

CONTENTS

<p>page 1</p>	<p>ベルーフからのお知らせ TKC南近畿会秋期大学にて野村克也氏による特別講演を開催！ お申込みはお早めに！</p>	<p>3</p>	<p>黒字化大作戦 担当：松丸 黒字化のヒントをお伝えしている連載の第5回。 「キャッシュフロー」第2回のテーマは「資金繰りに関係する3つの回転期間について」</p>
<p>2</p>	<p>お客様訪問日記 三晃薬局様 担当：松丸 地域の患者へのきめ細かいサービスが特徴の薬局</p>	<p>4</p>	<p>「独立開業『夢』日記」更新案内 社長と会社を元気に！上田ブログの更新案内 ベルーフニュース 新スタッフのご紹介と岩岡TKCシステム専任講師選出</p>

ベルーフからのお知らせ

質問やお問合せはお気軽に担当者もしくはベルーフまで。

TKC南近畿会秋期大学開催のご案内(野村克也氏が講演！)

ベルーフの所属しているTKC南近畿会では来る9月17日に「**私たちが！中小企業が！この時代を元気にする**」をテーマに秋期大学を開催いたします。

今年の秋期大学はTKC全国会会長の大武健一郎氏による基調講演に加えて、東北楽天ゴールデンイーグルス名誉監督の野村克也氏を迎えて、「戦略」をテーマにした特別講演が決定しました！！

お申込み先着200名様までは野村克也氏の著書のプレゼント付です！！

参加お申込みは巡回監査担当者もしくはベルーフまで参加希望人数と希望者名をご連絡ください。

お席に限りがございますので、お申込みはお早めをお願いします！！**沢山のご参加をお待ちしています！！**

< 第19期TKC南近畿会秋期大学 >

開催日時 平成22年9月17日(金) 13:00 ~ 17:30

会場 八尾市文化会館プリズムホール(近鉄八尾駅前)

会費 3,000円

基調講演 「大変な時代における経営戦略」

大武 健一郎(TKC全国会会長 元国税庁長官)

特別講演 「弱者の戦略」

野村 克也(東北楽天ゴールデンイーグルス名誉監督)

参加申込 巡回担当もしくはベルーフまでお申込下さい。



TKC全国会は元気な会社のヒストクター！、10,000名の経営者集団です。
第19期TKC南近畿会秋期大学のご案内
「私たちが！中小企業が！この時代を元気にする」
基調講演 大武健一郎氏
TKC全国会会長・元国税庁長官
「大変な時代における経営戦略」
特別講演 野村克也氏
東北楽天ゴールデンイーグルス名誉監督
「弱者の戦略」
先着順で200名の方に野村克也氏著書をプレゼント！
開催日：平成22年9月17日(金)
会場：13時00分～17時30分
会費：会員5,000円 / 聴衆 各案3,000円
場所：八尾市文化会館プリズムホール(近鉄八尾駅前)
〒581-0803 大阪府八尾市光野2-40
TEL 072-524-5111

お客様訪問日記

毎月巡回監査で訪問しているお客様をご紹介します。

三晃薬局様
(監査担当 松丸)

三晃薬局(さんこうやつきょく)は柏原市に店舗を構える地域に密着した薬局です。

三晃薬局ではオーナーの森さんはじめスタッフ一同が大病院の目の前にある薬局や大型のドラッグストアでは出来ないような患者さんへのきめ細かなサービスを心掛けています。

近鉄堅下駅すぐの堅下店に加えて、6月1日に玉手町店を新たにオープンし、柏原市を中心に薬の処方が必要な方の支援に力を入れています。

三晃薬局が他の薬局と違うのは、**地域の患者さんとの信頼関係を大切にしている**こと。

特に身体の不自由な患者さんや、長期の投薬が必要なため処方薬の量が多くなってしまふ患者さんなどには自宅まで処方薬を配達するなど、患者さんへの「サービス」を大切にしているのです!

「薬の配達はおオーナーの森さんでないと嫌だ!」とおっしゃる方もいるというエピソードからも患者さんとの信頼関係の深さがうかがえます。

三晃薬局では現在、長期間の投薬による患者さんの薬品代の負担を考え**ジェネリック医薬品を推進**しています。

ジェネリック医薬品とはあるメーカーの特許期間の切れた医薬品を他のメーカーが同じ成分で同じ効用を目的として製造した医薬品で、先行メーカーの医薬品よりも安い価格で同じ効用を得ることが出来ます。

医師による治療と同様に薬は自分の身体に大きな影響を与えるもの。お薬の悩みや相談は、ぜひ患者さんの目線を大切にしている三晃薬局へ! きっと親身になって相談に乗っていただけます。



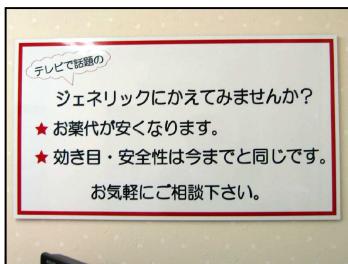
新たにオープンした玉手町店



寛いで処方待つことが出来ます。



様々な処方に対応しています。



ジェネリックを推進しています!



森さん(右)と担当の松丸

誰でも行ったことのある調剤薬局。でも、その奥は意外と知りませんよね。様々な処方箋に対応できるように非常にたくさんの薬を常時保管しています。僕には名前を見てもチンプンカンプン!? でも処方箋がくると手際よく袋に詰めている森さんの姿は、とても安心できます。僕が監査にお伺いした時、スタッフの患者さんへの対応はすごく親身で丁寧です。患者さんからの信頼も厚い様子が伺えます。

新店舗を6月にオープンしました。また、楽しみがひとつ増えました!
(担当 松丸より)

三晃薬局(さんこうやつきょく)

Open am.8:30 ~ pm.7:00(水曜・土曜はam.8:30 ~ pm.1:00)

定休日 日曜、祝日

Address 堅下店:大阪府柏原市大泉1-4-9 (近鉄堅下駅より徒歩2分)

玉手町店:大阪府柏原市玉手町25-37

tel 072-973-1589(堅下店) 072-979-7351(玉手町店)

黒字化大作戦

資金の流れを把握して強い会社を目指す！ VOL.2

～ 回転期間のさわりまでを知る編 ～

担当：松丸 直也

前回まで
A社は毎年順調に売上を伸ばし、黒字決算を実現している。しかし、資金繰りが順調でないことに気づき、ひとつずつ原因分析を始めることとなった……。

社長
わが社は利益を出しているのに、なぜ資金がないんだ？

ベルーフ
利益は売買が成立すれば確定しますが、実際の入金はその後になりますからね。社長、資金の流れはつかめていますか？

社長
そりゃ、末日で締め、翌20日に入金、翌25日に支払だからロスはないだろ。うまく回っているはずだ……。

ベルーフ
そんなんです！
入金があつて支払をしているので、うまく回っているように感じますが、貸借対照表をみれば、資金繰り改善の余地はまだまだあります。

取引の流れは「仕入 在庫 販売」となっていますよ。ね。資金の流れを考える場合、**3つの確認したいポイント**があります。この3つについておさえていきましょう！

ベルーフ
もつと詳しく教えてください！

社長
支払ができていないのに、資金がうまく回っていない？

確認したい3つのポイント

- 仕入をしてから支払いをするまでの日数はどのくらいなのか？ (買入債務回転期間)
- 在庫として保有している商品等が販売されるまでの日数はどのくらいなのか？ (たな卸資産回転期間)
- 売上をしてから入金されるまでの日数はどのくらいなのか？ (売上債権回転期間)

仕入から入金まで

商品の仕入、商品の販売、買掛金の支払、売掛金の入金。この一連の取引を図にするとこうなりますね。

はい、上記の図を見て、一連の取引がすべて終わるまで、**運転資金の調達が必要となる期間**が生じています。よね。この期間を如何に短くするかが大切なんです。つまり、**たな卸資産を早く販売し、売上債権を早く回収し、買入債務は遅く支払う**、ということです。

社長
ん？というところは……。俺は各取引会社ごとに支払や入金を管理していたが、それだけでは不十分だということだな。

ベルーフ
各社の資金サイトも重要ですが、全体の資金の流れを把握してはとずいぶん違います。

社長
そうか。よし、ひとつずつ確認していこう！

8月号に続く。

FX2で3つのポイントを確認してみよう！

FX2画面より「41全社業績の問合せ」を選択

メニューボタンより「貸借対照表」を選択

「経営分析値」タブを選択

回転期間が日数で表示されます
・ 自社前年値およびBAST黒字平均値と比較することが出来ます。

行	項目	当月	前年同月
1	売上債権回転日数 (日)	100.5	84.6
2	たな卸資産回転日数 (日)	14.0	16.0
3	買入債務回転日数(支払) (日)	155.6	193.9

税理士上田兵二ブログ「独立開業『夢』日記」更新案内

「独立開業『夢』日記」 <http://315962.blog.shinobi.jp/>

H22.6.18更新

「業種によって資金調達の難しさは変わるか？」

今回のテーマは創業・開業につきものの資金調達です。金融機関は業種によって様々な面を審査しています。資金調達の際はぜひご相談を！

H22.6.25更新

「どの段階で会計事務所に頼むべきなのか？」

決算や申告を機に会計事務所を検討される方も多いますが、資金計画や事業計画を立てるためにはぜひ創業前からの相談をおすすめします。

H22.7.2更新

「第三者に相談することのメリット」

開業について社長一人で考えると、希望的観測や少ない材料で判断してしまいがちです。第三者に相談することで目的や課題もクリアになります！

H22.7.9更新

「税理士事務所に依頼するのが遅くなってしまったら？」

税務は法律なので、期限が決まっていたりして相談が遅くなると有利な選択ができないことも。「どうしようかな？」と思ったらぜひベルーフへ。

岩岡がTKCシステム専任講師に選任されました。

ベルーフが所属しているTKC全国会では今年「めざせ！元気な会社のビジネスドクター『企業の持続的発展に役立つ経営改善支援』」をテーマに、所属税理士および職員を対象とした大規模なセミナーを実施します。

このたびベルーフの岩岡がTKC全国会が選任するこのセミナーのTKCシステム専任講師に選ばれ、先日東京にて開催された講師団研修に参加してきました！

専任講師は全国のTKC会計事務所の中からTKCシステムをお客様の発展のために活用している事務所職員から選ばれ、岩岡は7月後半より南近畿の所属税理士および職員に向けて研修を行います。

全国からわずか169名のみ専任講師に選出された名誉とこれから始まる研修を前に、岩岡も普段以上に気合いが入っています！！

ベルーフも岩岡を中心にお客様の黒字化に向けてTKCシステムをこれまで以上に活用していけるよう頑張ります。



講師団研修にて代表挨拶する岩岡。

ベルーフに新しい仲間が加わりました！

7月よりベルーフに新しいスタッフが仲間入りしました！！

皆様、はじめまして！

7月に入社いたしました山本恭子と申します。

前職は化粧品会社の財務部で会計に携わっておりました。

ベルーフの職員として、専門知識を深めると共に、人間力の向上に努め、皆様のお役に立てるように日々精進です。

巡回監査等でお会いさせて頂く機会がありましたら、どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

ベルーフtwitter始めました！！

ベルーフ全員でtwitterを始めました。社長と会社に元気になってもらえるように日々つぶやいていきますので、フォローをお願いします。各自のアカウントはHPのプロフィールよりご確認くださいませ！

プロフィールページ

<http://www.315962.jp/profil.html>

