



経理の窓 4月号

平成22年4月1日号

冬のような寒さに、桜の花も、凍えているようにみえます。

それでも、春の雑草や花、蛙の声は、季節の移り変わりを教えてくれます。

今月の税務	法人 : 2月決算法人の確定申告と納付 地方税 : 軽自動車税の納付 固定資産税と都市計画税の第1期分の納付 個人 : 所得税の振替納税日、4月22日(木) 消費税の振替納税日、4月27日(火) (口座振替での納税をご利用の場合)
--------------	---

会社の経営を見直すヒント

経済状況が厳しいなかでも、儲かっている会社もあれば、そうでない会社もあります。不況にも強い会社は、「顧客の獲得」と「効率的な経営」に、優れている会社です。

《残高試算表を読む時のポイント》

- ①粗利益率は、高いか低いかな？
- ②売上高は、必要経費を賄うのに十分な売上金額かどうか？
- ③人件費率は、高いか低いかな？
- ④設備投資した資金の回収（減価償却）は、できるかな？
- ⑤売掛金と買掛金のバランスは、？
- ⑥必要運転資金（現金預金）は十分かな？

《売上を安定させる『顧客の創造』のポイント》

- ①リピート購入率は、どうか？
- ②需要があるか？ライバル数は？
- ③差別化、ブランド化が構築されているか？

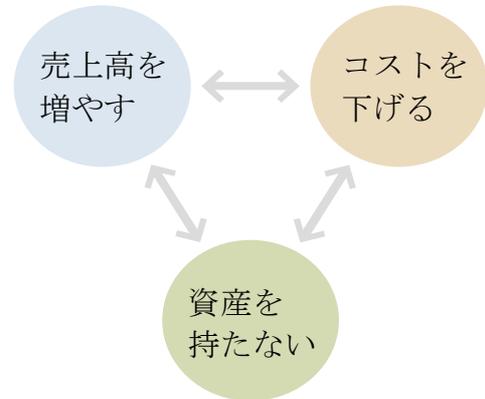
「一人あたりの利益」にこだわる経営へ

「売上高」と「組織・資産の規模」を目標にした経営では、いつの間にか人件費（固定費）が増えて、損益分岐点売上高の高くなった効率の悪い会社になっていることがあります。個人別（部門・事業別）の損益計算書を作成すると、改善すべきところがよりわかりやすくなります。「売上高」から「一人あたりの利益」へ目標を変更することによって、「少数精鋭で効率の良い」経営を目指すようになります。

経営改善のポイントは、売上高を上げて、コストを下げて、資産を持たないようにすることですが、売上を増やすことだけを目標にして、それ以上にコストを上げてしまったり、コストを下げすぎた結果、売上を減らしてしまったり、新規投資を抑制しすぎたために、売上がじり貧になってしまっ
ては、意味がありません。全体のバランスを考える必要があります。

■ 経営改善には、他の要素への影響を考慮した全体最適を考える

$$\text{総資本利益率} = \frac{\text{利益}}{\text{資本}}$$



労働生産性をアップさせるヒント

- ① 管理部門のコストを削減するには、
本当に必要な作業と無駄な作業を仕分けする。
家賃の値下げ交渉をする。
- ② 普通の人に普通以上に働いてもらうには、
少数化することで一人一人が精鋭化する。
業務のマニュアル化やチェックリストを作成する。
- ③ アウトソーシング（外注）を活用する。

4月1日に平成22年度の税制改正の勉強会に参加してきました。政権交代の影響で、いつもなら市販されている税制改正情報の小冊子も、販売されていない状況です。平成22年度からグループ法人税制という新しい制度が導入されます。100%グループ内の受取配当の益金不算入は、平成22年4月1日以降から適用、1,000万円を超える資産の譲渡損益の繰延は、平成22年10月1日以降から適用になりますので、適用時期に注意が必要です。特殊支配同族会社の役員給与の損金不算入は、廃止となりますが、定期同額給与の制度は、残っています。抜本的な措置は、平成23年度で改正を講じるとあります。国会の審議や財務省の発表を待ちたいと思います。