

資金会計連動システム

ヒグリー

「HiGlee®」開発ものがたり

令和5年3月

ひょうご税理士法人

1.はじめに

2020年3月の新型コロナウイルス感染症拡大以降、脆弱性のある中小企業にとっては、売上減少に伴う粗利益の大幅減少ならびに2022年2月のロシアによるウクライナ侵攻の影響で、資源エネルギーの供給不足や更には固定費の増大の中で、徐々に今後の政治経済・社会生活において、不透明感・不安感が募ってきています。

そのような中で、国は財政出動として、2020年5月に保証協会によるゼロゼロ融資（実行総額：約42兆円）の発動、2022年4月には伴走支援型特別融資による資金供給（同年10月より保証限度額1億円）の支援策が講じられたのは周知の事実であります。

しかしながら、新型コロナウイルス感染症拡大から約3年近くが経とうとしている今なお一向に終息の気配はありません。また景気回復の^{めど}も立っていません。国は、円安・資源高・物価高が続く中で、賃上げ対応のための経済対策を打ち出してはいますが、果たして経済効果が中小企業にまで浸透していくのでしょうか。ましてや働き方改革関連法に伴うDX化も遅々として進んでいない状況です。

そのような状況下で、いよいよ2023年5月からコロナ特別貸付「ゼロゼロ融資」の返済が本格的に始まろうとしています。

しかしながら、実際に中小企業全体の中で返済開始後、支障なく返済できる会社がどのくらいあるのでしょうか。正直に言って、現在においても決して資金繰りが楽でなく、フタを開けてみないとわからない状況の会社が相当数に^{のぼ}上るのではないのでしょうか。

本来、中小企業経営者は借りた資金を返すのは当然の責務です。

ましてや、ゼロゼロ融資は国の税金です。返済できないということは、国民が納めた税金をみすみすドブに捨てたようなものです。

^{かた}方や国・地方合わせた債務残高約1,200兆円をこれ以上増やすことになれば、少子超高齢社会における縮み経済においては、益々子孫に負担をかけることになってしまいます。もう既に限界を超えており、これ以上負担させるわけにはいきません。国と国民、地方と住民、また中高年齢者と若年者との信頼関係を築き合うという社会が崩壊していく構図は絶対に避け

なければいけません。

「貸す側は、貸した以上は返してもらう権利」「借りる側は、借りた以上は必ず返済する義務」、これを守らないということは、すなわち道徳・倫理観の欠如の表れです。

近代日本資本主義の父である渋沢栄一は、「道徳なき経済は犯罪であり、経済なき道徳は寝言である」と道徳経済合一説の中で唱えています。まさにその通りです。もし日本という国がそのような状態を続けるのであれば、次世代を担ってもらう子孫に対して示しがつきません。

なぜ借りたお金を返済できないのか。そもそも返済できない経営をしている会社に貸す側にも問題があると思います。それを解決するための切札は何か。それは、会社側が「資金と会計を一体化した情報を常に提供できる状況にすること」、つまり毎月の試算表と資金繰り 3 表（資金繰り計画表・資金繰り実績表・日繰り表）とを連動した数値資料を自ら作成し、いつでも経営者、金融機関、会計事務所の三者が向き合える状況にすることです。

2. ビジョン

中小企業のDX化により、生産性向上を図り、働く人の労働環境（労働時間、賃金、健康管理など）を良くすることによって、会社の存続・発展、及び成長につなげることは、中小企業にとって喫緊の課題です。

そのためには、「試算表と資金繰り3表をタイムリーに、かつ同時に見える化すること」が大切です。経営者は数字と対峙し、経営と真摯^{しんし}に向き合い、経営上の問題点を優先順位に応じてひとつひとつ解決することで、経営者としての責任を果たすことができるのです。さらには、金融機関や会計事務所からは資金の支援・経営上の課題についてアドバイスをもらう。また経営者はド真剣に経営に向き合い、結果を出すことで、取引先、従業員、金融機関からの信頼をいただくことができるように、覚悟と実行力をもって経営者としての役割と責任を果たさなければなりません。そのためには、下記の様な取り組みが必要です。

(1) 自計化する

中小企業は試算表と連動する資金繰りを会社側で入力し、タイムリーな情報を入手することによって、スピード感のある意思決定を行い、速やかに打つ手を実行する。

(2) 自計化のための支援をする

会計事務所は中小企業に対して、自計化のための入力方法などを支援していき、中小企業のDX化の後押しを行う。

(3) リスキリング（学び直し）の活用

リスキリングとは、「成長分野に移動するための学び直しへの支援」等の事で、政府が令和5年度予算概算要求において、力を入れている事業です。このリスキリングを活用することによって、既存社員の配置転換もしくは中高齢者の再雇用を行い、中小企業の間接部門の補充をしていく。

(4) コンサル業務に力を入れる

金融機関はコンサル機能の一環として、タイムリーな試算表・資金繰りのサポート制度、及びリスキリングにより雇用した中小企業の間接部

門の入力支援等を行う要員のお手伝いをしていく。また資金繰りインストラクターとして、中小企業の資金繰りを良くするためのコンサル業務（ビジネスマッチング等）に力を入れる。

(5) 記帳代行型事務所からの脱却

会計事務所は、中小企業の経理・資金の自計化の入力支援を第一義に考え、旧態依然の記帳代行型事務所から資金・会計・税務が三位一体となった会計事務所へ移行し、チェック・指導・提案及び経営支援を行うことにより、中小企業のDX化の「縁の下の力持ち」として、中小企業を支えていく。また、2023年10月1日から始まる消費税のインボイス制度（適格請求書等保存方式）について、中小企業自らが理解を深めるためにも、自計化は不可欠です。会計事務所が記帳代行をしている場合は、税務調査時にインボイスの不適合性を指摘された際に、責任のなすりつけあいになってしまいます。それを防ぐためにも、中小企業の自己責任能力を高めることが必要です。

要するに、会計を過去のデータという「点」としてとらえるのではなく、過去・現在・未来という「線・方向」で常に見える化しておく。

中小企業経営者は、毎年「経営計画書」「資金繰り計画表」を策定し、経営計画発表会を開催し、社員全員の前で発表する。会計事務所は経営計画書・資金繰り3表の策定支援という付加価値業務に力を入れていく。

このような事を毎年愚直にやり続ける中小企業こそが生き残り、社員全員も同じゴールの方向を向いて、「働きがいのある会社」として一体となって進んでいけるのではないのでしょうか。

3. 中小企業はなぜ資金繰り 3 表を作成しないのか

(1) 資金繰り 3 表は法定書類ではないこと

株式会社は会社法第 435 条 2 項において、各事業年度において次の計算書類の作成義務が規定されています。

- ・ 貸借対照表
- ・ 損益計算書
- ・ 株主資本等変動計算書
- ・ 個別注記表

また、法人税法上、各事業年度終了の日現在において、貸借対照表及び損益計算書を作成しなければならないと規定されています（法人税法施行規則 57 条）。

いずれも貸借対照表及び損益計算書は法律上義務付けられていますが、資金繰り 3 表は計算書類に含まれておらず、あくまで個々の会社の任意作成となっています。

(2) 会計と資金繰り 3 表とが連動されたソフトがないこと

現行は、弥生・PCA・勘定奉行・freee^{フリー}・MF（マネーフォワード）など、それぞれの特徴を持った会計ソフトが市場に存在しています。しかしながら、同時に資金繰り 3 表と連動した使い勝手がよく、またリーズナブルな『資金・会計連動ソフト』については出回っていないことは、残念ながらまぎれもない事実です。そのため、会計ソフトを自計化で利用しても、資金繰り 3 表を新たに作成するとなると、エクセル等を使用する必要があり、別途時間を要することになるので、大変面倒です。このような事情から、資金繰り 3 表が必要だと認識していたとしても、よほど必要性がない限り作成されていないケースがほとんどです。

(3) 経理担当社員の業務負担の過重

中小企業の経理担当者は、総じて経理だけでなく、仕入・経費の支払い・融資実行・請求書発行・給料計算・採用・人事・総務・庶務など、いわゆる「便利屋」として多くの役割を担っています。いわば、組織における「扇の要」のような存在です。

また、経営者自身のスケジュール管理など、秘書のような役割を担っているケースもあります。このように常に忙しい業務の中で、試算表作成のための会計ソフトだけでなく、新たに時間を割いて資金繰り3表を作成することは、残業時間にも影響することになり、働き方改革関連法に抵触することにもなりかねないので、別途資金繰り3表を毎月作成することは、現実的ではないのが実態の様です。

(4) 試算表が出来上がるのが遅い

中小企業の多くが、会計事務所に試算表の作成を依頼しています。

しかしながら、会計事務所においては、特定の会社だけに絞って優先的に早期に試算表を作成するということはできません。そのために、資料回収の到着順または決算期が間近に迫っている会社の試算表から順次作成されているので、いわばダンゴ状態になっています。

その結果、試算表が出来上がり、社内チェック後顧問先に届くのは、例えば令和4年11月分の試算表ですと、早くても12月末日頃、遅ければ令和5年1月中旬から下旬ごろになってしまいます。これは決して誇張しているわけでもなく、現実の姿です。中には、2ヵ月たっても試算表が出来ず、あまりにも遅いため金融機関が融資判断をするにあたって困るケースもあります。

これらの原因は、もっぱら中小企業側にあり、経理スタッフの脆弱性から会計事務所に委ねざるを得ないという台所事情に拠るためであります。

これでは、経営者にとっての経営判断、また金融機関にとって融資実行をするための判断がタイムリーに出来ないこととなります。

ましてや試算表が1~2ヵ月先に出来るのであれば、当然ながら資金繰

り 3 表は会社の方で別途作成すべきであるにも関わらず、放置したままになってしまいます。これでは経営者はいつまで経っても KKD 経営（勘と経験と度胸）に依存せざるを得ません。

今後、会社の方で自計化を行うことにより、試算表と資金繰り 3 表が連動することになれば、経営者にとってもいち早く経営判断をすることができ、また金融機関にとっても迅速に相談に乗れ、融資判断もしやすくなるのではないのでしょうか。

(5) 会計事務所からの資金繰り 3 表の指導がない

新規融資にあたって、金融機関から資金繰り計画表の作成を求められた時に、顧問の会計事務所に助言を求めたり、作成のお手伝いをしてもらうケースがあります。しかしながら、あくまでも一過性にとどまり、会計事務所からはその後の資金繰り計画表・資金繰り実績表・日繰り表の 3 表のフォローないしはモニタリングについては、ほとんど指導・助言がないのが現状です。

本来であれば、記帳代行・税務申告の作成以外に、人間で言うと血液にあたる資金についても、相談・チェック・指導ができればいいのですが、試算表と同質レベルの肝心の資金繰り 3 表がない以上、お互いに頭を突き合わせても、具体的かつ的確な解決方法までには至りません。

(6) 金融機関からの資金繰りに関するフォローがない

新規融資申込時には資金繰り計画表を金融機関に提出しますが、その後の資金繰り 3 表をどこまでフォローできているのでしょうか。現実にはほとんどできていないのではないのでしょうか。試算表の提出はあったとしても、資金繰り 3 表によるその後の資金繰りのモニタリングまでは、金融機関はチェックできていないのが現状です。

また当初の融資担当者自身が 2、3 年後には転勤という実情もあり、フォローする余裕がないというのが現場の姿です。ましてやプロパー融資でなく、保証協会融資であればなおさらです。仮にゼロゼロ融資が焦げついて、資金回収ができなくとも、金融機関は一向に痛みを伴いません。

本来、モラルハザードの観点から言って、不自然・不合理な事ですが、現実はそのような状況が多く見受けられます。

経営者側として、「借りた以上は必ず返す」という当たり前のことができていない一因は、チェックする側である金融機関が、保証協会融資（マル保 100%保証）について真摯に向き合っていないという事実にもあるのではないのでしょうか。



4. 金融機関はなぜ中小企業経営者に資金繰り3表の作成を要求しないのか

(1) リスクがない

プロパー融資でなく、ゼロゼロ融資は金融機関にとって、貸し倒れのリスクがありません。ゼロゼロ融資は金融機関にとって、100%保証であり、自分の懐は一向に痛まないのが、チェックする必要がないと思われても致し方ありません。

しかしながら、最終的に困るのは金融機関ではないでしょうか。保証協会融資を使い切り、次に金融機関に求められるのはプロパー融資です。ここで、プロパー融資を断ればどうなるのでしょうか。おそらく融資先の会社は資金に行き詰まって、経営に立ち向かえなくなるのは必然ではないでしょうか。

実際には金融機関単独のプロパー融資ではなく、日本政策金融公庫・商工中金との協調融資の中で、一部プロパー融資を取り組んでいるケースがあり、純粋なプロパー融資一本というのは、相手の会社の経営状態に合わせて決められているのが現状の様です。

地元密着の金融機関にとっての存在意義は、一社でも多くの会社と従業員を守ることであり、それが社会的公器としての金融機関の使命ともいえるのではないのでしょうか。資金繰りが悪いことをわかっていながら放置した挙句の果てに、融資拒絶という烙印を押された経営者はたまったものではありません（本来は、経営者自身の100%自己責任なのですが・・・経営者としてはいきなり「梯子を外された」ようで、他責にしてしまうのもまた人の性^{さが}でしょう）。今後は、保証協会融資を含めて債権管理を行い、資金繰り3表のチェック・指摘・指導・指示などを継続的に行うことが融資業務の一環として当然の責務ではないのでしょうか。

(2) 現場の支店サイドの評価の対象外

融資実行額と融資残高をいかに伸ばすかが支店の営業評価であって、その後のモニタリング状況のチェックや返済状況などは評価の対象となっておらず、また営業担当者は2~3年のうちに異動になるため、評価の対象でないモニタリングまで手がまわらないのが現状です。

5. 会計事務所はなぜ中小企業経営者に資金繰り3表の指導・作成をしないのか

(1) 会計ソフトと連動し、使い勝手がよくリーズナブルな汎用性のある資金繰りソフトがないこと

現状の資金繰りソフトは市場には何種類か開発されており、いずれも長所・短所があり、それなりに活用することができます。

しかしながら、どのソフトについても下記の様な点が挙げられます。

- ① 会計と連動した資金繰り3表が作成されていないこと
- ② 資金繰り3表作成の入力に手間がかかること
- ③ 資金繰り3表、すなわち資金繰り計画表・資金繰り実績表・日繰り表の3表全てが揃っていないこと

資金は過去の実績よりも、2、3ヵ月先の資金がどうなっているかの方がはるかに重要です。会計の入力情報プラスそれ以外の資金データを入力すれば、ワンクリックで済むというソフトがあればよいのですが、資金繰りソフトは会計ソフトとは別々のソフトとして位置づけられているので、連動というスタイルではありません。したがって、試算表と資金繰り表を作成するにあたっては、二度手間になってしまいます。これでは、資金繰りソフトを実際に利用したくても、なかなか現場では浸透しにくい状況です。

(2) 会計ソフトに連動する資金繰りソフトがない以上、会計事務所自らエクセルの表などを使うことによって作成することになり、人間的・時間的・費用的に余裕がなく無理があること

- ① 会計事務所の組織運営は、10人以下のところほとんどであり、また所長先生自らクライアントの決算書・申告書の作成、税務相談などの通常業務に追われる日々であり、職員についても自らクライアントの会計入力、試算表の作成、訪問・相談などの業務に追われ、会計以外の資金の相談まで手が回らないのが実態です。

② 会計事務所の職員の年間スケジュールを見てみると、

- 2～3月 : 確定申告作業
- 4～5月 : 3月決算業務
- 6～8月 : 税理士試験勉強、税理士試験
- 9～11月 : 税務調査
- 12～1月 : 年末調整、支払調書作成

このような1年間のスケジュールの中で、ある程度定められた業務を優先する必要があること、また確定申告期間中は毎日遅くまで残業に次ぐ残業で何とかしのいでいたのですが、働き方改革関連法の施行により今や残業時間の削減は最優先事項です。

また2023年（令和5年）10月1日から始まる消費税のインボイス制度（適格請求書等保存方式）のための研修・情報入手・顧問先への対応もあり、会社の資金繰りの相談・指導・支援もしないといけないということは、頭の中ではわかっているのですが、時間的に出来そうもないのが現状です。

(3) 資金繰り3表の作成支援・相談・指導に関する業務は、顧問契約の対象外であり、事実上サービスとなっていること

- ① 会計事務所と中小企業との顧問契約は、次の様に大きく税務顧問・会計顧問および決算書作成業務に分かれています。

税務顧問	会計顧問	決算書・申告書作成	その他
<ul style="list-style-type: none"> ・ 税務上のチェック ・ 法人税 ・ 消費税 ・ 源泉所得税 ・ 印紙税 ・ 自計化のチェック ・ 税務相談 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 記帳代行 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 決算書・申告書作成業務 (決算日から2ヵ月以内に提出する) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 給与計算 ・ 年末調整 ・ 支払調書 ・ 税務調査の立会い ・ 税務調査後のフォロー

顧問契約には、資金繰りに関する融資の相談・支援業務は含まれていません。かといって、中小企業経営者から融資の資金繰りの相談があった時に、顧問契約に含まれていないからといって、無下に断るわけにもいきません。顧問先の経営を守ることが会計事務所の役割ではないかと思ってしまう所長先生が多いのは紛れもない事実あり、困っている経営者と一緒になって真摯に向き合っただけで相談に乗っている税理士や会計士は数多くいます。それは、「情」と「理」のバランスのある人間として、当然の行為です。

とは言え、毎月毎月資金繰りの相談ばかりに身を寄せていては、他の業務に支障をきたすことにもなりかねません。しかしながら、困っている会社にさらに追い打ちをかけるような、資金繰り支援に関する顧問料の値上げというのも、人としてそこまで割り切れる会計事務所の所長先生は少ないのではないのでしょうか。

このような状況ですので、資金繰りに関する問題は経営者も会計事務所側もつかず離れずの状態となっています。最終的には、金融機関又は弁護士に相談してください、というのが関の山の様です。

② 資金繰りに関する助言・指導・支援体制が整っている会計事務所が少ないこと

10人以下の会計事務所では、日々税務・会計・記帳代行などの通常業務に追われています。その間に改正税法・インボイス制度についての勉強や実務的対応をしなければならず、資金繰り・融資支援についてまでじっくりと腰を据えて経営者の相談に乗る体制ができていない会計事務所がほとんどであると思われます。

場合によっては、返済猶予などの相談を中小企業活性化協議会に持ち込み、早期経営改善計画書の策定支援（ポストコロナ持続的発展計画事業）をお願いしたり、もしくは会計事務所自身が経営改善計画策定支援（405事業）のお手伝いをするケースもあるのですが、ほとんどの会計事務所はそのようなノウハウを持ち合わせていません。

本来は、中小企業の経営にとって、大事なものは会計よりも資金で

す。会計がなくても経営はできますが、『資金なくして経営はなし』です。会計事務所はそのような中小企業の経営並びに経営者の悩みに関与する身近な相談相手となるべきではないでしょうか。

社員の知識・スキル・ノウハウが不足していることももちろんですが、やはりそれ以上に「資金と会計が連動するリーズナブルでかつ使い勝手のよい資金繰りソフトがない」ことが一番の原因と言っても過言ではありません。

③ 会計事務所経営は記帳代行料が収入の源であること

会計事務所が経営上成り立っているのは、記帳代行料という収入が毎月定期的に入金されるからです。これによって職員の人件費・家賃・水道光熱費および所長先生の給料が払えるのです。決算書・申告書作成というスポット収入だけでは当然経営として成り立たないので、この記帳代行料が主力サービスなのです。

しかしながら、試算表の作成を会計事務所に依存しているケースは、ほとんどが1~2ヵ月遅れになったり、時には2~3ヵ月ずれ込んで試算表が会社に届くというケースもあるということを、金融機関の担当者から聞かされます。

このように記帳代行を会計事務所に依存し、かつ資金繰り3表もお願いするとどうなるでしょうか。2、3ヵ月過ぎた資金繰り計画表・資金繰り実績表・日繰り表を誰が見るでしょうか。過去の陳腐な産物であり、誰一人役に立っていないのではないか。

したがって、これからの中小企業及び会計事務所のDX化により一層拍車をかけるためには、まずは中小企業側で経理のDX化を押し進めることです。

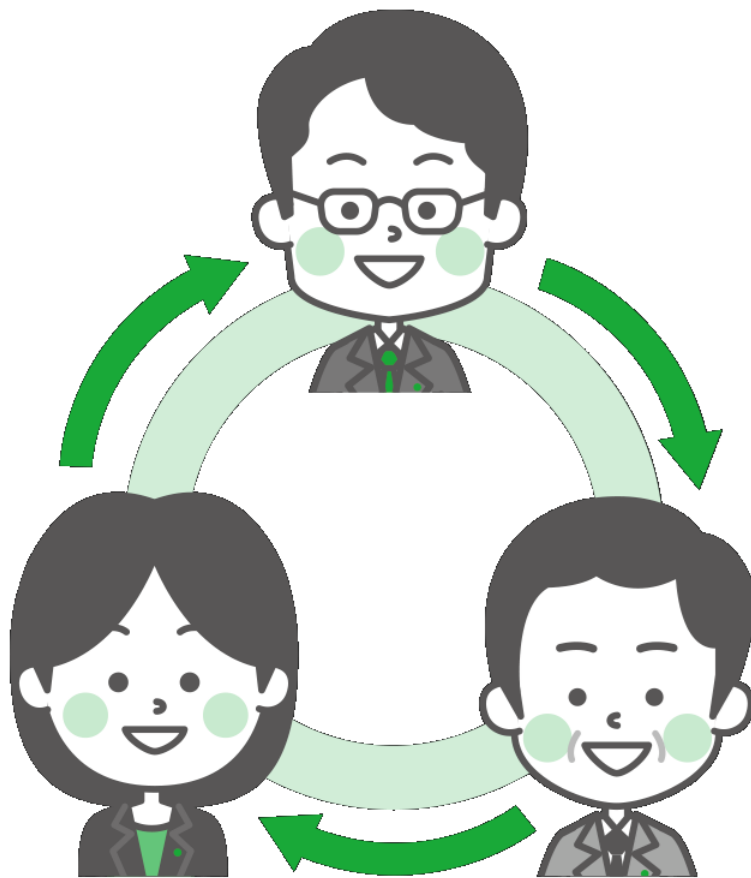
そのためにも、中小企業は自社で試算表を作成し、翌月5日までには前月分が出せること、それと同時に資金繰り3表も作成して金融機関に提出し、より一層信頼関係を深めることです。

金融機関も融資先の発展のために、ビジネスマッチング、アライアンス（提携）、M&Aなどを進めると同時に融資支援のお手伝いをし

てほしいと願います。

また、会計事務所のDX化を推進するためには、旧態依然の記帳代行型ビジネスをやめて、自計化推進及び税務会計のチェック・指導並びに資金繰り3表の作成指導、融資の相談・支援の強化を図ることです。

このように、中小企業・金融機関・会計事務所が三位一体となって、地域発展の担い手として三方良しの関係を強化していくこと。これこそが、中小企業・金融機関・会計事務所が閉塞感の漂う先行きも不透明な社会の中で生き延びていくための「未来の姿」の第一歩ではないでしょうか。



6. 現行の計算書類の問題点

(1) 貸借対照表が必ずしも実態を表していない

経営者、金融機関、会計事務所にとって、計算書類のうち重視されているのは損益計算書です。なぜなら、金融機関にとって関心があるのは、「売上高、売上総利益、営業利益、経常利益が去年と比べてどのくらい増減しているのか」、「最終的に税引後利益と減価償却費を加えたキャッシュフロー、すなわち借入金返済可能金額がどのくらいあるか」だからです。

それに対して、貸借対照表は、経営者が「金融機関等に提出する損益計算書の見栄えを良くするための」利益確保のために利益調整しやすい逃げ道に利用されています。

その最たるものは、売掛金と在庫です。例えば、売掛金では、売掛金の中身は資金回収できる債権だけでなく、長期的に滞留になっている債権、既に回収不能な債権も含まれており、本来なら一件一件精査して、回収可能な債権の額を確定しなければいけません。しかしながら、現場においては会社側とするのか会計事務所とするのか役割がはっきりと決まっていないため、手つかずの状況になっているケースが多々あり、正確な資金として回収できる売掛金残高の把握ができていないことが往々にしてあります。

次に、たな卸資産です。利益調整として、架空売上の計上は、経営者としても会計事務所としても絶対にやってはいけないことですが、在庫金額については、翌期洗い替えできる項目なので、つい利益調整として在庫金額を増やすことにより利益を増やしたり、また在庫金額を減らすことで利益を減らすといった利益調整の温床となっています。

そのため、貸借対照表項目であるたな卸資産について、滞留資産、陳腐化した不良資産や実態のない資産が含まれているケースが散見されるのですが、そのまま長期的に放置されているのが現状です。

他にも、仮払金、未収入金、立替金、貸付金などの資産項目についても、回収可能性が低いかまたは回収できない換金性の乏しい資産が計上されているケースが見受けられます。貸借対照表のポイントは資産の実

在性と負債の網羅性です。そのためには、実態貸借対照表の作成までしないと、その会社の実態がつかめませんが、実態貸借対照表は通常は作成されておらず、経営者は本当の会社の財政状態を把握していないのが実態です。

毎年報告される貸借対照表の純資産の部をみると、内部留保があるかのように見えても、実態貸借対照表を作成すると、純資産の部がマイナスとなり、債務超過の会社はいくらでも見受けられます。

したがって、中小企業が作成する法定計算書類である貸借対照表は、あまりあてにならないのが現状です。

(2) 中小企業にとって、大事なのは会計・税務よりも資金です

中小企業にとって、極端なことをいうと会計・税務がなくても経営はできます。しかし、肝心要の資金がなくては、中小企業は倒れてしまいます。融資を受けている会社にとっては、稼いだ金の中から借りたお金を返済し続けないと会社は成長しません。なぜなら、会社が長期的に安定・成長しているかどうかは、貸借対照表の純資産の部を増やすことでしか表現できないからです。

筋肉質な会社にするためには、純資産をプラスにして自己資本比率を少なくとも40%まで高める必要があります。そのためには、毎年経常利益を出すこと。それに対して法人税等の税金を払うこと。残ったお金を借入金の返済原資に充てること。この善循環によって毎期の自己資本比率を向上させ、内部留保が蓄積されるのです。

つまり、税金という川を渡り、残った税引後利益及び減価償却費のキャッシュフローで借入金の返済に充て、また設備投資・人の採用をし続けながら会社を成長させるしか、会社の経営を良くする方法はないのです。

そのためには、「資金・会計・税務の三位一体」が不可欠です。しかしながら、現実はどうでしょうか。資金だけが宙ぶらりん状態です。会社の資金が減れば、金融機関が何とかしてくれるだろう、金融機関も一旦貸せば後は知らん顔で、そのうち何とかなるだろう、会計事務所も資金繰りの話はできるだけ避けて通りたい。これでは、いつまで経っても中

小企業も金融機関も会計事務所も会社を良くすることができません。

このような状態では、5年・10年先、中小企業も金融機関も会計事務所もいつまで経っても厳しい日本経済の低成長の流れの中で、いたずらに時が過ぎていくだけでしょう。資金力の弱い中小企業は、衰退・廃業・倒産という運命を辿るほか道はないのでしょうか。

そうなると、答えははっきりしています。「そんな中小企業では働きたくない」「そんな金融機関では働きがいがない」「事務的な生産性の低い業務だけをやる会計事務所では働きたくない」と、優秀な社員はさっさと見切りをつけ転職していきます。それを経営者たちは横目で見ながら^{じくじ}忸怩たる思いをすることでしょう。そんな姿が目には浮かびます。

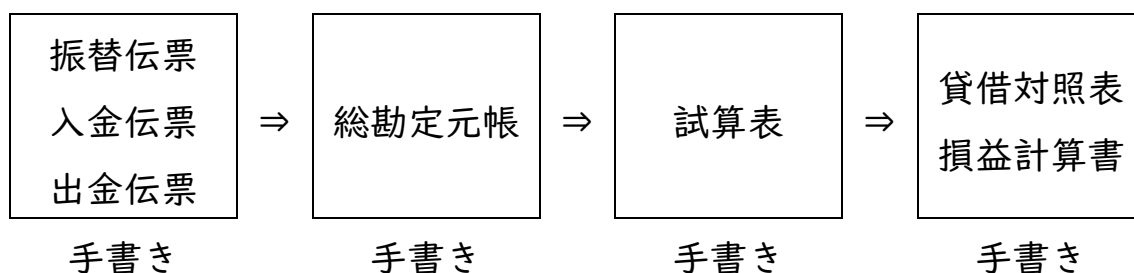
資金は会社にとっては、成長の源です。利益ではありません。なぜなら、利益そのものは、収益から費用を差し引いた差額概念であり、掴んでみて重さを感じたり、目で見てその大きさを比較することができません。利益があるからと言って、その利益そのものを設備投資に充てることができないのです。その利益に相当する資金がないと、再投資したり、人を採用したりすることができないのです。にもかかわらず、資金がないがしろにされているのはなぜでしょうか。



7. 現行の会計ソフトの問題点

(1) 今の会計ソフトは、昔からの「簿記」の延長で開発されていることに欠陥がある。

私は大学2年から簿記の3級を勉強しました。簿記とは、帳簿記入から採った語句です。電子計算機が今日のように普及されていない昭和30～50年前半までは、全て手書きの時代でした。



これらの一連の手書き作業は、まさに職人の世界でした。

美しく整然と並んだ総勘定元帳、試算表などは、誰が見ても職人芸の域であり、まさに芸術品です。誰にでもできる仕事ではなく、中小企業は会計事務所に頼らざるを得ず、その頃は花形でした。

その後、昭和50年初めから、大企業はパソコンの導入などで徐々にハードとソフトが普及し始めてきましたが、中小企業については、ハード、ソフトとも高嶺の花であり、決して手の届くような金額ではないため、中小企業は会計事務所に税務・会計業務を依存せざるを得ませんでした。

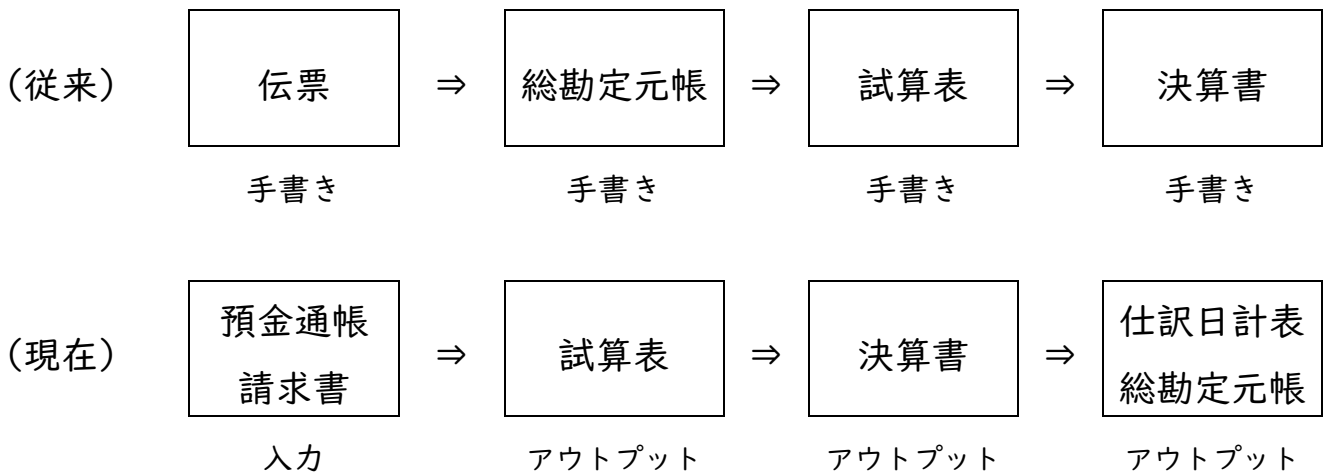
会計事務所には同様に、会計専用機なるものが登場して、入力が手書き伝票から総勘定元帳以降への転記作業が楽になったのですが、あくまでも原型は従来の簿記のやり方がベースになっています。

昭和50年後半からハード・ソフトも少しずつ安価になり、中小企業もようやく自計化できる環境が整いましたが、相変わらず手書き伝票のやり方がそのまま会計ソフト導入に移行しただけで止まっています。

平成になって、会計ソフトもより安くかつ使い勝手がよくなり、その頃になるとわざわざ伝票を作成せずに、通帳形式で預金取引を入力したり、請求書から直接売上計上を行ったりと、手書き作業から徐々に脱却

できるようになりました。

その後、会計ソフト会社も少しずつ改良を重ねつつ、銀行取引をネットバンキングから取り込み、預金取引については自動化が可能となりました。



しかしながら、上記のような流れに変わっただけで、発生主義会計に基づく帳簿記入をそのまま会計ソフトに変換したにすぎません。そのために、資金取引については、全くないがしろにされたまま、法定計算書類である損益計算書・貸借対照表作成のためだけの会計ソフトの役割であることが現在においてもどの会計ソフト会社にも共通しています。

損益計算書・貸借対照表は会計期間を1年に区切り、1年間の経営成長並びに1年経過時点の財政状態を把握するという目的においては、投資家、金融機関、税務署にとっては大変有益な情報をもたらす、賞賛すべきものであります。しかしながら、会社の資金は、一刻一刻動きがあり、日々の資金管理および2~3ヵ月先の資金繰りを把握することは、会社経営にとって人間でいう体温や体重、血圧を毎日測定するのと同じくらいに大事な情報であります。にもかかわらず、会計ソフトが会計だけに依存したのは、前述のような歴史の流れという事実および、開発コストを安くしたいという、各社の経営方針等が重なりあったものであります。

(2) 会計入力+資金支払・入金予定仕訳の入力をセットで考えるべきであった

① 発生主義会計に基づく仕訳例として

売上計上 ×月×日に

(借方) 売掛金 ×× (貸方) 売上 ××

上記の様に仕訳しますが、この売掛金がいつ入金になるか、当然取引当事者間では取引日において認識しているはずで

この取引時に同時に入金予定日の日付で

(借方) 預金 ×× (貸方) 売掛金 ××

と仕訳すれば、○ヵ月後の売掛金の入金予定金額が判明できます。

同時に仕入計上もしかりです。

(借方) 仕入 ×× (貸方) 買掛金 ××

上記のように計上すると同時に出金予定日の日付で

(借方) 買掛金 ×× (貸方) 預金 ××

としておけば、いつの時点で××が支払されるとして資金繰り予定表に反映できるはずで

② 借入金も同様です。

融資実行時に

元利均等返済

毎月末日返済 金利○%

償還期間 ××年

が決まっているので、借入金実行時において償還返済終了までの返済仕訳の記入が可能となります。

③ 固定費としては

リース料

通信費

諸会費

水道光熱費

人件費

社会保険料など

中小企業の経費のうち、ほとんどが固定費なので、前年度実績に基づいて資金繰り予定計画は可能となります。

これらの①～③を組み合わせると、資金繰り計画表、資金繰り実績表、日繰り表の3表の作成が売上・仕入計上データ以外ほとんど可能となります。

当初会計ソフト開発時に、これら資金繰り予定表まで想定しておれば、資金会計連動ソフトが可能となったはずではないでしょうか。

しかしながら、会計ソフトが40年以上経った今^{いまもって}以て、全く会計という概念だけにとらわれており、ソフト・ハードの技術の進歩は進んでいても、根本的な資金^{プラス}＋会計という発想が未だにないことは大変残念であり、かつ罪深い事であります。

8. 資金会計連動ソフト「HiGlee®」の特長

(1) 特長

- ① 資金データから入力し、会計も連動させることにより、資金繰り3表と試算表が同時に出力可能となること。
- ② 現在、弥生会計を利用しているユーザーにとっては、従来通り弥生会計をベースにしてHiGlee®を利用することによって、資金繰り3表と試算表が同時に出力可能。
- ③ HiGlee®と弥生会計ソフトを入力する場合に、どちらか一方を入力すれば、二度打ちしないで済むように設計していますので二度手間、余計な時間、ストレスのない入力が可能。

その結果、資金繰り3表、すなわち

- 1) 資金繰り計画表
- 2) 資金繰り実績表
- 3) 日繰り表

と試算表が一体となって同時に作成することができます。

(2) 法定計算書類の信頼性を確保

前記5. 現行の計算書類の問題点でもお伝えした通り、損益計算書・貸借対照表が本当に会社の実態を100%明らかにしているかという点、疑問を持たざるを得ません。しかしながら、資金はありのままの現実の姿であり、粉飾ができませんし、資金繰り3表こそが真の会社の姿です。この資金繰り3表との合わせ技によって今までの損益計算書・貸借対照表の信頼性が格段に評価され、経営者保証という人的保証からの脱却にもつながるのではないかと期待しています。

(3) 経営力の向上

これによって、中小企業経営者にとっては、2、3ヵ月先の資金繰りの状況を把握することができます。

資金繰りに困り、夜も眠れないというような経営者にとって、「金策に走り回る時間」を「売上を上げるための前向きな時間」に変えることができます。経営力を高めていくことができます。経営者は、常に健康であるこ

とにより、気力・体力・知力が充実して、はじめて会社も健全な経営が可能となります。

(4) 正確な資金繰りの確認

金融機関にとっては、会社の試算表だけでなく、うそ偽りのない情報である資金繰り3表をタイムリーに確認できることによって、本当に困っている経営者に対して信頼関係の下で追加融資、つなぎ融資の判断ができます。そして、中小企業経営者に対して親身になって相談できる関係をより一層築くことができます。

(5) 税務・会計から「資金・会計・税務」の3本柱へのシフトチェンジ

会計事務所にとっては、資金会計連動ソフトを使うことによって、本来業務である資金・会計・税務の3本柱で中小企業目線に立った財務のお手伝いをしていくことができます。「街の財務のお医者さん」としてより信頼関係を深めることで、ひいては報酬の値上げも可能となります。

(6) 信用保証協会のチェック体制の強化

コロナ融資は、資金を受けた時はいいですが、その後正確な資金繰り状況を把握できないまま、資金繰りが悪化し、会社の事業が立ち行かなくなれば、それこそ国家の損失であり、税金の無駄遣いです。資金会計連動ソフト HiGlee®を利用することによって、きちんと融資後もモニタリングできるような体制を作ることが可能となります。

(7) 中小企業活性化協議会の支援体制

会社の資金繰りが立ち行かなくなると、どうしようもない場合の返済猶予、事業再編、会社分割、DES、経営者の表明保証などをお願いをする場合には、中小企業活性化協議会の存在は不可欠であり、重要なポジションにあります。

とは言え、本当に救済しないといけない会社かどうかの見極めは、営業キャッシュフローだけでなく、資金繰り3表が平常時においても、また相談時においても常備されているかどうかで判断が変わってきます。

したがって、普段から試算表と一体となった資金繰り3表を作成する

ことは、万が一将来中小企業活性化協議会に相談を持ち込むことになった際も、重要な財務情報となるため、支援するためには必須な財務資料であるといえます。

また、相談持ち込み後の経営改善計画を作ってみたはいいけれど、結局作りっぱなしになり、机の引き出しの中に眠ってしまっているような状態では「絵に描いた餅」の計画書です。それこそ、税金の無駄遣いであり、中小企業活性化協議会の本来の役割を果たすことができません。

そのような事態の解決のため、資金会計連動ソフト「HiGlee®」を導入することによって試算表と同時にいつでもすぐに資金繰り3表を呈示することができ、中小企業活性化協議会へも有益な情報を提供することができるので、今後の経営判断にあたっては欠かすことのできないツールと言えます。

(8) 経営は逆算です

経営は逆算です。人生も仕事も一緒です。

会社の使命感・経営ビジョン・経営理念を掲げ、経営者は会社と社員を守る必要があります。

そのためには、3年先の会社の数値目標を計画する必要があります。その数値目標を、年度計画に落とし込み、P/L計画・B/S計画だけでなく、資金繰り計画まで数値管理しておかないと、結局は計画倒れになってしまいかねません。毎月試算表と同時に資金繰り計画表・資金繰り実績表も同時に可視化できてこそ、計画に対しての進捗管理が可能となります。ゴールから逆算して、活きた実績数値を基に軌道修正していく。これこそが、真の経営者が担うべき役割ではないでしょうか。

9. HiGlee®の今後のスケジュール（予定）

- 1) 製品リリース 令和6年4月11日
- 2) LP制作
 - オープン 令和5年2月1日
 - LP用動画 令和5年1月15日
- 3) 製品HP 令和5年3月1日
- 4) サポートHP 令和6年4月11日
- 5) プレスリリース 令和5年4月



10. 最後に

中小企業の株主は親族から構成されているのがほとんどです。投資家の保護は考えなくても良いのです。大事なことは、会社で働く社員が組織に対して自己の強みと人間力を活かして貢献するとともに、会社は貢献した社員に対して適正に評価し、報酬を払えるようにすることです。

会社を生き活きとした場にするためには、経営者としての覚悟と実行力がなければいけません。経営者の役割は、顧客に対しての営業活動の仕組みづくり・市場づくりと組織の仕組みづくりです。そのためには、常に人・物・金・情報のバランスが不可欠です。

特に、資金が止まれば、会社の寿命も尽きてしまいます。無用な悩み、マイナス思考でなく、前向き・プラス思考で経営をしていくためには、経営の羅針盤として資金と会計をタイムリーな情報として提供できることが、大前提です。これが、中小企業におけるDX化の最初に取りかかるべき領域ではないでしょうか。

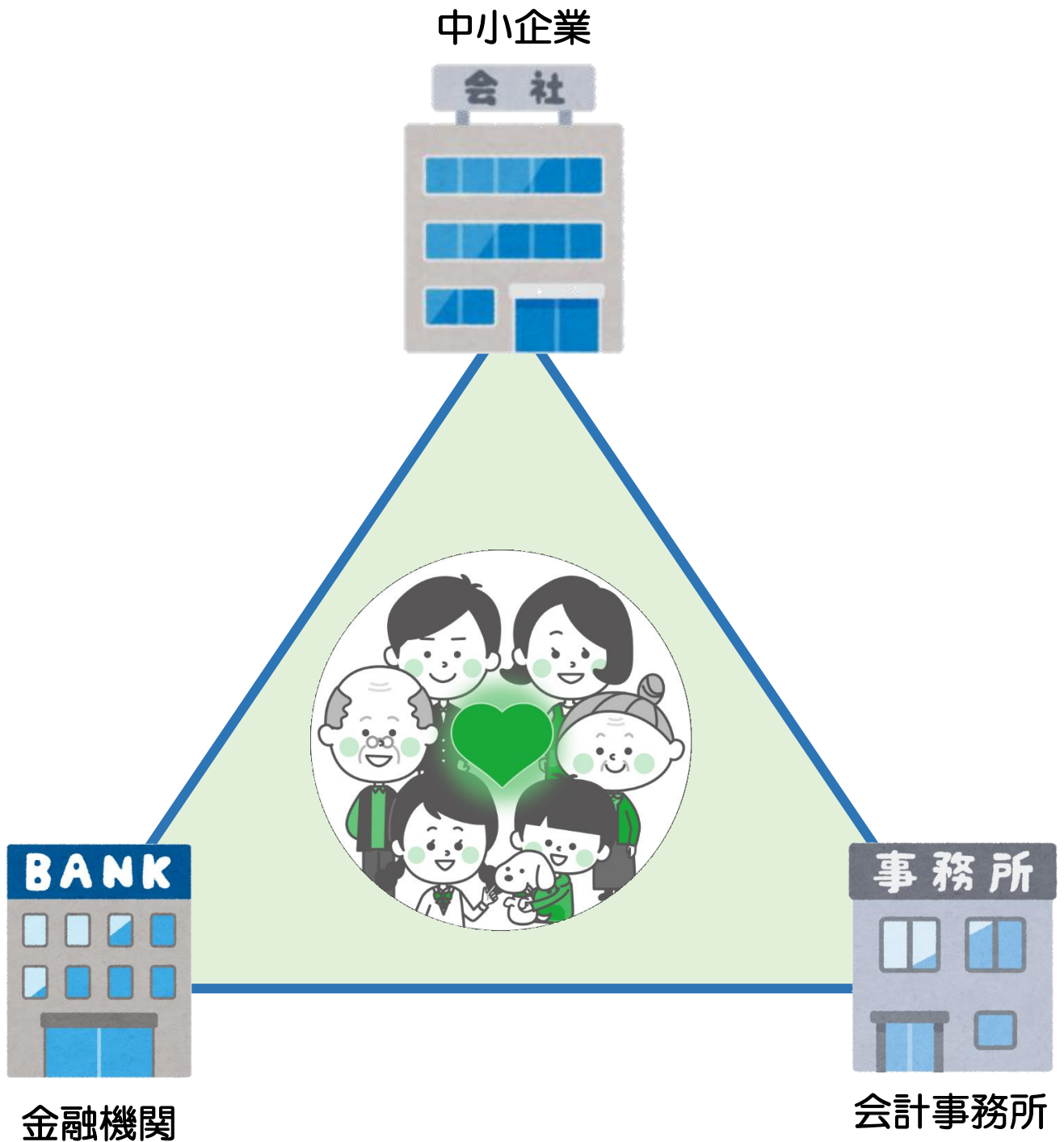
私は今後5年先には会計ソフトの試算表だけでなく、資金と会計が一体化した連動ソフトが当たり前のように普及し、資金繰りで悩んだり困ったりしない経営者が一人でも多く育ってほしいと願っています。

同時に、今後会計事務所は会計・税務という事後的な数値にとらわれるだけでなく、資金・会計（未来会計含む）・税務を一体とした業務内容へ展開することにより、一社でも多くの中小企業を助けてもらいたいと願っています。そのためにも、会計事務所の職員の中で資金会計インストラクターを育成し、資金調達・融資支援などの機能を果たしてもらいたいのです。

金融機関についても、融資実行だけでなく、コンサル機能としての資金会計インストラクターを養成することにより、新たな役割として中小企業の資金調達に取り組んでもらいたいのです。中小企業・金融機関・会計事務所は三位一体として、これからもお互い成長し、「三方よし」として地域の活性化のために発展しあってほしいと心から願っています。

私たちは、中小企業・金融機関・会計事務所を取り巻く経済環境の中で、資金・会計が一体となった計算書類を世の中に広めることによって、人生100年時代においての中小企業とそこで働いている社員が元気で生き活き

と働ける地域社会に微力ではありますが、HiGlee®がお役に立てるように、覚悟と実行力をもって取り組んでいきます。是非一社でも多くの会社にご利用をご検討いただけましたら幸いです。中小企業とそこで働く社員の成長と幸せのために、一緒に取り組んでいきませんか。



HiGlee®開発プロジェクトメンバー

プロジェクト・オーナー ひょうご税理士法人

プロジェクト・オーナー 代表社員 税理士 公認会計士 社会保険 労務士	妹尾 芳郎
プロジェクト・リーダー	山口 紘輝
営業 活動 交付 申請	吉満 正樹
交付 申請	塩治 恵
要件 定義 評価 検証 顧客 サポート	井伊 亮太
	古塚 みなみ (令和5年新卒採用予定)

ソフト開発・コーディネーター

公認会計士 システム監査技術者	芝野 稔
--------------------	------

ソフト開発責任者 三愛ケーアールディ株式会社

プロジェクトマネジメント システム設計	黒田 英樹
ソフトウェア開発 リーダー	安藤 久留美
ソフトウェア開発 担当	佐藤 友哉
ソフトウェア開発 担当	木村 優里

販促プロモーション制作支援

株式会社サードアイ	代表取締役	片岡 龍
株式会社アント	代表取締役	木下 直一
ブルーフォグ・ソリューション株式会社		中山 麻美