



ランチェスター



FROM ユアブレーション 尾上会計事務所

P1

所長
コラム

経営を構成する8大要因その6は組織対策

これまでに申し上げた8大要因は、取扱う商品、製品、サービスと顧客対策という大きな要素（経営全体の80%）を占めると解説してきましたが、残る20%は、それらを運営するために要員の確保と配置が合理的になされることと、その為に要員の教育訓練や処遇が正しく行わなければならないなりません。

特にお客から好かれ、気に入られ、喜ばれて忘れられないようにする為の教育訓練は社長の重大な任務であります。ランチェスター経営戦略ではこれを**組織対策**と位置づけています。

次いで、その7は資金配分と調達を司る**財務対策**で効率よく資金を調達し、有効に設備投資や運転資金にバランス良く余裕を持って回転を図ると共に、不要不急の資金にも対処できるよう長短期の経営計画と相俟って、盤石の財務体質を築いておくことが経営者の使命と言えるでしょう。

以上述べてきたように、7つの要因がもし同業他社と同等の実力である場合は、残る要因は**時間戦略**が決め手とされています。つまり、物理的に経営効率を良くする為の多時間投入は言うまでもなく、逆に営業時間を短縮してでも売上高を増加させる方法や、日中長時間営業の場合、2交代から無交代にして既存顧客の顧客満足度を上げたり、社員の交代による非効率ロスを無くす等の有効時間戦略の他、本来経営力＝経営資源×人的能力×時間²という定説もあり、また個人の実行力＝質30%＋時間70%という説もあります。

また飛行機の離陸時には安定飛行時の3～3.5倍のパワーが必要とされていますし、次回は効率よく時間を活かす為のアイビーリーの25,000\$のハウツーについて解説します。

このようにして、経営を構成する8大要因を個々に見るだけでなく、全体での調和が図られなければならないなりません。その意味でこれらを一表にまとめ、全体を俯瞰するとともに、個々の要因については、SWOT分析をかけて足らずを補い、良きを伸ばすというのが「L a. M a. S」の大きな特色であります。

即ち、企業内部の各要因毎に強み・弱みを抽出すると同時に、社外環境で成長機会となる要因と阻害（脅威）要因を予測可能な範囲で抽出して、自社の現状分析をまず忠実にを行うことが肝要であり、これを着実に行うことが出来なければ、問題点の改善によって企業存続発展に貢献する芽を摘むことになりかねないので、「L a. M a. S」の活用はあなどれないことになります。

因みに「L a. M a. S」の概略図を次葉に添付しますので、ご活用または疑問の向きは是非お申し越し下さるようお願い致します。



ハクシオンレター



FAX INFORMATION

Vol.213 2014/5月号

FROM ユアブレン 尾上会計事務所

La.Ma.Sチャート1

多目的(分析・計画両用)変動損益図表 ()別 (単位:万円)

(ユアブレン・尾上会計事務所)

自 期 (~) 至 期 (~)

社名

6	<p>A. 売上高</p> <p>B. 変動費(A-C)</p> <p>C. 粗利益(イ+ロ)</p> <p>D. 固定費(ハ)</p> <p>E. 経常利益(ニ)</p> <p>粗利益率(C/A)</p> <p>1人当粗利益 人員</p>	3	<p>全体合計</p> <p>A. 売上高</p> <p>B. 変動費(A-C)</p> <p>C. 粗利益(イ+ロ)</p> <p>D. 固定費(ハ)</p> <p>E. 経常利益(ニ)</p> <p>粗利益率(C/A)</p> <p>1人当粗利益 人員</p>	7	<p>A. 売上高</p> <p>B. 変動費(A-C)</p> <p>C. 粗利益(イ+ロ)</p> <p>D. 固定費(ハ)</p> <p>E. 経常利益(ニ)</p> <p>粗利益率(C/A)</p> <p>1人当粗利益 人員</p>
2	<p>A. 売上高</p> <p>B. 変動費(A-C)</p> <p>C. 粗利益(イ+ロ)</p> <p>D. 固定費(ハ)</p> <p>E. 経常利益(ニ)</p> <p>粗利益率(C/A)</p> <p>1人当粗利益 人員</p>	4	<p>A. 売上高</p> <p>B. 変動費(A-C)</p> <p>C. 粗利益(イ+ロ)</p> <p>D. 固定費(ハ)</p> <p>E. 経常利益(ニ)</p> <p>粗利益率(C/A)</p> <p>1人当粗利益 人員</p>	8	<p>A. 売上高</p> <p>B. 変動費(A-C)</p> <p>C. 粗利益(イ+ロ)</p> <p>D. 固定費(ハ)</p> <p>E. 経常利益(ニ)</p> <p>粗利益率(C/A)</p> <p>1人当粗利益 人員</p>
5	<p>A. 売上高</p> <p>B. 変動費(A-C)</p> <p>C. 粗利益(イ+ロ)</p> <p>D. 固定費(ハ)</p> <p>E. 経常利益(ニ)</p> <p>粗利益率(C/A)</p> <p>1人当粗利益 人員</p>	1	<p>A. 売上高</p> <p>B. 変動費(A-C)</p> <p>C. 粗利益(イ+ロ)</p> <p>D. 固定費(ハ)</p> <p>E. 経常利益(ニ)</p> <p>粗利益率(C/A)</p> <p>1人当粗利益 人員</p>	8	<p>A. 売上高</p> <p>B. 変動費(A-C)</p> <p>C. 粗利益(イ+ロ)</p> <p>D. 固定費(ハ)</p> <p>E. 経常利益(ニ)</p> <p>粗利益率(C/A)</p> <p>1人当粗利益 人員</p>

出典:ランヂェスター経営計画VTR <http://www.lb-c.com/>

不詳複製

出典:MY法マンダラチャート 株式会社経営研究所 <http://www.myho.co.jp>

La.Ma.Sチャート2

経営を構成する8要素別SWOT分析

(ユアブレン・尾上会計事務所)

年 月 日 ~ 年 月 日

社名

6	組織対策(要員確保・配属・教育・訓練・処遇)	3	業界・ルート・客層対策(お客の明確性)	7	財務対策(1位作りの為の資金配分・調達)
2	営業地域対策(重点地域・営業範囲)	経営を構成する8要素別SWOT分析		4	営業対策(新規顧客開拓・継続取引・紹介)
		自社の強み (S)	外部での成長機会 (O)		
		自社の弱み (w)	外部での阻害要因 (T)		
5	顧客対策(既存客維持・ファン作り)	1	商品(製品・サービス)対策(高競争力)	8	時間戦略(戦略実力同等なら多時間投入)

出典:ランヂェスター経営計画VTR <http://www.lb-c.com/>

不詳複製

出典:MY法マンダラチャート 株式会社経営研究所 <http://www.myho.co.jp>

※今後ハクシオン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

ユアブレン 尾上会計事務所 宛

TEL

FAX 079-288-0997

FAX



住宅購入前に知っておきたい

P2

「住宅ローン控除」と「すまい給付金」

平成26年4月1日から消費税率が8%に引き上げられましたが、同時に住宅を取得する際の税負担を軽減するための様々な措置が取られています。今回はそれらの措置のうち「住宅ローン控除」と「すまい給付金」についてご紹介いたします。住宅購入をご検討の方は、ぜひ忘れずこれらの制度をご活用ください。

①住宅ローン控除の控除限度額拡大

平成26年4月1日から平成29年12月31日までに住宅を取得した場合の住宅ローン控除限度額が、居住開始年から10年間で最大400万円（年間で最大40万円）まで拡充されます（従前：10年間で最大200万円、年間で最大20万円）。また、所得税から控除しきれない残額については、住民税から最大13万6,500円（従前：最大9万7,500円）が控除されます。

また、認定住宅（耐震性・省エネ性に優れた、一定の要件を満たした住宅）に係る住宅ローン控除限度額についても、同様に10年間で最大500万円（年間で最大50万円）まで拡充（従前：10年間で最大300万円、年間で最大30万円）されるほか、バリアフリー・省エネ・耐震などのための改修工事を行った場合にも税額の軽減措置が設けられています。

②「すまい給付金」制度の開始（※注意！税制ではありません。）

一定の年収要件等を満たす住宅取得者に対して、最大30万円を給付する新制度「すまい給付金」の申請受付が始まりました。すまい給付金の給付額は、家族構成や年収に応じて、下図の計算式により計算されます。なお、下図の給付額は消費税率が8%である場合であり、今後、消費税率が10%に引き上げられた場合には、給付額や適用要件が変わる予定となっています（※適用要件や申請方法等の詳細は、すまい給付金のホームページ <http://sumai-kyufu.jp/> をご覧ください。もらえる給付金額のシミュレーションもできます）。

【給付額】

給付額 = 給付基礎額 × 登記上の所有権の持分割合



給付基礎額	収入額の目安	都道府県民税の所得割額
30万円	425万円以下	6.89万円以下
20万円	425万円超 475万円以下	6.89万円超 8.39万円以下
10万円	475万円超 510万円以下	8.39万円超 9.38万円以下

※扶養対象となる家族が1人（専業主婦・16歳未満の子）で、夫は給与所得者である場合。

（記事担当：松尾）

※新たにハクシオ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 _____



P3

情報

ビジネス書式、無料にて差し上げます！

尾上会計事務所では、会社運営のあらゆる場面で必要な「ビジネス文書」の書式を Word または Excel のデータでお渡しするサービスを始めます。書式は下記の5つの分野で合計2,300書式あり、さまざまなケースに対応できる書式が揃っています。データでお渡ししますので編集も可能です。

☆ビジネス文書…社内文書（福利厚生、社内連絡、業務運営）、社外文書（社内案内、商取引慶弔見舞）、メール文例（社内、社外、英文）

☆契約書…売買、貸借、譲渡、贈与、委任、労働、請負、合併 他

☆内容証明…土地・建物の貸借、不動産売買、金融取引、会社運営、トラブル 他

☆会社規定…経営、人事、総務、業務、管理、建設業

☆各種申請書・届出書…労働基準監督署、公共職業安定所、年金事務所、協会けんぽ、警察署
国土交通省、法務局

データはメール添付または監査時に持参してお渡しすることが可能です。ご希望の際は監査担当者までご連絡下さい。

情報

決算期について



3月は最も多くの企業の決算が集中する時期です。当事務所でもその申告期である5月に向けていわゆる繁忙期に当たり、最も業務が集中する時期の一つでもあります。

ではなぜ、3月決算の企業が多いのでしょうか。主な理由としては、国や地方公共団体の予算編成期間が4月～3月であることや、それに合わせて上場企業に3月決算が多いことなどから、決算＝3月というイメージで決めてしまっているケースもあるのではないのでしょうか。

決算期の決め方としては、繁忙期ではないこと、売上が最も上がる月の前がよいと言われています。（顕著な上下動があったとしても残りの月で調整できるため。）

もし会社にとって今の決算期が都合が悪いという場合は、決算期を変更することが可能です。ただし、変更した期は1年未満で決算・申告を行うこととなりますので、利益計画を含めて綿密なシミュレーションが必要です。尾上会計事務所までご相談下さい。

※今後ハクシオン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

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛

FAX 079-288-0997

会社名

TEL

FAX