

みなさん こんにちは！

サッカーW杯、日本代表の応援はされていましてでしょうか？  
日本はあと一歩のところまでベスト8に進出できず残念でしたね・・・。  
あとは今大会どの国が優勝するのか楽しみです・・・

さて、早いもので2018年も半年が過ぎ、折り返しとなりました。  
2018年後半突入です！！

皆さんはどのような後半になりそうでしょうか？

“後半”といえば、昨夜テレビをつけてみたところ、  
明石家さんまさんの「ホンマでっか！？TV」が放送されていました。

『2018年下半期を大予想！』というコーナーを見たのですが、  
いくつかの予想が紹介されていました。

ご覧になった方はいらっしゃるでしょうか？

AIやIoTなどの技術進歩の予想紹介もありました。  
観る方によって気になる部分は違うかと思うのですが、  
その中で私が一番驚いたのが、  
3Dプリンターで家が建てられるようになる！？ でした・・・

3Dプリンターが身近に購入できるまで普及しつつあるのは知っていましたが、  
家まで作れるようになっていく～！ とは、とても驚きました。

すでにロシアでは、“コンクリート”を素材にした  
家を作ることができる3Dプリンターが実在しているようです。

実際に作っている映像を見ましたが、コンクリートを積み重ねて作るようです。  
しかも、たった24時間程で家を建てる事が出来てしまうようです。  
(どこまでの完成を言っているのかは、分かりませんが・・・)

現在は思い通りの家を建てようと思うと、コストも高くなりがちですが、  
3Dプリンターで家を建てるメリットは、  
人件費や工期も抑えられるため、比較的安く、  
データさえあれば好きな形の家が建てられる、、、という事のようにです。

何年先のことが分かりませんが、3Dプリンターで家を建てる事が普及したら、  
個性的な家がますます増えそうな感じですね・・・

今週は雨が続きそうです。。。  
各地で警報・注意報も出ているようですので、  
気を付けてお過ごしくださいませ。

梅雨が明けが待ち遠しいですね。。。。

それでは、今月のお役立ち情報です・・・

今月は、税務に関するお役立ち情報です。

一般の方でも理解しやすいように、なるべく専門用語は使わないように心掛けていきたいと思えます。

税務でお困りのときは、お気軽にお問い合わせくださいませ・・・

---

切手・はがき・収入印紙等の販売いたしております。

ご希望の方はこちらへ

↓↓↓

Tel : 080-5447-1040 担当 : 林

---

パソコン訪問指導をいたしております。

ご希望の方はこちらへ

↓↓↓

Tel : 080-5447-1040 担当 : 林

---

それでは、今月のお役立ち情報です・・・

---

本日のお題 : 経営コンサルについて その2

---

前回の続きで、経営コンサルのお話をしたいと思えます。  
前回の表に、みなさんの会社の数字を当てはめてみましたか？

ここでは、簡単な数字を使って説明していきますので、  
みなさんの数字とリンクさせながら見てくださいね。  
(細かい説明は省きます)

(売上)  100	(変動費) 20		(借入)  100
	(粗利益)  80	(固定費)  70	10年返済
			(人件費) 40
		(その他経費) 30	60歳
	(税引前利益) 10		

① 売上ゾーン

② 経費ゾーン

③ 資金繰りゾーン

① 粗利益 80 → 粗利益率 80%です。  
一般的なコンサル業界での業種別粗利益率は、この様な感じですよ。

(参考粗利益率)	
卸	20 %
小売	30 %
製造	50 %
飲食	70 %
サービス	80 %

上記から、このモデルはサービス業（喫茶店）と考えていただくと  
分かりやすいかもしれません。

② 粗利益 80 のうちに人件費が 40 あります。これを労働分配率と呼びます。  
(ここでは、名前を覚えていただければ結構です)

③ 税引前利益 10 です。利益はお金ですから、この喫茶店は、  
1年間営業活動をして 10 のお金が残ったことになります。  
しかし、実際には、税金支払、借入支払、をしていますので、  
手持ちは 10 ではありません(設備投資貯金もします)。

逆に、その他経費の中に、減価償却費が入っていますので、  
これは当期、お金の支出を伴わない経費ですので、  
その分お金はプラスになります。

簡単にするために、利益 10 - 税金 3 = 7 を全て借入返済に回すと考えてください。

④ 借入が売上と同じ 100 とします(開店の設備投資)。  
返済年数は 10 年、社長の年齢が 60 歳とします。  
借入の返済終了年齢は、70 歳となります。

さて、ここで質問です。

(質問)  
この喫茶店は、儲かっていますか？  
この喫茶店は、資金繰りは良いですか？

(答え)  
儲かっていませんし、資金繰りも悪いです。

理由は、簡単です。  
手持ち 7 で、借入 10 が返済できないからです。  
社長が毎年 3 のお金を持ち出ししています。  
社長がお金を負担できなければ、潰れてしまいます。

ここで、コンサルタントは、  
「コンサル料を支払っても改善できるので、コンサルを実行しましょう！！」と  
提案してきます。

↓↓↓  
3つの切り口です

- ① 売上ゾーン      アップの改善です。客数、客単価、リピート数、
- ② 経費ゾーン      ダウンの改善です。家賃、保険、接待、、、

③ 資金繰りゾーン リスケです。 借換、返済年数、債務免除、、、

注意しなければいけないことは、  
単純に売上を上げるコンサルして、実際に売上はアップしたが  
(ここでコンサル会社は成功したと考える)、  
実際には売上をこなせるだけのスタッフがいなくて、  
徐々に質が下がり、スタッフが退職し、  
最終的には売上が下がり倒産した、という例(歯医者さん)を聞きました。

それぞれの会社にあわせて、どのようにコンサルすることが  
大事なのかを適切に見極めてくれるコンサル会社が  
良いコンサル会社ですね。。。

今回の例ですと、③のリスケで返済年数を15年にすると  
喫茶店としては維持できますが、社長の年齢が75歳で返済完了となります。  
さらに、売上が毎年100上がることで、設備更新がないこと、が前提です。  
可能でしょうか？

みなさんも、コンサルしてみてください！  
③ではなく②のコンサルが正しいかもしれませんね。。。

私が考えるのは、  
・現状の表、  
・悪いときの表、  
・理想の表、  
と作っておいて、三つをみながら考えると良いかな?と思います。

それでは、次回もまたお楽しみにしてください!!

---

■ご友人、知人にもこのメルマガをご紹介頂ければ、幸いです。。。  
ご希望の方はお手数ですが、「メールマガジン希望」とご入力いただき、  
ご紹介者の お名前 と メールアドレス  
をこちらにお送りください。  
↓↓↓  
[mikiko-rin@zm.commufa.jp](mailto:mikiko-rin@zm.commufa.jp)

---

■メールマガジンの配信変更・停止はこちらから。。。  
ご不要の方はお手数ですが、「メールマガジン不要」と入力いただき、  
こちらにお送りください。  
↓↓↓  
[mikiko-rin@zm.commufa.jp](mailto:mikiko-rin@zm.commufa.jp)

---

林 真一 税理士事務所  
パソコン会計スクール  
岐阜県岐阜市五坪2丁目2番2-1004号  
TEL : 058-248-2992  
E-mail : [s\\_h@xb4.so-net.ne.jp](mailto:s_h@xb4.so-net.ne.jp)

---