2024
9月号

# 支援内容・政策のご案内

## 主な補助金と公募スケジュール

補助金を活用し設備投資をする際は設備投資のタイミングと補助金の公募スケジュールが合致していることが非常に重要です。

| | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ものづくり補助金 | 次回公募スケジュール未定 | | | | | |
| 事業再構築補助金 | | | | | | |
| 省力化補助金（カタログ型） | | | | | | |
| 大規模成長投資促進補助金 | 随時公募 | | | | | |

### 現在サポート中の自治体補助金

**東京都**
**新たな事業環境に即応した経営展開サポート事業**
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/kankyo-sokuo/index.html

**神奈川県**
**令和6年度中小企業生産性向上促進事業費補助金**
https://www.pref.kanagawa.jp//docs/jf2/seisansei/r6.html

**島根県**
**ものづくり産業生産プロセス変革等支援事業**
https://www.joho-shimane.or.jp/solution/subsidy/7486

設備投資計画に合わせた補助金活用について個別相談会を実施しておりますので、お気軽にご相談ください。

## 経営を見直すなら今！新たな環境の変化に対応した体制構築を進めましょう。

ご存じの方もいらっしゃるかと存じますが「最低賃金の引上げ」や「65歳までの雇用確保の義務化」等、働き方改革に向けた国の施策が進んでいます。

### 1 最低賃金の引き上げ

2024年度の最低賃金改定に関して、国は1,054円を目安とする考えを示しています。
これに対して、多くの都道府県が50円を上回る最低賃金の引上げ意向を示しており、2024年10月から最低賃金1,000円を超える都道府県が大きく増加する予定です。

### 2 「65歳までの雇用確保」の完全義務化

高年齢者雇用安定法が改正され、2025年4月から全ての企業において「65歳までの定年延長」「65歳までの継続雇用制度の導入」「定年制の廃止」のいずれかを行うことが義務化されました。なお、これらの制度は、「65歳まで就業を希望する従業員の雇用機会の義務化」であり、従業員全員の65歳定年制や定年延長の義務化ではありません。

### 3 まとめ

労働時間の短縮や賃金の見直し等、労務管理や働き方改革が全国的に注目を集めています。給与体系の整備や人事制度の導入等、これまで注力出来ていなかった部分を見直してみる機会ではないでしょうか。新たな時代にいち早く対応した体制を構築し、時代の流れを乗りこなした企業を目指していきましょう。

ちょっと役立つ
### パソコンスキル｜ショートカット編 ②

**すべてを選択**
テキストやフォルダ、ファイルなどすべて選択できます。
Ctrl ＋ A

**やり直し**
最後の処理を取り消し、やり直すことができます。
Ctrl ＋ Y

**ファイルの新規作成**
Word、Excelを開いた状態で使用します。
Ctrl ＋ N

教えて コンさる君

# 数字の基本：損益分岐点分析

**「損益分岐点を知ることは、正しい経営判断を行うための第一歩」**

損益分岐点は、営業赤字が続いている場合や、新規事業を検討する際においては、黒字化を目指すための売上高の指標となります。
また、現在、営業黒字の場合においても、赤字とならないための売上高や、費用構造の把握による利益向上に向けた改善点を知ることができます。
今回は、**経営判断において重要な指標である「損益分岐点」について計算**してみましょう。

## 費用を固定費と変動費に分類する

試算表や決算書には費用の合計や利益金額は記載されていますが、費用の構造までは記載されていません。
まずは、各科目の費用を固定費と変動費に分類します。

以下の場合は右表の通りに分類します。

**売上高：10,000円　売上原価：8,800円　販管費：1,650円**

| | | |
|---|---|---|
| **売上高** | **10,000** | |
| 材料仕入 | 8,300 | 変 |
| 労務費 | 500 | 固 |
| **売上原価** | **8,800** | |
| **売上総利益** | **1,200** | |
| 給料手当 | 650 | 固 |
| 法定福利費 | 200 | 固 |
| 水道光熱費 | 300 | 固 |
| 運送費 | 200 | 変 |
| 減価償却費 | 300 | 固 |
| **販管費合計** | **1,650** | |
| **営業利益** | **-450** | |

| | |
|---|---|
| **売上高** | **10,000** |
| 材料仕入 | 8,300 |
| 運送費 | 200 |
| **変動費合計** | **8,500** |
| 労務費 | 500 |
| 給料手当 | 650 |
| 法定福利費 | 200 |
| 水道光熱費 | 300 |
| 減価償却費 | 300 |
| **固定費合計** | **1,950** |
| **営業利益** | **-450** |

## 限界利益・限界利益率を計算する

固定費と変動費に分けた後は、限界利益（売上高ー変動費）を計算します。
これ以上、利益を出すことが出来ない金額という意味で、限界利益と呼ばれています（**限界利益＝売上高ー変動費**）
限界利益がマイナスの場合には、売上を上げれば上げるほど損失が発生するため、変動費用の削減や価格設定の見直し、事業の撤退を検討しなければなりません。

限界利益を求めるとともに、
**限界利益率（売上に占める限界利益の割合）を計算**します。
限界利益率が高くなるにつれ、会社の収益性が高くなります。

| | |
|---|---|
| **売上高** | **10,000** |
| 変動費 | 8,500 |
| **限界利益** | **1,500** |

**限界利益率**
**限界利益÷売上高**
15.0%

## 損益分岐点を計算する

いよいよ、最後の損益分岐点の計算です。
**損益分岐点は、**
**限界利益ー固定費＝0　➡　限界利益＝固定費となる金額**です。

今回の場合では、限界利益＝固定費＝1,950円となります。
固定費1,950円から、限界利益率15.0%を割ることで、損益分岐点が求められます。
損益分岐点となる**売上高＝1,950円÷15.0%=13,000円**となります。

| | |
|---|---|
| **売上高** | **?** |
| 変動費 | |
| **限界利益** | **1,950** |
| **固定費** | **1,950** |
| **営業利益** | **0** |

**固定費÷限界利益率**
15.0%

| | |
|---|---|
| **売上高** | **13,000** |
| 変動費 | 11,050 |
| 固定費 | 1,950 |
| **営業利益** | **0** |

## 最後に

今回の例題で終えるのでなく、是非、自社の決算書や試算表で計算してみてください。
また、出来れば、当年・当月だけでなく、前年、前月、前々月・・と計算してください。過去と比較することで、現在の経営状態を知り、今後の課題を設定することができます。


**当社のサービス**

経営顧問　経営改善　計画策定　新規融資
条件変更　事業再生（債権カット）
人事制度・研修　事業承継支援　補助金申請
計画認定支援

**お問い合わせ**

株式会社フラッグシップ経営
FLAGSHIP MANAGEMENT

ホームページは こちらから

☎ 0120-34-8776　✉ info@flagship-keiei.co.jp

# コンさる君の 今日も視界良好 代表・総務・インターン編

9月号

## 「自分の面倒は自分で見る」 代表取締役　長尾　康行（中小企業診断士）

代表取締役　長尾　康行

皆さん、こんにちは。フラッグシップ経営代表、中小企業診断士の長尾です。
お盆が明けてから暑さが少しマシになりましたが、7月の下旬から8月中旬までは本当に猛暑というにふさわしい暑さでしたね。大阪でも38度は当たり前でした。
ここまで暑くなると強靭な私でも心身に不調が出てきます。
猛烈な暑さとエアコンの強い冷気が体調不良を引き起こします。体が重くなる、無気力になる、食欲がなくなる（あるのですが）などは自律神経が弱っている証拠でしょう。
自律神経が参った時の対処法は人それぞれですが、私は家でずっと横になっていてもほとんど回復しません。
むしろ、無気力感が増していき、何もしたくなくなります。横になるよりはジムでトレーニングし、軽いランニングやロードバイクなどで身体を動かす方が心身のバランスが取れます。

少し暑さも落ち着いてきましたので、週末はロードバイク、週初めはジムでトレーニングを再開したいと思います。
体調管理のみならず仕事でもプライベートでも自分が主体的になれるか、それとも他責思考で物事の原因は自分以外にあるのかで得ることができる結果は大きく異なります。
暑いから仕方がない、仕事が忙しいから時間がないと言い訳をせずに自分の面倒は自分で見る、自分のことを一番わかっているのは自分という気持ちを持つことです。
そうすれば自分の行動が変わり結果も変わるはずです。私も46歳になり心身の衰えが自分でもはっきりと認識できる歳になりましたが、若々しい体と心を手にするためにトレーニングに励みたいと思います。

## 「研修講師を楽しんでいます。」 代表取締役　長尾　康行（中小企業診断士）

今年は例年以上に研修講師として登壇することが多くなっています。
4月には愛媛で2日間にわたる管理職研修、5月には京都の上場企業に対して決算書の読み方について、7月には京都の老舗企業に対して変動損益計算書について、8月には大阪商工会議所様主催の決算書の読み方について、9月も福山市と倉敷市で管理職研修と新人研修があります。
経営支援の仕事を辞めることができれば、研修講師を専門にやろうかなと思います。
皆さんの前でお話しさせていただき、喜んでいただけることに、私も大きな喜びを感じることができるからです。研修やセミナーも得意ですので、ご興味がある方はお気軽にお申し付けください。

## 「倒産は問題ではなく、前提」 マネージャー　木戸　貴也（中小企業診断士）

最近、新聞や雑誌、情報誌など倒産件数の増加に関する記事が目に付くような気がします。
必死に頑張っても結果が付いてこずに倒産するケース、外部環境の変化に耐えきれず倒産してしまったケースなど多々あります。一方、言い方が悪いかもしれませんが、中には倒産するべくして倒産している企業があるのも事実かと感じています。
どれだけ財務内容が良い企業でも倒産するリスクはあり、競争環境下でのニーズの変化、新たなサービスへの代替、内部資源の喪失などによって、倒産までは行かなくても経営状態が急激に悪化することもあります。
企業は放っておいたら業績が悪化する、倒産するものであり、倒産は事業の前提条件と考えるべきです。
創業時からのお客様、数十年に渡る主力商品、対応年数を大幅に超過した生産設備、変化のない営業拠点、何年も見直されていない評価制度、旧態依然の組織構造など、どれも悪いことばかりではありませんが、変化していかなければマーケットの変化についていけず、衰退するリスクを抱えています。
市場には競合と顧客しかいません。新しいやり方で参入する競合、変化する顧客ニーズ。闇雲に変化すれば良いというものではありませんが、手を打つなら1日でも早い方が、その効果をいち早く得られるのではないでしょうか。

## 「人に支えられて生きている」　経理・総務　松野あやか

夏季休暇中、12 月までをどのように仕事に向き合い、過ごしていくのか今後について検討しておりました。同時に、過去の自分・出来事についても振り返りを行いました。

- 2 年半前にご支援した企業様よりお電話があったこと
- 支援先様に事業の状況をお伺いした際、メールにて「いつも楽しみにニュースレターを見ているよ。」と言ってくださったこと
- 現在支援中のお客様で、人生の先輩として励ましの言葉をくださったこと
- 営業事務職の後輩から嬉しい声かけをもらったこと
- 夏の高校野球で、球児から感動と最後まで諦めないことの大切さを学んだこと
- がん闘病を乗り越えた親戚が結婚し、幸せな顔を見ることができたこと

悩み事があり、落ち込んでいても、次の日には上記のような嬉しい出来事が起こり、明日も頑張ろうと思え、仕事でもプライベートでもたくさんの方々に支えられて生きていると実感しております。
また、人生は山あり谷ありであり、一喜一憂せず、目の前の業務を知っているつもりではなく、きちんとこなしていくことが重要である感じました。

## 「本末転倒」　インターン生　宮川　尚也

500 円貯金を最近辞めました。40,000 円ほど溜まっていました。結果だけ見れば結構溜まっていて、成功のように見えるかもしれません。
しかし、これが大失敗なのです。辞めることになった原因・失敗した原因としては、ルールが厳しすぎました。
ルールは、「財布の中に 500 円玉が入った時点で、その 500 円玉は使ってはならない。」というものを設けました。500 円玉はどのような事情があっても、自宅の貯金箱に必ず入れるということにしていました。つまりは、1,000 円札を使って 500 円以下のモノを買うとアウトということです。
お察しの通り、財布の中身の減り方がとんでもないことになりました。1,000 円札で買い物をしたとき、500 円玉の遭遇率が高いこと高いこと。
さらに、私は愚行を重ねました。1,000 円札しか持っていない状態で 500 円以下のモノを買わなければならないとき、余分にガムを買ってお釣りが 500 円以下になるように調整し始めやがったのです。
その結果、現在自宅にガムのストックが 6 本ほどあります。同様の手口で購入したルーズリーフのストックも 3 束ほどあります。「どうせ使うから」を免罪符に、ちょっと余分にお金を使っている。貯金するために始めた 500 円貯金なのに、なんとも愚か。
貯金を頑張ると決めた当時の「志の高さ」は評価したいと思います。しかし、ルールが厳しすぎると続けることができません。目標とプロセス、両方を冷静に設定することが大切なのだと改めて学びました。

## 「高校野球と日焼け止め」　インターン生　平手　陸翔

先月、高校野球を観戦するために阪神甲子園球場に行ってきました。昔から野球観戦が趣味で、中でも高校野球は 1 球、1 プレーに懸ける思いが強いこと、最後まで何が起こるかわからないことなど、完成されたプレーを見るプロ野球とはまた違った面白さが好きで、毎年甲子園球場に足を運んでいます。
年々夏の猛暑が厳しくなる中で、今年は試験的に 3 日間最も気温の高い日中を避け、朝と夜の 2 部制で実施するなどの対策が取られていますが、現在注目されているのが「日焼け止め」だそうです。
日焼け止めを塗ることで、日焼けによる皮膚のダメージを軽減することができますが、それにより皮膚を修復するために使用しているエネルギーを疲労回復などに回すことができるとのことです。昨年夏の甲子園で優勝した慶應高校の選手が日焼け止めを塗っていることで話題になりましたが、科学的にも正しいことと言えるそうです。
私自身、日焼け止めを塗る習慣がなく、先日観戦した際も塗っていなかったために日焼けをしてしまいましたが、この情報をもう少し早く知っていればと、後悔しています。
9 月になりましたがまだまだ暑い日々が続いておりますので、皆様も日中に外での活動が続く際には健康のためにも日焼け止めを塗ってみてはいかがでしょうか。

発行元：株式会社フラッグシップ経営　経営革新等認定支援機関
大阪　本社：〒541-0043　大阪市中央区高麗橋 3 丁目 2-7　ORIX 高麗橋ビル 5 階
和歌山支社：〒640-8392　和歌山県和歌山市中之島１５１８　中之島８０１ビル　１２階
ＴＥＬ：0120-34-8776　　FAX：06-7635-8214
MAIL：info@flagship-keiei.co.jp　URL：www.flagship-keiei.co.jp

Flagship Management Official Newsletter

# コンさる君の 今日も視界良好　大阪本社編

9月号
vol.089

## 「夏休みの自由研究」　コンサルタント　日野　慎太郎（中小企業診断士）

皆様、お盆休みはいかがお過ごしでしたでしょうか。
私は、娘と一緒に夏休みの自由研究に取り組み、今年は「果物電池づくり」の実験をしました。（学年も上がってきて年々、内容も難しくなる為、親も大変です。）
前職で電気回路設計を行っていた為、基本的な知識はあるのですが、実際に電池を自分で作ったことはなく、子供と一緒に実験をして電圧が出ていることを確認できた時には嬉しくなりました。
その果物電池をつかって豆電球を光らせようと思ったのですが、テスターで計測した電圧値から考えると十分に光るはずなのに全く光らない！ 娘と一緒に原因をあれこれ考え、果物電池の内部抵抗が大きいことが原因だと分かりました。
そこで、豆電球からより少ない電流で発光するLEDに変更することで無事、光らせることができました。夏休みの自由研究を通して、娘と一緒にＰＤＣＡ(計画、実行、チェック、アクション)を回す経験でき、娘にとってもいい学びになったのではないかと思います。夏休みの自由研究は親の負担も大きく大変ですが、楽しい夏の思い出になりました。

## 「友人からの学び」ビジネスアナリスト　伊藤　侑加

先日、新卒時代の同期の友人と食事に行きました。彼女は、医薬関係の営業一筋、もう15年となります。
私は営業が得意ではないので、営業を15年継続しているということに尊敬しているのですが、更に、凄いことに、彼女は、もう7～8年、売上ノルマ未達になったことが無いそうです。
なぜ、ノルマ達成を継続できているのか、質問してみたところ、「会社が売りたそうな商品を会社の施策のタイミングで売っているだけかなぁ？別にコツなんてないし、何なら他の営業がやっているようなセコイ営業は一切してないしなぁ…。」と、なかなか再現性の高い回答は得られませんでした。
しかし、別の話題になった時に、彼女から、ふと出た言葉がありました。それは、「転勤した時に、前任者が、自分の愛着のある商品を売り続けてたんやろなぁという場面に遭遇することが多くて…。商品に愛着持つのは否定せんけど、古い商品をお客様に売り続け、薬価改定で売上、利益も悪くなり、査定評価の対象から外れるし…勿体ないよなぁ。」ということでした。
この言葉こそ、彼女が営業ノルマ達成を継続しているポイントだと思います。私は営業職ではありませんが、「自分が提案したいこと＝顧客や会社が求めていることなのか」「会社の方針に沿った仕事が出来ているのか？」という考え方などは共通する部分があり、自己の仕事への姿勢を振り返るきっかけとなりました。

## 「皆さまありがとうございました。」　ビジネスアナリスト　秋定　皇輝

私事ではございますが、2024年9月15日をもちまして退職することとなりました。
皆さまには言葉では言い表せないほどお世話になり、心より感謝いたしております。大学4年生の春にインターンで入社してから約4年間、株式会社フラッグシップ経営で働くことができました。まだ4年、正社員としては3年程なのか、と思えるぐらい私自身は濃い期間を過ごすことができたと存じます。
このように思うことができているのは、至らない私に皆さまがいつも親切にしてくださったおかげです。業務を通じた皆さまとのやり取りから得た知識や経験は、社会人としての礎であり大切な宝であることは言うまでもありません。この思い出を胸に退職後も精進してまいります。本当に今までありがとうございました。
今後、別の機会にてお世話になることや、どこかですれ違うことなどもあるかと存じますが、その際はご挨拶させていただけますと幸いです。末筆ではございますが、皆さまの益々のご発展を心よりお祈り申し上げます。

## 「分かる！の基準について考える」　ビジネスアナリスト　谷　七音（中小企業診断士）

上司から「○○について理解できている？」と尋ねられたとき、自信を持って「分かります！」と答えるのにためらった経験はありませんか？
神経質すぎるかもしれませんが、私は、相手との認識にズレがあることを懸念し、返事に迷うことがあります。なぜなら、理解の基準は人それぞれ異なるからです。
先日、あるセミナーで学んだ内容を同僚に共有しようとした際、セミナー中は理解したと思っていたことが、いざ説明しようとすると、うまく伝えられないことに気が付きました。この経験から、他者に明確に説明できなければ、本当に理解したとは言えないと考えるようになりました。自分なりの「分かる！」の基準を持つことで、学んだ内容をより深く理解し、確かなものにすることができると考えています。

## 「縁とちょっとの勇気」 ビジネスアナリスト　社内愛里

少し前に一人旅をした際に、飛行機で隣の席だったラオス人の友人が年明けに日本に遊びに来てくれることになりました。１時間弱という短いフライトで、気まぐれにただ隣の席の女性に声をかけただけなのに、その後、彼女は地元や観光地を案内してくれました。今でも毎日チャットで話すくらいの仲良しです。
日頃は人見知りで、知らない人に声をかけるなんて、まずあり得ない私ですが、時々、この人とは縁がある、話しかけるべきだ、今しかない、と感じる時があります。
一期一会というように、縁を感じたその瞬間に直感に従う勇気や一声かける勇気を持てるかどうかで得られるものは大きく異なってくると感じます。
これは人との縁だけでなく、お仕事や他の様々な物事との縁についても言えることだと思います。
ただ、このような体験をしながらも、私の性格上、その時々の雑念や心配事が一歩踏み出す勇気を阻んでしまうことも多いです。また、直感に従った結果後悔することもありますから、勇気を持ち続けることの難しさも感じてしまいます。

## 「断捨離のコツ」 営業事務　吉川鈴夏

夏季休暇の間に部屋をスッキリさせたいと思い、断捨離を行いました。
私の部屋には物や服が多く、「懐かしいから捨てられないな」「いつか着るかも知れない」と、愛着が湧いてなかなか捨てられなかった物たちを思い切っておさらばしました。
全然使っていないのにまだ使える（着られる）からという理由で捨てられずにいるのが、物が増える原因だとよく言います。そう思った時に「なぜ、それを使わないのか ( 着ないのか )」の理由を考えるのが良いと聞いたので実践してみました。
理由を考えることで「確かにいらないな」「もう好みじゃないから着ないな」と納得して決断することができました。この理由を考えるというのは、断捨離だけじゃなく何にでも使えるなと思いました。判断に迷った時は、なぜそう思うのかと理由を考えることで正しい答えを導き出せるのではと思います。おかげで部屋も片付き、部屋も心もスッキリさせることができました！

## 「ひまわり畑」 営業事務　造田　朋夏

夏季休暇中、淡路島のひまわり畑に行ってきました。
以前から写真では見たことがありながらも、私は今回初めてひまわり畑を訪れたのですが、とても広い土地に 20 万本を超えるひまわりが咲いており、想像を超える迫力がありました。
ただ本数が多いだけではなく、満開のひまわりは私の身長を超える高さで、花の大きさは手のひらよりも大きく、晴天の下でとても輝いていました。
また、そこからは明石海峡や大阪湾を一望することができ、少し暑さを忘れて景色を満喫しました。
毎日耐えられないほどの暑さで年々外出することをためらいがちになってしまいますが、久しぶりに夏の楽しさを感じられた良い思い出となりました。

## 「青春」 営業事務　市位　桃花

高校時代、マネージャー時々選手としてソフトボール部に所属しており、先日当時のメンバーと顧問の先生と食事会を開催しました。先生とは約 5 年ぶりの再会となり、近況報告や嫌いだった練習メニュー、思い入れのある試合など当時の話で盛り上がりました。
私が一番嫌いだった練習メニューはアメリカンノックです。レフトから「お願いします」と叫ぶとライト方向にフライの打球が飛んでくるので、地面に着くまでにキャッチをして 1 とカウントします。これをライトからレフト、レフトからライトと繰り返します。練習メニューにアメリカンノック 20 回があるともう地獄でした。毎回捕れる確証はなく、回数が増えると体力がなくなり打球に追いつくことができません。
選手をしているときは部活が嫌すぎて毎日泣きながら学校に行っていたのは良い思い出です ( 笑 )
先生と話しているといかに有意義で二度と経験できない貴重な体験だったんだとしみじみ感じると共にこれが青春かと気づかされました (^^)


発行元：株式会社フラッグシップ経営　　経営革新等認定支援機関

大阪本社　：〒541-0043　大阪市中央区高麗橋 3 丁目 2-7　ORIX 高麗橋ビル 5 階
和歌山支店：〒640-8392　和歌山県和歌山市中之島１５１８　中之島８０１ビル　１２階
ＴＥＬ：0120-34-8776　　FAX：06-7635-8214
MAIL：info@flagship-keiei.co.jp　　URL：www.flagship-keiei.co.jp

# 今日も視界良好　和歌山オフィス編

## 「メジャーの中での独自性の追及」コンサルタント　杉本　貴弘（中小企業診断士）

　和歌山のご当地グルメの１つといえば和歌山ラーメンです。和歌山事務所の近隣にも複数のラーメン店が存在しており、仕事終わりに橋本と二人で食べに行ったりもします。徒歩圏内のラーメン店はあらかた制覇したのではないでしょうか。
最近よく行く近所のラーメン店の客層は我々と同様に仕事終わりのサラリーマンが多い印象で、スープも豚骨醤油がガツンと効いた味付けであり一般的なラーメン店の客層である２０～４０代の男性がメインのターゲットであると感じられました。
先日、車で少し距離の離れた別のラーメン店に行ってみたところ、小さな子ども連れ家族や大学生の女子会と思われるグループが来店していました。同じラーメンというジャンルでこの差が！？と驚きましたが、確かにややあっさりめで子どもにも食べやすそうな味付けとなっていました。
同店は和歌山県内に複数の店舗を構える規模であり、見事に和歌山ラーメンの中でも競合との差別化を実現しているなと１つ勉強させられたのでした。

## 「試算表のすすめ」ビジネスアナリスト　橋本　大治

　経営改善のご支援を進める中で試算表の重要性を日に日に認識します。和歌山支店に移動後、経営改善に従事する比重が非常に増加しました。その中でよく苦戦するのが現状把握です。現状把握の中にも事業等、定性的な把握もありますが資金余力や今期の決算見通し、今後の見込み等、定量的な情報の把握に苦戦します。試算表を作っていない。試算表の作成が遅い。試算表の精度が低い。様々な問題で試算表が機能していない企業様は数社程度ではございません。
日々のお仕事に忙殺される中、おざなりになってしまうというお声もいただきますが専門的な立場からすると試算表の作成は極めて重要度の高い業務です。
財布のお金がふと見るとかなりなくなっている。カードの引き落とし額が想像していたよりも大きかった。貯金しようとしていたのにいつの間にか使っている。私生活において、一度は経験したことがあるのではないでしょうか。私も当然ございます。しかし、経営を行う上でこの感覚は非常に危険です。毎月給料が入ってくる私生活とは異なり、取引先の状況や外部環境によって変動するだけでなく、ある日突然、頼りにしていた銀行さんが追加で融資をしてくれない。なんてことも経営の現場ではよくあります。
知らず知らずに費用がかさんでいる。売上が今期は芳しくない。入金が遅い等、感覚的に把握されている経営状況の数値化をしたものが試算表です。
自分自身で自社を振り返るためにも当然、ご活用いただけますが銀行様や幹部社員様、専門家に悩んでいる状況を伝える等、周囲に理解を求めるためにも非常に重要な書類です。旅行先でのグーグルマップの位置情報のように、建設や製造現場の進捗表のように、今の状況を把握する資料として試算表は是非、作成してください。そして、銀行様や社員様に自慢したくなる試算表作成を目指していきましょう。

## 和歌山 NEWS　今月のちょっぴり改善「実はパワフルシュレッダー」

　前回の「ホッチキスガイド」に続き、和歌山支店でのちょっぴり改善パート２です！
今回はツールや工夫ではありませんが少しの発見で大きく生産性が向上した出来事のご紹介です。
和歌山支店では書類をシュレッダーにかける際、ホッチキスを一つずつ外し手から行っていました。
橋本は物に話しかけたりすることがあるのですが「ホッチキスごと行ってくれたら嬉しいんやけどお前、無理やんなぁ」と声をかけていたのですが、本当に不可能なのか気になり調べてみると、、、出来る子でした。感服いたしました。また、ホッチキスの針を見てみると「再生紙工程で支障ありません」の表記。御見それしました。
このように当たり前になっていたやり方も見直してみると簡単に改善出来ることがあります。
「面倒くさいなぁ」「もっと楽に働きたいなぁ」その気持ちがもしかすると革命の火種かもしれません。