

事務所通信



Progress～進歩～

一期一会

(広告)
29年9月号
2017年9月1日発行
三宅税理士法人
代表社員 三宅孝治
(中国税理士会 倉敷支部会員)
倉敷市中島2370番地14
TEL 086 - 466 - 1255
FAX 086 - 466 - 1288
第124号
発行担当者:山崎 亜紀



まだまだ日中は暑い日々が続きますが、朝晩は涼しくなり秋の気配を感じますね。
長かった子供の夏休みも終わり、個人的には少し開放感を味わっております。
9月1日は「防災の日」ですね。台風シーズンになりますので、この機会に防災用品、避難先等の再確認をされてはいかがでしょうか。

さて、今月のテーマは先月の「変動損益計算書」を活用する為の続きとして、「売上の拡大」「限界利益率の向上」「固定費の見直し」についてです。

《売上の拡大》

売上は **客数 × 単価** という式で表す事ができますので、売上拡大する為には、客数と単価をアップする必要があります。

客数をアップするためには

- ・既存顧客の維持 こまめな営業訪問・電話、よりよい電話対応・接客サービス、迅速な対応、ニーズ調査
- ・新規顧客の拡大 販売エリアの拡大、販売方法の見直し、紹介キャンペーン、拠点営業などの方法が考えられます。

単価 (顧客当たりの売上) をアップするためには

- ・商品・製品 新商品の開発・取り扱い、技術力による差別化、提案営業、サービスの有料化、成長分野との関連づけ
- ・価格 高付加価値商品の開発、値上げ、価格体系の整備
- ・サービス クレジット販売、営業時間の見直し、アフターサービス、積極的なクレーム処理、スピーディな納品、無料サービスの見直し
- ・販促 広告、ホームページ等による広告活動、セール、キャンペーン、営業マンによるセールス

《限界利益率の向上》

限界利益 = 売上 - 変動費 となりますので、限界利益率を向上させるには

- ・売上単価のアップ 売価の値上げ (高付加価値化) ・値引きの減少
 - ・変動費率のダウン 仕入単価 / 外注単価の見直し・材料使用量の削減・外注のカット (内製化) 不良 / ロスの削減
 - ・販売ミックスの改善 限界利益率の高い商品群の売上割合の向上
- 等が必要になってまいります。



《固定費の見直し》

固定費とは、売上の大小に関わらず発生する費用となります。
日本の企業は固定費が占める割合が多い傾向にあります。これは売上が下がると赤字に陥りやすい事を意味しますが、反面、固定費の削減は利益改善に直結します。
そこで、今回は固定費削減の具体例をいくつかご紹介します。

固定費に分類される費用
人件費・賃借料・水道光熱費・通信費・減価償却費・旅費交通費・接待交際費・支払利息など

削減可能な費用と必要な費用を仕分けし、前年比・予算比を上回っている費用、削減可能な費用は即座に削減を行います。しかし、固定費の無駄は慢性化して気づきづらい性質があります。
現状から削減可能な項目を探し出す方法では、不要なものを見つけ出す事が難しいので、ゼロから必要なものを選定する方法が良いでしょう。全体の10%削減などではなく、総勘定元帳を見て一つ一つ削減できるかどうか検討することが重要になります。

固定費の削減は実現可能なものから手を付けていきます。固定費削減の活動は、日々の業務を通じて、小さなことを積み上げていくことで効果が上がります。そのため、コスト削減意識の持続が重要となります。
削減実績を営業成績のように貼り出して「見える化」し、達成率等を全社員で共有するといった工夫も必要になります。

固定費削減の具体的取組

- ・ペーパーレスの実現
- ・事務用品・紙の使い方の見直し
- ・光熱費の削減、空調の温度設定の見直し
- ・保守管理契約内容の見直し
- ・制服の廃止
- ・会社契約の携帯電話を廃止し、個人への一定額料金補助方式への変更
- ・福利厚生サービスのアウトソーシング

より具体的な一例

・社内決済の電子化でペーパーレス化を実現

IT環境の整備などで、必要なデータはコンピュータですぐに確認できるようになっています。社内決済文書を社内メールなどのコンピュータで行い、いわゆる決済箱を廃止した会社も見つけられます。このような方法を採用すると、印刷、コピー用紙が必要なくなり、紙の節約にもつながります。
コピー機は1枚当たり〇円というようなカウンター料金がかかるケースもあり、コピー回数の減少 = 経費削減につながります。決済文書のほか、閲覧資料もメールを活用すれば紙の使用量は大幅に削減することが可能となります。

・電話・通信回線の契約の見直しを検討する

従来の固定電話のほか、最近では携帯電話・インターネット電話など通信も幅広くなっています。中でもインターネットの通信料が格安になっているケースがあります。
全ての電話をインターネット電話に切り替える事は難しいかもしれませんが、一部でも契約を切り替える事で経費削減につながる事は可能です。また、現在複数の会社で契約をしている場合には、一括契約に切り替える事で、契約料金の引き下げにもつながります。

・節電・節水の意識の徹底で、水道光熱費の無駄をなくす

会社の規模が大きくなるほど、水道光熱費は削減効果が増大します。
水の出し方を少し弱めるために、元栓を絞る、無駄な電気はすぐ消す、LEDへ変更する、冷暖房の温度調整をこまめにするなど、いずれも家庭では行っている節電策ですが、会社となるとその意識が欠如してしまいます。節電の意識を徹底させるために、節約を壁に掲示する。
最近よく言われている地球環境改善を訴えるなどの方法で意識づけを徹底しておこなう。

・非生産部門のアウトソーシング化 (外部委託) を図る

アウトソーシングによる経費削減効果は非常に大きいものとなります。アウトソーシングの活用を検討する部門としては、非生産部門になります。清掃員・運転手などがあげられます。いずれも人件費がかかるため、総額人件費で考えると正社員として雇用するよりはコストが安く済むケースが多いので、アウトソーシング化も検討してみましょう。

いかがでしたでしょうか。先月号の変動損益計算書と合わせてご覧くださり、御社の経営に少しでもお役に立てれば幸いです。
変動損益計算書等にご質問がございましたら、スタッフまでお気軽にご相談ください。

H29.10.1より最低賃金の改正

最低賃金とは、最低賃金法に基づき国が賃金の最低限度を定め、使用者はその最低賃金額以上の賃金を支払わなければならないとする制度になります。

毎年10月1日に改定があり、H29.10.1より岡山県は最低賃金が**781円**となり、前年の757円より24円の引上げとなりますので、ご留意ください。

< Visionのご案内 >

毎月開催中の**経営計画書作成セミナー: Vision**

今月の開催日は**9月7日(木)**です。
経営者の方が日頃考えていらっしゃる事を、年に一度、当事務所において頂き、経営方針書や行動計画表を作成して頂いています。
まだ参加された事のない方、経営計画を作ってみませんか。

開催日	対象者	申込期限
9月7日(木)	7・8・9・10月決算法人様	9月1日(金)
10月5日(木)	8・9・10・11月決算法人様	9月29日(金)
11月9日(木)	9・10・11・12月決算法人様	11月2日(木)

< 9月カレンダー >

7	木	*経営計画書作成セミナー: Vision
11	月	*8月分源泉所得税・住民税の納付期限
27	水	*個人の消費税 中間申告の振替納税日
30	土	*7月決算法人の確定申告・納付期限
		*1月決算法人の中間申告・納付期限
		*消費税(4期)の納付期限(年税額400万円超の4・10月決算法人)
30日が土曜日の為、申告・納付期限は平成29年10月2日(月)となっております。		