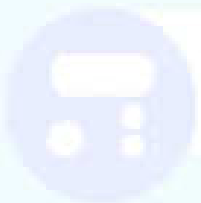
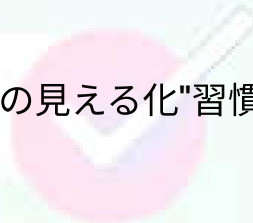




お金が残る会社になる 7つのチェックリスト

2

— 税理が知っている、利益を増やす"お金の見える化"習慣 —



はじめに —

なぜ頑張ってもお金が残らないのか？

ほとんどの中小企業が抱える共通の悩み——

「売上はあるのに、通帳残高が増えない」。この言葉を、私は税理士として数多くの経営者から聞いてきました。毎日遅くまで働き、売上を追いかけて、従業員を守り、取引先との関係を大切にしている。それなのに、気づけば通帳残高は横ばい、もしくは減っている。この現実には、多くの経営者が疲弊しています。



しかし、税理士として数多くの経営を見てきた中で分かったことがあります。お金が残る会社には、「共通する考え方」と「習慣」があります。それは特別な才能や、大きな資本力ではありません。日々の小さな意思決定と、数字との向き合い方が違うのです。



数字の見方

売上ではなく粗利を見る



お金の使い方

投資と消費を区別する



時間の使い方

未来を創る時間を確保する

このチェックリストは、「お金が残る仕組み」をつくるための7つの質問です。一つひとは小さな変化かもしれませんが、積み重なることで会社の体質が変わり、確実に通帳残高が増えていきます。

売上よりも「粗利」を見えていますか？

チェック① 粗利率を毎月把握しているか？

多くの経営者が「今月の売上はいくらだった？」と聞かれればすぐに答えられますが、「今月の粗利率は？」と聞かれると答えられません。

売上を追うだけでは、お金は残りません。重要なのは"利益の質"＝「粗利率」です。



売上

努力の量を示す指標



粗利率

成果の質を示す指標

努力の蓄積 お金が残るとは限らない

質の高い利益構造 お金が残る

例えば、売上1000万円で粗利率が30%の会社と、売上800万円で粗利率が50%の会社を比較してみましょう。前者の粗利額は300万円、後者は400万円です。売上は少なくとも、粗利率が高い会社の方が100万円も多く利益を生んでいます。

粗利率が下がると、どれだけ売上を上げてもお金は減ります。人件費、家賃、光熱費などの固定費は変わらないため、粗利が減れば減るほど、会社の体力は削られていくのです。

まずは商品別・得意先別の粗利率を可視化しましょう。freee会計や弥生会計など会計システムの設定を工夫すれば、商品ごと、取引先ごとの収益性が一目で分かります。低粗利率の商品や取引先が見えたら、値上げ交渉や商品構成の見直しを検討しましょう。

経費は「使う前」に意味づけしていますか？

👛 チェック② 支出の前に"投資か消費か"を判断しているか？

多くの経営者が「経費は削減すべきもの」と考えていますが、それは誤解です。経費は「削減すべきもの」ではなく、「活かすもの」です。さらに、節税の本質は「お金を減らして納税を減らすこと」ではなく、「将来お金が増える投資をして納税を減らすこと」です。



ここで重要なのが、「投資」と「消費」の区別です。投資とは、将来の売上や利益、または時間の節約につながる支出です。消費とは、今の満足や維持のための支出です。どちらも必要ですが、バランスが大切です。

良い経費（投資型）



- 社員研修費：人材の成長が未来の売上を生む
- 広告費：新規顧客・リピート顧客獲得で売上が増える
- ITツール導入費：業務効率化で時間が生まれる
- 設備投資：生産性向上で利益率が上がる

見直すべき経費（消費型）



- 惰性で続けている交際費
- 効果が見えない広告費
- 使っていないサブスクリプション
- 目的が不明確な会議費

経費を使う前に、「この支出は未来のお金を増やすか？」と問いましょう。この質問を習慣化するだけで、無駄な支出が減り、投資効率が上がります。

月次で「お金の残り方」を確認していますか？

チェック③ "利益"と"現金"のズレを毎月把握しているか？

経営者の中には、決算書を見て「今期は黒字だ」と安心したのに、通帳を見ると「あれ、お金がない？」という経験をした方も多いでしょう。これが「**利益≠現金**」という会計の落とし穴です。

損益計算書		通帳残高の増減		両者のズレの原因
売上と経費の差額 ＝利益を示す	⑤	実際の入金と出金 のとき	↻	売掛金、在庫、借入 返済など

黒字なのにお金が減る理由はいくつかあります。売掛金の回収が遅れている、在庫が増えすぎている、借入金の返済がある、設備投資をした、などです。損益計算書だけを見ても資金は読めません。

毎月の**損益と資金繰りをセットで確認する仕組み**をつくりましょう。Excelなどで「簡易な資金繰りシート」を作るだけで、資金の流れが明確になり、意思決定が変わります。

具体的には、月初の現金残高に、当月の利益を足し、そこから借入返済、設備投資、在庫の増減など利益に反映されない現金収支を加えて、月末の現金残高を予測します。この簡単なシートを毎月更新するだけで、3ヶ月後、6ヶ月後の資金状況が見えてきます。

理想は、「**利益→現金→未来投資**」という**循環構造**です。利益が現金として残り、その現金を次の成長投資に回す。この好循環を作ることが、お金が残る会社への第一歩です。

借入金を"悪"と思っていませんか？

チェック④ 借入を"恐れずに活かす"思考を持っているか？



多くの経営者が「借金は怖い」「無借金経営が理想」と考えています。しかし、成長している会社ほど、計画的に借入を活用しています。借入はリスクではなく、成長を加速させるテコの働きをします。

お金が残る会社は、「借りて、増やして、返す」仕組みを持っています。重要なのは、借りたお金を何に使い、どう増やすかという計画です。

01

現状分析

自社の財務状況と成長計画を明確にする

02

資金計画

いくら借りて、何に使い、どう増やすかを数値化

03

返済計画

毎月の返済額と利益のバランスを確認

04

銀行との対話

計画を共有し、信頼関係を構築

金融機関は黒字よりも「計画性」を評価します。赤字でも、明確な事業計画と返済計画があれば融資は受けられます。逆に黒字でも、計画がなければ信用は得られません。

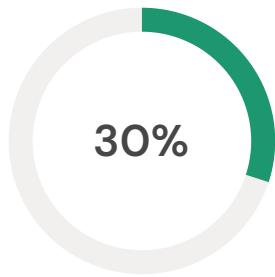
年に一度は「資金計画表」をつくり、銀行と共有しましょう。

これには、今後3年間の売上予測、利益計画、必要資金、返済計画を盛り込みます。この資料を持って銀行を訪問すると、信頼関係が生まれ、いざという時の資金調達力が高まります。

税金を"コスト"ではなく"投資"と考えていますか？

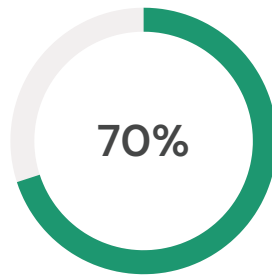
💡 チェック⑤ 納税の意味を理解し、最適化しているか？

「税金を払うのがもったいない」「節税したい」という声を、私は税理士として毎日のように聞きます。しかし、この考え方こそが、お金が残らない原因の一つです。



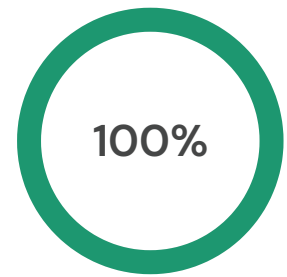
法人税率

利益の約30%を税金として納税



手元に残る

利益の約70%は会社に残る



経費で使うと

全額が消えて何も残らない

節税のために経費を使うという行為を、数字で考えてみましょう。100万円の利益が出たとき、税金を払えば約30万円が税金、70万円が手元に残ります。しかし、節税のために100万円を経費で使えば、税金は0円ですが、手元にも0円しか残りません。

利益に貢献しない経費を使うくらいなら、税金を払った方がお金が残ります。

税金を払う会社＝利益を出せる会社

金融機関も取引先も、納税実績のある会社を信用します。納税は、会社の健全性と成長力を証明する最も確実な方法です。

節税の目的は「納税額を減らすこと」ではなく「**お金を増やすスピードを上げること**」です。無理に経費を使って利益を減らすのではなく、利益をしっかりと出して、税金を払い、残ったお金を次の投資に回す。この循環が、長期的にお金を残す正しい方法です。

お金を残すなら税金を忌み嫌い削減するだけではなく、**税金を成長のための投資として利用する**（納税によって利益を増やす）という発想が必要です。

もちろん、合法的な節税対策は積極的に行うべきです。社宅制度、出張手当、退職金、優遇税制など、適切な節税手段はたくさんあります。

経営者が現場で忙殺されていませんか？

🧠 チェック⑥ 経営者の時間配分を"未来型"にできているか？

多くの経営者が、朝から晩まで現場仕事や日常業務に追われています。メールの返信、電話対応、現場の問題解決、スタッフの相談...気づけば一日が終わっています。しかし、**経営者の1時間＝会社全体の利益を左右する最大の資産**です。

日常業務に追われると、"未来を創る時間"が失われます。戦略を考える、新規事業を企画する、重要な顧客との関係を深める。これらは、経営者にしかできない重要な仕事ですが、緊急度が低いため後回しにされがちです。



理想的な社長の時間配分は、上記のピラミッド構造です。最も多くの時間を「未来（戦略）」に使い、「現在（運営）」はある程度任せ、「過去（報告）」は最小限にする。しかし、多くの経営者は、現在と過去に振り回されています。

「**任せる・仕組み化する・考える時間をつくる**」ことが大切です。

すべてを自分でやろうとせず、スタッフに権限を委譲し、マニュアルやシステムで仕組み化する。そして、空いた時間を戦略的思考に使いましょう。

実践方法として、1週間のスケジュールを「未来（戦略）」「現在（運営）」「過去（報告）」の3色で色分けし、時間の使い方を見える化してみましょう。緑色=未来、黄色=現在、赤色=過去として、カレンダーを塗ってみてください。赤色が多ければ、時間の使い方を見直すサインです。

「通帳残高」を未来から逆算していますか？

チェック⑦ 将来の理想残高を"数字で描けている"か？

ここまで6つのチェック項目を見てきましたが、最後に最も重要な質問をします。「**3年後、あなたの会社の通帳残高はいくらにしたいですか？**」この質問に、即答できる経営者はほとんどいません。しかし、「**いくら残したいか？**」を先に決めると、意思決定の質が向上します。



Step 1

3年後の理想の通帳残高を決める（例：3000万円）



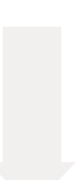
Step 2

年次目標に分解する（1年後：1000万円、2年後：2000万円）



Step 3

月次目標に分解する（毎月83万円の現金増加）



Step 4

必要な利益と行動を逆算する

将来の通帳残高を「年次→月次」に分解して逆算することで、具体的な行動計画に落とし込みます。例えば、3年後に通帳残高3000万円を目指すなら、年間1000万円ずつ増やす必要があります。月間では約83万円。借入返済や設備投資を考慮すると、月間利益は約150万円必要かもしれません。

この数字が見えれば、「粗利率を何%上げる必要があるか」「どの商品を強化すべきか」「どの経費を削減すべきか」が明確になります。目標から逆算することで、やるべきことの優先順位がはっきりします。

お金が残る会社は、「未来の数字」から現在を決めています。過去の実績を見て一喜一憂するのではなく、未来のゴールから今やるべきことを決める。この思考の転換が、経営の質を劇的に変えます。

まとめ：

お金が残る会社は、"お金をデザインする"会社

ここまで7つのチェック項目を見てきました。改めて振り返ってみましょう。

お金が残る会社には、「**明確な基準**」と「**仕組み**」があります。

それは、「売上ではなく粗利を見る」「経費を投資として考える」「利益と現金の違いを理解する」「借入を戦略的に活用する」「税金をも成長の糧とする」「経営者の時間を未来のために使う」そして「通帳残高を未来から逆算する」—これらの習慣です。

統計的にはこれらを読んで実践される経営者は少ないです。

しかし、実践する方が少ないからこそ、実践するだけで頭一つ抜きん出ることができます。

この7つのチェック項目は、一度に全てを実行する必要はありません。まずは一つ、自分の会社に最も必要だと思う項目から始めてください。例えば、今月から粗利率を毎月確認する、経費を使う前に投資か消費かを考える、1週間の時間の使い方を色分けしてみる—小さな一歩で構いません。

重要なのは、**継続すること**です。一つの習慣が定着したら、次の項目に進む。3ヶ月後、6ヶ月後、1年後と、少しずつ会社の体質が変わっていくはずで



「数字は過去を語るためのものではなく、理想の未来へと導く羅針盤」

この言葉を胸に、あなたの会社の"通帳残高を未来から設計する"第一歩を踏み出してください。

若尾房市税理士事務所

お問い合わせは、ホームページ又は右記QRコードより承ります。

<https://financial-office.jp>





貴社の現状をチェックしてみましょう

「はい」 = 実践できている / 「いいえ」 = 改善の余地あり

1

売上ではなく「粗利率」で成果を判断している

☒ はい ☐ いいえ

2

経費を使う前に「これは投資か？消費か？」と考えている

☒ はい ☐ いいえ

3

毎月「利益」と「現金残高」の関係を確認している

☒ はい ☐ いいえ

4

借入を"悪"ではなく"成長のための手段"と考えている

☒ はい ☐ いいえ

5

税金を"コスト"ではなく"投資"として利用している

☒ はい ☐ いいえ

6

経営者の時間を"未来を創るため"に使っている

☒ はい ☐ いいえ

7

将来の通帳残高を"数字で描いている"

☒ はい ☐ いいえ



診断結果

Yesが6～7個

お金が増える仕組みが整っている優良経営

Yesが3～5個

お金は回っているが残りにくい

Yesが0～2個

お金が残らない構造の可能性あり



次の行動チェックリスト

- ☒ 粗利率と通帳残高を毎月見える化する
- ☒ 月次で"お金の残り方"を確認する仕組みをつくる
- ☒ 将来の通帳残高を決めて未来創造プランを立てる
- ☒ 税理士と一緒に「お金が残る経営ミーティング」を実施する