

**▼ 今月の人気商品ベスト3**


所長や二代目の方、限定!  
「所長の年収1億円の道」



会計事務所  
の報酬をぐ  
んぐん上げ  
る、25の改  
善ポイント!!



歯業に強い  
と評判にな  
る会計事務  
所の作り方

**▼ カテゴリーで探す**

- ◆ 顧客先拡大
  - + 営業・マーケティング
  - + 仕組みづくり
  - + ホームページ
- ◆ 事務所経営
  - + 業務の効率化
  - + 職員採用・教育
  - + 経営のヒント
- ◆ コンサルティング
  - + 企業経営
  - + 医業・歯科医業
  - + その他
- ◆ 税務
  - + 法人税・消費税
  - + 相続税・贈与税
  - + 税務調査
- ◆ 法務
- ◆ キャンペーン
- ◆ 売れてます
- ◆ 今月の新商品

**▼ 詳細検索**

▼ キーワードで探す

 AND  OR 

- + 商品リストを見る
- + カテゴリーで探す
- + 講師名で探す
- + メディアで探す
- + シリーズで探す

**▼ 商品購入について**

## トピックス

[<<< 前のトピック](#)
[次のトピック >>>](#)

### 決算書を経営者にわかりやすく説明する方法(中編)

2006年06月14日



「わかりやすい説明の仕方シリーズ・財務諸表解説編」を製作するにあたって、講師を務める落合税理士は「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ている。同事務所職員の平井氏によるロールプレイングを収録した理由もそこにある。ロールプレイングにより、職員がどの程度、経営者に説明できているのかが分かり、スキルアップのポイントも見えてくるのだ。

#### 月次試算表の説明の留意点

「試算表」編では、同事務所の職員である平井満宏氏が講師を務め、氏が毎月実践している月次の訪問で実際に行っている試算表の説明の仕方を解説している。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も収録されているのでより理解を深めることができるだろう。

月次の試算表とは基本的には、月次の決算書だから説明の仕方のポイントも決算書と同じといえる。ゆえに決算書と同様に損益計算書→貸借対照表の順番で説明する。

作成のポイントとはとにかくスピードが大切だ。機動的な経営判断の材料とするためには速報性を重視する。理想は翌月15日までに作成するのを目処にする。

確定決算ではないので未確定のものは概算で計上する。未計上の売上・仕入は概算で計上する。月次の棚卸をしていない場合は、売上総利益率から逆算して棚卸を推測、売上総利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。仮払金があれば経費が増える可能性があり、仮受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とを十分に認識しておく必要がある。『業績の良し悪しと原因を知りたい』というニーズには、当期の他の月との比較、前期の同じ月との比較、予算との比較、異常値の説明などが必要になる。また、『数字ばかりだとわかりづらい。イメージをつかみたい』という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。

[後編に続く](#)

**買い物カゴへ入れる**
**「わかりやすい説明の仕方シリーズ・第2弾! 財務諸表解説編「資産表」」** [\[詳しくはこちら\]](#)

月次訪問にて関与先にプレゼンする現場職員の視点で、試算表の説明の仕方を解説します。説明のリハーサル＝ロールプレイングを実演。「作成はスピードが命」「説明はイメージをつかめるように」と、現場に即応した試算表の作成・説明のポイントをまとめました。

- [・ご注文方法について](#)
- [・IDとパスワードについて](#)
- [・お支払方法について](#)
- [・消費税と送料について](#)
- [・配送方法について](#)
- [・交換・返品について](#)

[\[ 他のトピックを見る \]](#)

[<<< 前のトピック](#)

[次のトピック >>>](#)



[| 商品購入について](#) | [| 法律に基づく表記](#) | [| プライバシーポリシー](#) |

[| !\[\]\(de95854c7ee024cfadc48187bbb781b2\_img.jpg\) 買い物カゴを見る](#) |

[| 会社概要](#) | [| 広告掲載について](#) | [| 著作権について](#) | [| サイトマップ](#) | [| お問い合わせ](#) |

**株式会社 アックスコンサルティング**

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-19-15 ウノサワ東急ビル3F

TEL: 03-5420-2711(代表) FAX: 03-5420-2800 商品購入専用電話: 0120-244655(フリーダイヤル)

Copyright (C) 2006 ACCS Consulting Inc. All Rights Reserved.