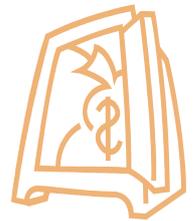


～疑われない、疑わない現金管理～

数字はお金の動きを意味し、経営はその数字で表現されます。

しかし、帳簿の数字と実態が一致していなければ、サロンの正しい状況はわかりません。帳簿上の数字が真実の姿を映し出していなければ、自分のサロンに潜んでいる問題点を見逃してしまいます。

現金管理で最も重要なことは、毎日のお金の出入りを把握し、帳簿上と実態で違いがないかどうかをチェックすることです。日々の記帳をするだけでなく、間違いがないかきちんとチェックする体制を確立することが大切です。



現金管理が出来ていないとどのような事が起こるのでしょうか？

売上や経費の計上漏れに気が付かない…もし横領されたとしても見過ごしてしまいます
サロンの小さな支出に気が付かない…知らず知らずに経費の無駄が膨らみます
お金を何に使ったかわからない…お金がない理由はオーナー自身かもしれません



現金をわかりやすく手軽に管理する「つり銭定額方式」と「小口現金方式」をご紹介します

1) つり銭定額方式

毎日同額のつり銭を残し、レジを締める際の現金と翌日つり銭の差額を全額普通預金に預け入れる方法

(メリット)

現金の始まりと終わりが同じ金額なので帳簿がつけやすく、毎日の現金過不足も発見しやすい
余分な現金を持ち歩くなどサロンの金庫に現金を入れておく必要がない
その日の現金残をそのまま入金するので日々の売上が把握しやすい

(デメリット)

経費が出やすい

2) 小口現金方式

売上は毎日全額普通預金に預け少額の支出のみ小口現金として現金精算する方法

(メリット)

売上を全額入金することにより売上が通帳に記帳され確実な証拠となる
オーナーの知らない多額の支出が抑えられる
使用できる現金が限られているので節約につながる

(デメリット)

支払の際、手元に余分な現金がないため、銀行振込等の事務手続きが増える
現金出納帳と小口現金出納帳の2つの現金帳簿を付ける

I. 売上の計上が漏れないチェック体制

美容業の現金管理で一番重要なのが売上管理

税務調査の際には売上の計上漏れがないかどうかを必ずチェックされます。

売上が帳簿に正確に計上されている事だけでなく、オーナーもスタッフも

売上を抜いていない事を証明しなければなりません。

帳簿に計上されている売上が真実の姿かどうかをチェックされます。

Q 売上が漏れていないことを証明するにはどのようにしたらよいでしょうか？

A 売上を抜く隙も抜かれる隙もないようなチェック体制を確立することです。

もしかしたらオーナーには真実の売上が見えていない場合もあります。

Q 絶対に今日の売上は合っていると断言出来ますか？

A 売上のチェック体制の確立は税務調査の際に疑われないためだけでなく、

横領などの不正を防ぎ、オーナーが従業員を疑わないためにも必要不可欠です。

Q 横領や不正の事故報告で多い手口としてはどのようなものがあるのでしょうか？

A 来店されたお客様の売上全部を削除して、その分の売上を抜く、

カラー、カットのお客様のカラー売上分を削除して、カラー分の売上を抜く、

社員販売として大量に原価で店販品を買い、知人などに販売する等の手口があります。



II. 横領を防ぐ売上チェック体制

1. レジ締め後の終礼で売上の読み合わせをする

スタイリストごとに今日来店されたお客様とメニューを報告し、POSや予約表の客数や売上と合っているかどうかを全員で確認し合います。

<ポイント>

来店した順番に報告すると客数が多いと把握しづらくなります。スタイリストごとに報告をすることで、担当スタイリスト本人又は補助したアシスタント、レジ担当者が売上の漏れに気付きやすくなります。横領防止だけでなく、スタイリスト個人の売上目標の達成確認も出来ます。

メニューを報告することで、メニューの一部が漏れていることも気づきやすくなります。

2. POSを削除した人が削除理由を書いて売上日報に貼る、削除履歴は毎日打ち出し

横領の証拠は削除履歴に残っていることがほとんどですが、毎日確認していないことが多いようです。

削除履歴は毎日打ち出し、削除した本人が理由を記入するよう徹底することで、

削除による横領が出来ない環境が作れます。

3. 従業員販売など自家消費は他のスタッフがレジをする

事業用に仕入れた材料や商品をオーナーや従業員が個人で使用する場合には、自家消費として収入計上しなければなりません。

収入計上しなければならない金額は、のいずれか高い金額です。

仕入金額(原価)以上の金額
販売金額の70%以上の金額



自家消費は計上が漏れやすいため、購入する本人ではなく、他のスタッフがレジを担当して漏れを防止しましょう。

Ⅲ. 予告なしにある日突然「おはようございます」税務署の調査官がやってきた

美容室のような現金商売の税務調査では、取引の収入支出を表す現金出納帳は残高が「命」。毎日記録する帳簿残高と実際の手許残高は常に一致していなければなりません。

つり銭を間違えて、もし多く渡し過ぎてしまったら**雑損失**、もらい過ぎは**雑収入**として毎日記帳し実際の現金残高に合わせておかないと、いい加減な帳簿とみられて、疑いの目を向けられます。

税務調査のキーポイントは書類の保存

事業に関係のあるもので捨てていいものではありません。お客様から予約の電話を頂き、「予約表」に記入する。「割引券」を持参された場合は、「カルテ」に記入する。施術が終わり、「売上傳票」に記入し、代金を受け取り「領収書」をお渡しする。これらの通常の流れの中に出てきた書類はすべて保存しなければなりません。これらの書類を整然と保存していることが、調査における一番の信頼となります。

売上の計上漏れが見つかったら...

もしも、あってはならない売上の計上漏れが税務調査で明らかになった場合は、多額の重加算税が課されることとなり、その税率は、35%です。

(例)年間100万円の売り上げ計上漏れがあった場合...

法人税等 100万円×36% = 36万円 これに対する重加算税 36万円×35% = 12.6万
消費税 100万円×5% = 5万円 これに対する重加算税 5万円×35% = 1.7万円
合わせて、約55万円が追徴されます。

その他に延滞税、地方税や地方税にかかる延滞金もかかります。また、役員賞与として認定されれば、オーナー自身の所得税や住民税もかかります。



税務調査に必要な書類

...(注: 下記関係書類の保存期間は通常7年間、欠損金がある場合は9年間です)

1. 売上傳票	10. 日報
2. 予約受付表、カルテ (古いカルテも含む)	11. 棚卸表
3. レジシート	12. 給与台帳、タイムカード
4. 決算書	13. 金銭消費貸借契約書 借入返済明細
5. 総勘定元帳	14. 賃貸契約書、その他契約書
6. 美容日記帳などの帳簿類	15. リースクレジット契約書
7. 預金通帳(当座、普通、定期預金等)	16. 保険証券
8. 領収書(振込の場合は振込控え)	17. スタッフの履歴書
9. 請求書、納品書 (売上、仕入、内装、修理等)	18. 議事録



大事なことは、常日頃から売上、現金管理の大切さをスタッフ一人一人に理解してもらい、お店の体制として確立させることです。前のページでご紹介した、現金管理を毎日実践して、調査時に修正申告にならないよう、また横領や使い込みが絶対に起きることのないサロン作りをすることが重要です。

～ どうなるの？マイナンバー制度 ～



1. マイナンバー制度とは？

個人と法人に固有の番号を割り振り、番号によりばらばらになっている税金、年金、医療などの情報を集め、利用する仕組みで、2015年1月から運用開始予定です。導入のきっかけは、政府が進めている「社会保障と税の一体改革」の実現です。

その効果は { より正確な所得把握が可能となり、社会保障や税の給付と負担の公平性が図られます
 社会保障や税に係る各種行政事務の効率化が図られます
 行政機関から国民にプッシュ型の行政サービスを行うことが可能となります

2. マイナンバー制度で何が変わるの？

よりきめ細やかな社会保障給付	<ul style="list-style-type: none"> ・「総合合算制度」の導入 ・給付過誤や給付漏れ、二重給付などの防止
所得把握の精度向上	<ul style="list-style-type: none"> ・所得や扶養家族の名寄せや突合により、所得のチェックが効率的になる ・株式の譲渡所得や配当等を名寄せすることで個人に関する税の捕捉が容易になり、資産の把握が可能となる
災害時の活用	<ul style="list-style-type: none"> ・災害時支援を必要としている人のリスト作成 ・医療情報の活用
行政情報の入手	<ul style="list-style-type: none"> ・自宅のパソコン等から自分の情報や利用するサービスに関する情報を閲覧可能
事務手続きの簡素化	<ul style="list-style-type: none"> ・納税証明書や住民票など添付書類の削減 ・医療機関における保険資格の確認
医療介護などのサービスの質の向上	<ul style="list-style-type: none"> ・年金手帳、保険証などの機能の一元化

3. 考えられるサロン経営への影響

(1) 税金に与える問題について

マイナンバー制度は「税と社会保障の一体改革」の一環として行われているため、その一番大きなテーマは、何といっても消費税の増税です。

消費税 2014年 4月...8% 2015年10月...10%

当然ながらメニューを改定し、お客様に消費税相当額の負担をお願いしていくことになるわけですが、税率アップによる消費者心理の冷え込みも予想されるので、メニューの値段設定は最重要課題となってきます。

一見すると、消費税の納税義務がない売上げ1000万円未満のサロンにとっては関係ないように思われますが、実はそうではありません。お客様から消費税を頂かなくても、サロンが支払う家賃や光熱費や、材料費等には消費税がかかってくるのです。

(2) 労務に与える問題について

業界のなかで、社会保険の加入は、いまだに大きな問題です。マイナンバー制度が実施されると、その問題が浮き彫りにされ、未加入状況が明らかになってきます。

今まで曖昧にされてきた社会保険の加入も、強制的に実施されるようになるXデーは、すぐ目前に迫ってきているということを知っておいてください。

サロン経営セミナー2012

第4回 9月4日(火)

「サロンの出店計画」

14:00～16:00

定員 各回20名

第5回 11月6日(火)

「経営計画で未来を決める」

13:00～17:00

会費 各回3000円(顧問先様は無料)

