



News Letter

(株)K & K経営労務コンサルティング

〒151-0061東京都渋谷区初台1-19-4-202

電話: 03(6383)3031 F A X 03(6383)3038

http://www.k-kconsult.com

mailto: hatsudai@k-kconsult.com

e-ウォッチ

消費税増税は不況に苦悩する中小企業への励ましか、追い打ちか

政府は10年度の経済見通しについて3年ぶりのプラス成長との見解を発表しました。この間の大手企業の株主総会でも、日産・ゴーン社長8億9千万円、ソニー・ストリンガー会長4億1千万円(他に4億円余相当のストックオプション)など、1億円以上の役員報酬が大きなニュースとなっています。上位20社の利益剰余金がこの1年間で1.5兆円も積み増しされ、世界的不況の嵐は過ぎ去ったかのようですが、中小企業の現場においては“別世界”の出来事としか実感できないのが実情です。

【“持ち直し”というが...】

日本政策金融公庫の総合研究所が発表した「中小企業景況調査」(5月発表)によると、中小企業の景況について、前月と同じ“持ち直しの動き”との判断を示していますが、その内容を見るなら、中小企業経営においては依然深刻な状況が続いていることも明らかです。売上動向を示す売上DI(前月比「増加」-「減少」)は、昨年第1四半期のどん底から脱しマイナス幅が縮小したとはいえ、2007年4月以来一貫して前月を下回る「減少」超で推移し低迷しています。分野別で見ても、売上増を実感しているのはエコポイントや地デジを追い風にしている家電関連だけで、建設、衣生活、食生活関連では、“土砂降り”とも言うべき大幅なマイナスが続いています。

【切実な期待とは裏腹に】

また興味深いのは、「今後の売上げ見通し」と実際の売上げに大きな隔たりがある点です。調査では「今後の売上げ見通し」について、4カ月連続で「増加」超と、中小事業者の切実な期待が色濃く表れた調査結果となっています

が、実際には「減少」超のままです。事業の立て直しと資金繰りに奔走するものの、なかなか報われず、期待を裏切られ続ける中小事業者の姿が垣間見られます。

そしてその一方で、販売価格の「低下」と仕入価格の「上昇」が同時進行しているのも今年に入ってからの特徴です。一昨年秋のリーマンショック以来、販売価格と仕入れ価格がともに低下する“デフレ”局面に突入した観がありましたが、今年1月以降、販売価格は「低下」したまま、仕入価格DI(「上昇」-「低下」)がプラスに転じ、利益を出しにくい状態が続いています。仕入価格「上昇」の背景には、海外需要の増大などがあると思われませんが、内需を支える中小企業にとっては、経営を圧迫する大きな要因となっています。【消費税増税?.....期待される「需要刺激策」とは】

4月に発表された信金中央金庫の地域・中小企業研究所の「中小企業景況レポート」でも、「大きな改善はみられていない」、今後は「小幅改善」(建設は「悪化」)とし、“デフレ不況下の中小企業経営”と題した特別調査の結果を合わせて公表しました。

それによると、多くの中小事業者がデフレ不況からの回復を「政府による需要刺激策」に求め、大きな期待を寄せています(66.0%で2位以下と倍以上の差)。また、「当面は回復しない」との悲観的な見方が、小規模企業ほど高い比率になっているといえます。

多くの中小企業にとって、体力はもうあまり残されていません。それだけに政府の経済政策への期待も高まります。そしてその柱は、国民の購買力強化による内需拡大であるべきでしょう。ところが、始まった参議院選挙では、与党も野党第1党も消費税増税の大合唱とは...。これではますます国民の購買力を削ぎ、内需を冷え込ませてしまうことにならないでしょうか。

国民的な大議論と将来に悔いを残さない選択が、国民一人ひとりに迫られています。

** 安居楽業 **

6月に事務所を初台に移した。新宿から1駅歩いて20分程の場所でも、甲州街道から道を少し入るだけでこんなに静かになるのかと不思議なほどだ。新事務所は建物がきれいなこと、壁一面の窓ガラスから正面に小学校の校庭を見渡すことができ、スタッフ一同大変気に入っている。先日まで校庭で行われていた運動会の練習では、日に日に上手になっていく子どもたちの様子までわかり社内の会話も弾んだ。中小企業は、地域と密接に関わりながら存在すると言われる。東京の地域との関わりは分かりにくいのが実際だが、新事務所は住宅街の一角。まだ移転してひと月ほどで地域と結びつきは少ないが、よく顔を合わせる人とは挨拶も交わすようになった。これまで中小企業の地域との関わりは、雇用と納税くらいしか思い浮かばなかったが、何よりも地域とのコミュニケーションだと考えられるようになった。オフィスの事務所では考え難かった点だ。少なくとも昼間の多くの時間を過ごす点では地域住民の一人に違いない。初台に移転したことも何かの縁である。地域に関わり、地域を作りながら事業を発展させていきたいものだ。

... 下

** あんきよらくぎょう ** 自分の今ある状況を心穏やかに受け入れ、楽しんで仕事をすること。『漢書』第六十一巻貨殖伝から。

経営課題を見定めて 経営者に聞く

不況・過当競争に抗して生き残り、 安心して事業承継できる力をつける



有限会社村山クリーニング専務取締役：村山祐氏

3月後半から6月にかけては、コートやセーターなど冬物がいっせいにクリーニングに出され、一年を通して最も忙しい時期になります。でも今年は4月に入っても寒い日が続く、雪が降るような異常気象だったために、4月の売上はさっぱり伸びませんでした。その分、GW明けあたりから一気に忙しくなりました。

過当競争に不況が加わり...

しかし、この時期全体としては例年よりも少ない。その最大の原因はリーマンショックと言われた一昨年秋以降の不況にあることは間違いありません。一昨年秋以降の売上の落ち込みは深刻です。弊社も売上が落ち込む1月から2月にかけて資金繰りに窮し、金融機関への協力要請などK & Kさんにも協力いただいて手を尽くしてきました。

でも、不況の影響だけが原因ではないと思っています。クリーニング業界の過当競争は、かなり以前から続いており、全国展開する大手チェーン店の進出が、ワイシャツ1着100円などという低価格競争を先導しています。こうした競争に巻き込まれて、廃業を余儀なくされるクリーニング店が少なくありません。一方で、社会全体の衣生活の変化やメーカーによる新素材開発、さらには少子高齢化と人口減の影響もあるかもしれませんが、全体的にクリーニングを必要としない傾向も強まっています。

だから、今後も絶対に社会から必要とされる業種・業界であることは間違いのないとは思っていますが、従来通りでは生き残れない。

業界特有の売上の季節変動に合わせて

そのためには一つは、売上アップの努力です。

通常のクリーニング業では、月々どこでもだいたい同じパターンで売上が増減します。4月と5月が売上の最大の山で、その後下降し、10月、11月に小さな山が来て、1月、2月が一番の底。毎年この繰り返しで、底と山の差はだいたい2～3倍です。

だから売上アップのためには、年間売上の半分を売り上げる3月～6月の山をできるだけ大きな山にすること。それと、売上が落ち込む時期に、その落ち込みをできるだけ小さくすることが必要です。

季節に左右されない需要もある

それからもう一つ、一般家庭から出される衣類はこのように季節に左右されますが、季節と無関係に年間を通してコンスタントにクリーニングを利用するという事業者もあります。

たとえばホテルやレストランなどもそうですが、そういう事業者との取引も重要だと考えています。

今はちょうど売上が下降する時期に入ったわけで、どんなキャンペーンをやっていくか、検討しているところです。既存のお客を対象にした「%引き」などのキャンペーンはもちろんです。新規のお客を獲得するとりくみを重視したいと思っています。そのためには、ホームページを活用することも一つの方法ではないかと。

仕入取引を見直し、原価率2%減

もう一つ、経費削減の努力です。

クリーニング業では、洗剤やドライ用の溶剤はもちろんビニルカバーやハンガーなどの原材料の支出はかなりの負担になります。これまで弊社の原材料仕入れについては、ほとんど1社との取引で、密接な取引関係を結ぶことで安定供給を確保してきたわけですが、一方で価格的には割高な取引となってきました。とくに今日の不況下においては、価格的なデメリットは直接経営圧迫の要因となるわけで、今回思い切ってその見直しにとりくみ、これにより原価率で2%の改善になりました。これは年間5百万円ほどの経費削減になるわけで、その効果は大きいと思います。

これからも、より安く安全で環境にも配慮した原材料を使用するという立場で、進めていくつもりです。

バカにならない家賃・テナント料

また、スーパーなどのテナント店では家賃・テナント料が大きな負担となり、利益を出しにくくしている場合が多く、これらも交渉を通して解決していかなければなりません。スーパーのテナント料は、各スーパーごとに算出方法が異なり、定額制だったり売上高比例制だったり、その合算だったり様々です。また共益費なども様々で、これらが各店舗の採算性に直結しています。各店舗の売上アップの努力を重ねつつ、家賃・テナント料の適正化を図らなければならないと考えています。

事業承継も大きな経営課題

これら努力と合わせて、弊社の場合、とくに重要な課題になってきているのは、創業者である社長の父親がよいよ高齢で、私がおのれをきちんと受け継ぐということであり、そのための力量をつけなければなりません。そうでなければ、父も安心して私にバトンタッチできないでしょうし、約80人の従業員も安心できません。その自覚をもって、挑戦したいと思います。

<有限会社村山クリーニング> 1957年創業。練馬区に工場を有し、約30店舗の直営店やスーパーテナント店をはじめ、ホールセル業(下請け・卸)なども展開。年商257百万円(H21年度)。従業員約80名。

経理部・総務部の お約束事

総務部は“潤滑油”

総務部の山田寧子さんは勤続12年のベテラン。いろいろな仕事に精通して自信を持って日々の業務に携わってきました。ところが、ある日上司(課長)に呼ばれて、「もう少し他の部門の人たちに配慮してくれ」、「総務部は他部門をフォローするのも仕事のうち。やっつけ仕事は駄目だよ」と言われてしまいました。

【他部門・他者のフォローは「私の仕事じゃない」?】

課長が言うには、他部門からの報告書や請求書の提出期日が守られなかったり、会議での確認事項が実行されていなかったりすることが多くなっているとのことでした。

寧子さんの会社もここ数年の不況の影響で人員削減に取り組まざるを得ず、少なくなった人数でより増加した業務をこなさなければならなくなっており、さまざまなボカやミスが発生し出していました。総務部も7人から5人に減員となっていて、ベテランの寧子さんの業務量もかなり増加していたのです。そうした状況の中で、他部門への依頼事項もメール1本送ってよし、会議で確認した事項はそれでよしとしていました。

課長からは、「大変な時期だからこそ確認事項を確実に実行してもらうためのフォローも必要なんじゃないか」とのことでしたが、この忙しい中、「一度確認した事項を再確認するなんてとてもできないし、その確認事項が実行されないのは自分の責任ではない」と、答えてしまいました。

みなさんはこの寧子さんの発言をどのように考えますか?

【各部門や個々の従業員の仕事がスムーズに進むには】
結論からいえば、寧子さんのような立場で仕事をして、会社の状況が良くなっていくことはありません。

総務部の仕事というのは、会社が決めたことを実行していくための“潤滑油”としての役割を果たしていかなければならない部門です。会社内にこのような問題が発生しているのであれば、その原因を取り除いてスムーズに進むようにしていくことが大切です。

このような問題では、期日前に実行状況を確認すると同時に、実行のための障害物が発生している場合にはそれを取り除いていくことも必要です。

また、機械的に誰にでも、何にでも再確認をすれば良いということではありません。再確認をしなくても実行してくれる人や部門もあれば、“前歴”から見てこの人やこの部門は「危ない」ということがあるはず。状況を良くつかみ検討して、効率的、効果的に行うべきでしょう。そして当面の目標としては、確認事項が期日どおり実行されるということですが、長期的には、そうした人や部門が訓練されて成長していくことを目標にすることが必要です。そうした観点を考慮してのアプローチを検討していくことが大切です。

とは言え、寧子さんのように膨大な業務を抱えている人にとっては、そのための時間を捻出していくことが大きな壁になります。次はこの壁を乗り越えていくスケジュール管理について考えて見ましょう。

** 7月9月の経理部・総務部の仕事**

7月12日(月)は下記の申告納付等の期限が集中しています。

労働保険の確定保険料 概算保険料申告納付期限

労災保険と雇用保険の保険料を算定してこの日までに納付します。確定保険料は、前年4月から今年3月までに支払った賃金総額を算出し、それに保険料率を乗じて保険料額を算定します。

概算保険料は、その基礎となる賃金総額の見込額が、前年の賃金総額の100分の50以上100分の200以下であれば、前年の賃金総額を用いて保険料額を算定することになります。

社会保険の算定基礎届の届出期限

健康保険と厚生年金保険の保険料算出の基礎となる標準報酬月額を決めるためにこの算定届を提出します。

今年4月から6月までの3カ月間に支払った報酬総額を3で除した額を報酬月額として標準報酬月額が定められます。

対象は、7月1日現在の社会保険の被保険者で、新たに決まった標準報酬月額は、9月分の保険料から計算の基礎となります。

源泉所得税と住民税の特別徴収税額の特例納付の納付期限

毎月の給与から控除している源泉所得税と住民税特別徴収税額を特例納付としている場合は、半年分(1月～6月)の税額の納付期限となっています。

社会保険の標準報酬月額変更届

4月から6月の間に賃上げ等により固定的賃金の変更があり、かつ変更があった月から3カ月間の報酬の月額(平均額)が、従来の報酬月額に比較して2等級以上変動した場合は、標準報酬月額変更届を届出なければなりません。この場合、上記3カ月間の翌月から標準報酬月額が変更され、前述の算定基礎届の届出対象からは外されません。

社会保険の賞与支払届

社会保険の被保険者に対して賞与を支払った場合は賞与支払届を年金事務所に届出なければなりません。

この賞与支払届に基づき、支払賞与額に保険料率を乗じた保険料を支払うこととなります。6～7月に賞与を支払った場合は忘れずに届出てください。

京王新線

初台 (新宿から1駅) に移転しました

6月から渋谷区初台の新事務所で、新たに業務をスタートしました。
クライアントのみなさんや相談に見えた方々との打ち合わせスペースも確保しながら、
機能的で快適に仕事ができる事務所としてレイアウトしています。

小学校のグラウンド(人工芝)に面し、広々とした空間の向こうにはオペラシティ(新国立劇場)などの高層ビルが見える住宅街です。
今まで以上に、気軽にお越しいただける事務所として発展させていきたいと思ひます。

移転から約1カ月を経てしまひ、すでにたくさんの方々から訪問いただひていますが、あらためてお付き合いあるみなさんをお招きして、ささやかながら新事務所の披露会を企画しました。

ぜひお越しください。スタッフ一同、心からお待ちしてしまひます。



右:スペースを上手く使って機能的に
上:小学校の校門越しに東京オペラシティ



K & K 新事務所「披露会」ご案内

日時 : 7月15日(木)午後5時30分~

会場 : 株式会社K & K 経営労務コンサルティング事務所(上記地図をご参照ください)

なお、午後6時過ぎには会場を移して、ささやかですが夕食を兼ねた懇親会を予定してしまひます。6時を過ぎてお見えの方は、「初台駅南口」を出られたら、会場をご案内してしまひますので、お電話をお願いしまひます。090-6006-3706(下山)

K & K 新事務所「披露会」

準備の都合上、ご出席いただける方は恐縮ですが、FAX(03-6383-3038)をお送りいただくか、お電話、メールにてご連絡いただけますようお願い申し上げます。

ご出席

(お名前)

(御社名)