

おわりに

継続していくために必要なもの

独立は簡単にできます。しかし、継続していくことは容易ではありません。では、継続していくために、必要不可欠なものはなんですか？

それは、利益です。

確には、税引き後の利益になります。例えば、1,000万円の売上があっても、経費に800万円使えば、手元に残るのは200万円です。一方、売上が600万円でも、経費が200万円ならば残りは400万円。売上1,000万円のケースより200万円も多くなります。さらに、そこから税金の支払いがあります。大事なことは、売上を伸ばすことではなく、手元に残る利益をしっかりと確保できているかどうかになります。

なぜならば、利益が、1年間働いた自分へのお給料になるからです。

しかし、フリーランスは、この「利益」という感覚を、なかなか持ちにくいようです。それは、一番大きな経費が自分の時間経費で、外部へ支払う費用が少ないからではないかと思えます。

小売業であれば、〈商品売上一仕入原価＝粗利益〉という計算式に当てはめれば、すぐに利益を概算できます。例えば、1,000円で仕入れた商品を1,600円で売れば、粗利益は600円。利益を増やすには、いかに安く仕入れて、高く売るかということになります。

これに対して、自分の労働が商品となるフリーランスの場合は、10万円の売上をあげるための原価は、自分の時間単価とその仕事に何時間を費やしたかによって求めることになります。自分の時間単価は、希望年収や相場の金額から試算して、算定をしてみてください。

毎日忙しく仕事をして、結果的に適正な利益が得られていなければ、その仕事を続けていくことは、だんだん難しくなっていきます。ガンバっていれば、お金は後から付いてくる、というのはウソです。ガンバリ方を間違えていたら、いくら一生懸命仕事をして、望む収入に到達することはできません。

自分の仕事のやり方が正しいかどうか、自分へお給料を支払うだけの利益が出ているかどうかをチェックするのが、経理になります。そのレポートが決算書です。で

すから、申告書を税務署に提出したら、“ああ〜、やっと終わった、これで今年もオシマイ！”にはしないでください。大事なことは、ココからです。

私が本書で一番お伝えしたいことは、最後の第8章に書きました。決算を終えたら、ぜひ経営分析をしてみてください。1年を振り返って、次のアクションを考える。その積み重ねが、必ず大きな成果をもたらしてくれます。

初版から11年、感謝です！

人との出会いやつながりが、仕事に大きな変化を起こします。2006年に本書の出版が実現できたのも、“分かりやすいソフトを、自分で作ろう！”という思いをカタチにできたのも、力を貸してくれた仕事仲間が存在があってこそそのことでした。この場を借りて、感謝の気持ちを伝えたいと思います。

はじめに、書籍をご購入いただき、ソフトをご愛用いただいている読者の皆さんへ心から感謝いたします。毎年、確定申告シーズンが終わると、“不安でしたが、1人でなんとかできました！”“自分にもできるという自信ができました！”“開業年から青色申告できたのは、このソフトのお陰です！”と全国からメールをいただきます。このご連絡が励みとなって、毎年改訂版を重ね、今年初版から11年目を迎えることができました。

書籍の制作では、佐藤隆志さん、藤原政則さんに大変お世話になりました。サイトやソフトのシステム開発では、佐藤康光さん、増尾一善さんをはじめ、エンジニアの友人たちにバックアップしていただき、本当にありがとうございます。

最後に、独立当初の経理から本書の企画へのアドバイスまで、税務を支えてくれた勝島千恵子さんご夫妻に感謝の気持ちを贈ります。



2016年11月
塚田 祐子