結び、向こう半年間の家賃を先払いし、3月決算を迎えたとします。損益計算書では1~3月分のみが「支払家賃」として計上され、先払いしている4~6月分は、貸借対照表に「前払家賃」として計上されます。



紙面が無くなってきました…。次回は、“**収益**”における**発生主義**を補足説明して、発生主義を十分にご理解いただきたいと思います。今回の「マネジメントのイロハ」はここまで…。

**【9月のマーケティング教室】**

① **使えるキーワード**

防災の日、敬老の日、秋の七草、秋の遠足、運動会、サンマいっぱい秋祭り、収穫祭、大漁市、赤字覚悟の松茸づくし

② **飲食店の集客キャンペーン**

今年が目玉は19日からの五連休…。各店こぞって、需要喚起に向け動き出していると思います。ただ、まだまだ外食控えの声も聞こえます…。こんな時こそ、店内売上にこだわらず「仕出し」の予約販売をしましょう。

- 1) 敬老の日の親族の集まりに、運動会のふるまい弁当に、ハイキング・遠足の豪華なお弁当に…。
- 2) スーパーのお惣菜・コンビニ弁当で済ませてきたお客様が、ターゲットです。
- 3) 食卓の雰囲気、人のつながり、喜びの笑顔にあふれた販促物を作りましょう。
- 4) そうです、「仕出し」を商品として売ろうとしてははいけません。それによって、食事の時間が有意義で楽しいものになる…、思い出作りに一役買えることを訴求して下さい。

原価率の設定も若干高めにして、見た目にも豪華な盛り付けに仕上げてください。割引チケットなどを同封することも、お忘れなく！

コラムに記載の内容、およびそれ以外にも中小企業経営に関してお悩み・ご質問等がございましたら、お気軽にお問い合わせ下さい。ご相談は無料です。お問い合わせ先:群馬県商工会連合会 経営支援部 経営支援課 TEL: 027-231-9779