

「売上原価」とは、業務用や店販用の仕入です。

現状の売上原価は、12.5%です。売上原価が1%違うと一年間でどれくらいの金額になるのか。

現在の年間売上 26,160,000 円の1%は 261,600 円です。

目標年間売上では、33,960,000 円の1%、339,600 円です。

家賃1ヵ月分に相当します。

または、そのお金を販売促進である広告宣伝費に充てれば、お客様をどれだけ呼べるでしょうか。

そのためにやるべきことは、

1、在庫管理です。

在庫はお金です。過剰在庫やデッドストックは、お金を眠らせていることになります。もっと有効活用をするために過剰在庫やデッドストックを排除します。そのことによって、在庫管理の手間やストックスペースの煩雑さなどの問題も解決してきます。

2、ムダ、ムラをなくす。

カラー剤などの使用量の基準をお店全体で決める。お店の備品や消耗品を大事にする。これだけでもかなりムダムラがなくなります。せこくなれと言うことではなく、物を大切にするという気持ちが重要なのです。

「人件費」とは、給与だけではなく、通勤費、社会保険料、厚生費なども含みます。

人件費は、コストの中で最も高い比率です。

美容業の共通すること、売上の上がっている店舗の人件費率は低く、売上の低い店舗の人件費率は高いというデータがあります。

経費削減といって人件費を削ると、スタッフのモチベーションや品質の低下を招き、今まで支持してくれていたお客様の足も遠のき、売上を下げることになります。結果は、人件費は下がったけど、売上も下がったので人件費比率は変わらず、規模が縮小しただけです。

人件費のコントロールの意味合いは、人材の活用です。無理を強いるのではなく、スタッフの持っている能力を最大限に生かすことです。

「成長したい」「向上したい」という意欲に火をつけることです。技術が向上してお客様から喜ばれることを嫌がるスタッフはいません。やり方を知らないだけなのです。

「広告宣伝費」は、ただ単にチラシを配るということではありません。

いくつか成功した事例をあげてみます。

- ①情報誌に定期的に載せて、お店を知ってもらう。
- ②同じチラシを定期的に配り続けることによって、見込み客の意識に残す。
- ③店頭で、スタッフの集合写真とコメント、お店の特徴や強みを張ってある。(定期的に更新)
- ④買い物、食事は地域のお店を利用して、チケットなどを置かしてもらう。
- ⑤インターネット検索で、必ずトップページにくる業者に依頼する。(更新は欠かさずに)

⑥来店から3日目に着くように、ありがとう携帯メール、ありがとうハガキを送る。

⑦一カ月後から二カ月後に携帯メールまたはハガキでお便りをだす。

⑧誕生日にバースデーカードを忘れずに送る。

⑨ポイントカード、紹介カードの活用。

などです。

売上を向上するためには、多くの人に知ってもらい、多くの固定客を獲得しなければなりません。

広告宣伝の目的は、認知度を高め、新規客に多く来てもらうことと固定客の失客の削減です。

コストコントロール計画

	現状		目標(比率は同じ)		目標(コントロール)	
	現状	比率	目標	比率	目標	比率
売上高	2,400,000	100.0%	3,600,000	100.0%	3,600,000	100.0%
売上原価	300,000	12.5%	450,000	12.5%	414,000	11.5%
人件費	1,200,000	50.0%	1,800,000	50.0%	1,728,000	48.0%
広告宣伝費	30,000	1.3%	46,800	1.3%	108,000	3.0%
コスト合計	1,530,000		2,296,800		2,250,000	

目標の売上、月360万円を達成したとき、売上原価率を1%減少、人件費率を2%減少することによって、使えるお金が月108,000円です。年間で1,296,000円です。

広告宣伝費を3%にして毎月108,000円使っても、まだ46,800円残ります。人材育成のために投資することもできます。

もうお分かりだと思いますが、コストコントロールとは、単なる経費削減ではなく、売上や収益をあげるための人材投資(採用、教育、設備)を主軸に、お店のためにどこにお金を使うかを意識して行うことです。

同じ経費を使うにも、生きたお金を使うために、コストコントロールをお勧めします。



2. 【会計税務】全額が損金となるか レクリエーション費用



「金額が損金となるか レクリエーション費用」

レクリエーション費用

会社が福利厚生の一環として実施する社員旅行や懇親会、運動会などのレクリエーション費用について、その経済的利益が所得税の課税対象となることはないのか、また、支出した会社側で金額が損金算入となるのか、注意する必要があります。

社長様へのアンケート回答にもとづき、ご自身の経営姿勢(思考と行動)の現状診断を行います。

※このメールマガジンは、須黒税務会計事務所及び株式会社リードコンサルトを通して、お客様からのご紹介によりお届けさせていただいております。

万一送信を希望されない場合、末尾のメールアドレス宛てに送信中止の手続きをお願いいたします。

※このメールに他のウェブサイトへのリンクが含まれている場合にも、須黒税務会計事務所及び株式会社リードコンサルトはリンク先のページについて一切責任を負いかねます。

////////////////////////////////////

須黒税務会計事務所

株式会社リードコンサルト

〒104-0061 東京都中央区銀座 5-14-16

銀座アビタシオン 701・1004

TEL : 03-3542-9755 FAX : 03-3546-1788

E-MAIL : suguro-kaikei@sweet.ocn.ne.jp

URL : <http://www.suguro-tax.jp>

URL : <http://www.suguro-lead.com>

////////////////////////////////////