



みらい経営グループ  
あなたの繁栄が私たちの喜びです！

# 税理士法人みらい経営レポート

〒456-0051 名古屋市熱田区四番二丁目14番34号

今月の視点

601号

## 私的な経営管理法則

～自身の経験を普遍化すれば何かが見える！～

一流の経営者はその人なりの経営哲学を持っているものです。その人の経験から得た経営のエッセンスを、一つの公式や数式にあてはめれば、更に説得力を増すと思います。

「売上の80%を20%の上位顧客で稼ぐ」というパレートの法則は有名です。自身の経験から学んだ「社員の2割で8割を稼ぐ」経営管理法則を並べてみると色々なことが見えてきます。

ぜひ皆様方も自分なりに頭の整理整頓をしてみたいかがでしょうか？できましたら、是非とも石川までメールいただけたらありがたいです。

メールアドレス [ishikawa@ishikawakk.or.jp](mailto:ishikawa@ishikawakk.or.jp)

### (1) 1人あたり売上総利益は(粗利益)は1,300万円以上を目標

社員数についてパート・アルバイトの人数は、 $\text{全労働時間} \div \text{年間会社労働時間} \times \text{パート・アルバイトの雑給総額} \div \text{社員平均年収}$ で換算した社員数で考えます。

一人当たり売上総利益1,200万円超の会社で赤字はほとんどありませんが、800万円以下では赤字会社が急増します。

中小企業の対売上総利益人件費率はどんな業種であれ、ほぼ55%です。1,200万円の55%は660万円。人件費に660万円程度支出できる会社は余裕があり、働いている社員のモチベーションも高いといえます。逆に、一人当たり800万円程度の会社の人件費は約440万円。ここに、通勤費や会社負担の法定福利費等が入れば、平均月収は賞与年2ヵ月分としても、 $(400\text{万円} - 80\text{万円}) \div 14\text{ヵ月}$ として、23万円程度の給与しか出せません。それでは優秀な社員も集まらず、モチベーションも上がりません。もちろん給与が全てではありませんが、付加価値が低いか、社員の労働生産性が悪いか、検討された方がいいでしょう。一人当たり売上総利益が800万円を切ったら要注意です。社員業務の棚卸か値上げできる商品の検討が必要です。

### (2) 原価+人件費+地代家賃は75%以内に押さえる

$\text{原価率} + \text{人件費率} + \text{地代家賃率} = 75\% \text{以内を目標}$

いかなる業種であれ、上位3位までの経費が75%以下に押さえ込まないと赤字経営に陥りやすくなります。

飲食業・小売業であれば、仕入原価・人件費・地代家賃の対売上比率を75%以内に押さえ込む必要があります。

[例] 原価率35%、人件費比率30%、地代家賃10%と合計75%程度であれば、営業利益5%も可能です。その構成比が都心の繁華街で、家賃が15%程度と高額であれば、人件費か原価率を落とし、材料とヒトの両方で60%程度にしなければ、経営は厳しいといえます。

余談ですが、焼肉屋と粉物「もんじゃ、お好み焼き等」がなぜ儲かるのかは、人件費が他の飲食より低額だからです。なぜ低額か？それは客が料理をするからで、給料が高い板前さんや料理人が不必要だからです。フランチャイズや脱サラが多いのもこの理由からです。

### (3) 地代家賃×10<1ヶ月の売上高

新規出店の目安は家賃の10倍の売上が可能か否かがポイントです。

売上対家賃の目安は10%。この数字は江戸時代から家賃は3日分の売上で稼ぐと言われていることとほぼ符合します。家賃30万円であれば、売上が300万円もあれば、そこそこ利益が出ます。家賃60万円で売上が300万円であれば、家賃対売上高は20%。原価率30%で90万円、人件費90万円として、3大経費で240万円。残り60万円で水道光熱費・通信費・手数料・経理費・支払利息・減価償却費等をまかなおうとすると、経営が苦しいことはすぐ分かります。

小売り・飲食業の新規出店を検討される際、家賃対売上高10%を目安にされると良いでしょう。

### (4) 少額であれ固定収入を確保する経営

経営基盤を安定させるためには、月々少額であれ、定期的な仕事があるかどうか重要です。今風で言えばサブスクですネ。

売上げの増減が激しく、高価な売買がある不動産業でも、忘れてはいけないのが、月々の安定的な収入です。確かに一戸のマンションを販売すれば、500万円の利益がありますが、一戸のマンション管理料収入1万円がもっと大事なビジネスなのです。建売業者なら、プロパン設置による使用料収入3千円、100戸も建売販売すれば、月々30万円の固定収入が永遠に入ってくるのです。

コピーのカウンター料、電話の基本使用料、パソコンの保守管理料等々、大きな不定期な収入よりも少額であれ、固定的収入を確保することが倒産しない会社づくりに最適です。一番倒産の少ない会計事務所等の経営のコツは、月々の定額の顧問料で定額の家賃と月額給与をまかなうことです。月額顧問料が200万円。家賃40万円として、所長と職員の月給で160万円程度と大枠で経営判断をされれば倒産は無縁です。決算料・経営計画作成料・相続税申告・確定申告・税務調査等の臨時収入で、それ以外の経費をまかなうという計算で充分余裕をもって経営ができます。

このようにあらゆる業種で、定期的に少額であれ、固定的な収入を確保し、その範囲で固定費を賄えば絶対に倒産はしません。

### (5) 快適な労働環境づくりが儲かる会社をつくる

儲かっているから会社が明るいのか？会社が明るいから儲かっているのか？卵が先か、鶏が先か、ではありませんが、儲かっている会社は物理的にも精神的にも「明るい」という印象があります。働いている人が生き生きと働いている会社は儲かっています。

では働いている人が快適と思える労働環境とはどのようなものでしょうか。簡単です。読者の皆さん自身が働いてみたい会社を想像されればいいのです。私なりに挙げてみます。

- ① 経営者に私利私欲、公私混同の要素がない。
- ② 物理的に明るい・快適な労働環境・日当たりがよく、電気も明るく、清潔、整理整頓が行き届いた環境。
- ③ 人事や給与の分配が公平であり、わかりやすさ、透明性がある。働いたことが正当に報われる報酬体系になっている。
- ④ 安心して働ける。  
病気・出産・育児・死亡・退職のセーフティーネットが整っている。働き方改革です。

昨今、社員の内部告発により様々な不祥事が発覚し、会社の破綻に至ったケースも少なくありません。これらの会社の共通項は、社員が倒産しても構わないと思いついたり、会社にひどいことをされたり等々つまり快適ではなかったと社員が考えたことです。

## (6) 「仕事」と「作業」の区別をはっきりさせること

絶対に黒字経営が可能な方法とは、経費が全部変動費の会社です。売上が0円なら経費（固定費）も0円。これを応用すれば、可能な限り固定的な経費を減額し、売上が増加すれば増加する経費をつくるのが経営に大事なことが分かります。中でも固定費の最大の経費は人件費です。

固定的な社員を極力減らし、多少高くても派遣社員や外注の方が、経営管理から見て正解だということが分かります。月曜日の雨の日、お客さんが全く来ないなら、アルバイトに時給の半額を払っても自宅待機してもらった方が、経営的に儲かります。年間を通して、季節変動の激しい商売の場合、年間最低稼働量に合わせた固定社員を入れ、それ以上の変動仕事量はたとえ高くとも派遣や外注で対応することです。そのためにも、経営者は「仕事」と「作業」の区別をはっきりとさせ、「作業マニュアル」をしっかり作ることです。高い給与の社員には、判断や管理といった「仕事」をしてもらい、パート・アルバイト・派遣社員には、定型・反復・マニュアルに沿った「作業」をしてもらうことが必要です。

儲からない会社の口癖とは、「うちの会社の仕事はプロでないと難しい。素人ではできません」とおっしゃる会社です。儲かっている会社は、プロしかできない仕事と誰でもできるようになる仕事を区分しています。

会社経営で「儲けるヒケツ」、値上げをいの一に考えることです。そのキッカケとして管理法則が考えられます。皆様方のご意見お待ちしております。8月号に続きます。

税理士法人みらい経営 石川光男

### 6月の税務と労務

令和7年4月の決算法人の確定申告、消費税など納税 期限（6月30日）

令和7年10月の決算法人の中間申告、納税  
令和7年10月の決算法人の消費税の中間申告  
令和7年5月分源泉所得税納付

期限（6月30日）  
期限（6月30日）  
期限（6月10日）

---

税理士法人みらい経営（発行元）

税理士・中小企業診断士	社会保険労務士・行政書士	石	川	光	男
税理士		秋	江	み	ほ
社会保険労務士		小	菅	初	子

〒456-0051 名古屋市熱田区四番二丁目14番34号

TEL052(651)6000 FAX052(652)0066