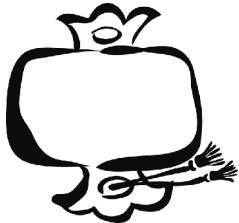




ランチェスター



FROM ユアブレーション 尾上会計事務所



P1

° f !Á " ° !~!° "[{ r¥ !• eÑ

先月号で申上げた『経営の8大要素』は、言ってみればごく当たり前のことで、今更説明を必要とするものではないかも知れませんが、ちゃんと分かっておりさえすれば経営がすべて順風満帆かと云うとそうはいかなくて、『経営の8大要素』のうちのどれかがきちんとしていないだけで、思った姿が実現しなくなっている訳なので、そのケースの場合は改めて検討が必要となります。そこでもう一度基本に帰って

1. ô!Á 商品（製品・サービス・技術）対策
→革新性。成長性。既存の商品等であっても組み合わせを変えたり大きさを換えたりすることで変化をつける事が可能か・・・オズボーンの法則その他で検証
2. !~!, !• 営業地域（どの地域を中心とし、どの範囲）対策
→中心地域。重点地域。範囲。
3. á!š 業界・ルート・客層（対象とする業界、ルート、客層をどう決めるか）対策
→個人か法人か。性別、年代別、職種別、趣味別、出身別、グループ別等ターゲットの選定。
4. !~!~!~!~!™ e!~ p 営業（新規見込み客開拓、取引継続、次客紹介）対策
→訪問、広告、ネット、頻度購買、スポット。
5. í-2 „（既存客の確保、リピーター、固定客化）対策
→ファン作り。優良安定顧客の確保体制の構築。
6. μ"（要員確保、配置、教育訓練、処遇）対策
→合理的な人員配置。賃金制度、処遇の見直し。粗利益を対象とする評価方法の導入。
7. ` f（設備、運転資金投入企画、資金の調達、記帳決算）対策
→不要資産の有無。購入かリースか。一人当たり粗利益の業界比較。
8. : Ó（戦略実力の効果的な展開をする時間の使い方、働き方）対策
→社長の時間配分は、『戦略』57%、『仕組みづくり』29%、『日々の仕事』14%

ランチェスター経営戦略では上記の8要因の実行段階でのウエイトの掛け方は均一でなくウエイト付けが必要である。それぞれのウエイトは、2、3、4、5の『営業関連』で53.3%、1の『商品関連』が26.7%と、『営業と商品領域』だけで80%を占める。

また6の『組織関連』で13.3%、7の『資金関連』で6.7%（うち簿記会計面は1%）とされており、経営全体を大局的に捉えることが重要である。



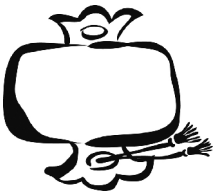
ハクションレター



FAX INFORMATION

Ha^\$ ") \$ "#%! ## %oi

FROM ユアブレーション 尾上会計事務所



P2

Pr<A<• - "F »!z!, A s !†!•!y!~!;!— !ž "b

安倍晋三首相は10月1日、消費税率を平成26年4月1日より現行の5%から8%に引き上げることを正式に表明しました。半年後に向けて、会社として準備しておくことをまとめましたので確認してみてください。

①価格表示について

小売業を営んでいる場合は値札の変更が必要です。特別措置として税抜価格での表示が認められるため必要に応じて活用しましょう。具体的な表示例は下記の通りです。

〇〇円 (税抜)

〇〇円 (税抜価格)

〇〇円 (本体価格)

〇〇円+税

個々の値札においては税抜価格のみを表示し、別途、店内の消費者の目に付きやすい場所に、明瞭に、「当店の価格は全て税抜価格となっています。」といった掲示を行う方法も認められています。平成27年10月1日からは10%への税率変更も予定されていますので、再度変更する手間、コスト等考慮して表示を変える必要があります。

また、POSレジを使用している店舗は8%の税率対応が可能か確認しておきましょう。

②価格転嫁について

大規模小売事業者（買い手）が、取引を行っている事業者（売り手）に対して消費増税分についての減額、買い叩き、利益提供の要請などを行うことは、10月1日施行の消費税転嫁対策特別措置法により禁止されています。また、「消費増税分は当店負担」「増税分値引き」等の宣伝・広告も禁止されています。

③会計・販売管理・在庫管理ソフトについて

いずれも8%の税率に対応可能かどうか確認しましょう。有料でのバージョンアップ等が必要になる場合があります。TKCのソフトはインターネット回線を通じて毎月システム更新をするので安心です。請求書の発行についても同様に確認しておきましょう。

④納税対策について

消費税の課税事業者に関しては、納税額が単純計算で従来の1.6倍となりますので、納税資金の準備と資金繰り対策が必要です。

①、②に関しましては、公正取引委員会HPの『消費税転嫁対策コーナー』において『消費税転嫁対策特別措置法について』として詳しい法律の内容や具体的な事例が紹介されています。同法は平成29年3月31日まで適用されますので、価格表示等についてはそれまでに従来の税込表示に戻す必要があります。お忘れのないようにお願いします。

※新たにハクションレターの配信先をご紹介頂ける場合には、お手数ですが□に✓を入れご返信ください。

□ 下記へ配信してください。
会社名 _____

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛
TEL _____

FAX 079-288-0997
FAX _____



ハクシヨウレター



FAX INFORMATION

Ha^\$ ") \$ "#% ## %oi

FROM ユアブレーション 尾上会計事務所



〃 - ê!• !š P!q!¹ 〃

P3

毎日記帳して、帳簿をつけるのは、税金を計算するために仕方なくやっていると思っておられませんか？
実は、帳簿は財務状況を正しく把握し、経営に活かすために不可欠なものなのです。歴史をみてもそのことがうかがえます。

帳簿は、14世紀にイタリアの豪商メディチ家が始まりといわれています。何をもって儲けたか、あるいは損をしたかという商売の内容を記録したわけです。

日本においては16世紀末の戦国時代、豊臣秀吉が帳簿に基づく管理によって、自軍の財務状況を正しく把握していたといわれています。その上で必要な手を打ち、戦力を整えることで戦に勝つという「財務的センス」にすぐれた武将であり、その結果として天下統一を成し遂げたと言ってもよいでしょう。

また、天下統一を目指す秀吉のもとでその頭角を現したのが石田三成です。秀吉の九州征伐後、大幅に領地を減らされ、藩の運営に行き詰った島津氏に対して、三成は簿記を教え、藩の財政や収支を正しく把握させた上で、少ない領地でも藩が運営できるような改革を促したといえます。

このような歴史上の偉人達の取り組みを企業経営に置き換えると、厳しい市場環境において、自らの組織の経営状況を正確に把握し、その上で経営の意思決定を行うことがいかに重要かお分かりになるかと思います。まさに「歴史の陰に帳簿あり」です。

さて、中小企業庁が「中小企業の会計に関する基本要領（以下、会計要領）」を平成24年3月に策定しました。これは中小企業の「営業の方が忙しく、経理担当者も少ないのでなかなか会計に手が回らない」などといった実態を考慮して作成されています。この「会計要領」は『経営状況の明確化、経営者自身による説明能力の向上、資金調達力の強化』を実践するための『中小企業のための会計制度』といえます。

これに関連した内容で11月14日（木）の13：00から姫路商工会議所でセミナーを実施します。皆さまの参加を心よりお待ちしております。（記事担当：武田）



œ ~ b ® r Ñ" !™!z!· !† Ø | u
!f !a!a!w!® [!¹ !g!·!f È



当事務所のお客様である『本覚寺診療所』様が毎年恒例のイベント『ほほえみ祭り』を開催されます。

【日時】11月10日（日）10：30～14：00

- ◆本覚寺診療所・木の里デイサービス前（姫路市花田町加納原田159、お問合せ先079-253-6611）
- ◆講演会「楽しむ認知症予防って？」（講師：栗木剛先生）（10：30～11：30）
- ◆50&50コンサート（ヴァイオリン&ピアノ）（13：00～14：00）
- ◆アロマ石鹸・ルームスプレー手作り体験、健康チェック、はばタン撮影会、福祉用具相談コーナー その他豚汁、コロッケ、おにぎりなどが無料で振る舞われます。ぜひご家族でお越し下さい。

※今後ハクシヨウレターの配信をご希望されない方は、お手数ですが□に✓を入れご返信ください。

今後希望しない
会社名

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛
TEL

FAX 079-288-0997
FAX