



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

606号

私的経営管理法則(パートII)

～自身の経験を普遍化すればなにかが見える！～

パートIはR7年7月号です。改めて並べてみます。

- (1)1人あたり売上総利益(粗利益)は1,300円以上を目標。
- (2)原価+人件費+地代家賃は75%以内に押さえる。
- (3)地代家賃×10<1ヶ月の売上高。
- (4)少額であれ固定収入を確保する経営。
- (5)快適な労働環境づくりが儲かる会社をつくる。
- (6)「仕事」と「作業」の区別をはっきりとさせる。

以上ですが、皆様方はいかがでしょうか。実際に経営してきて知見と経験で自分なりの法則が考えられます。思いつくまま幾つかの経営管理法則を並べてみました。自分なりに儲かっている会社、儲かっていない会社の共通項を整理してみると、違った目で会社を見ることができると思います。

ぜひ皆様方も自分なりに頭の整理整頓をしてみませんか。まとまりましたら、ぜひ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

(7)中小企業の借入限度は月商の3倍まで

(借入金-預金) = 純粋な借入金は月商の3倍以内。

社長の「個人保証」「根抵当」は外せる。

※銀行には財務状況を包み隠さず報告する(辻褄が合わなくなる)。

※「外せない」は思い込み、交渉してみる価値あり(心理的負担の減、社長の努力次第)。

(8)固定資産÷(固定負債+自己資本) = 100%以内

試算表や決算表の固定資産と長期負債、純資産の部との関係に注意します。

過剰投資や資金繰りの厳しい会社の特徴として、無計画などんぶり勘定経営と放漫過剰投資経営があります。固定資産を自己資本、資本の部で賄っていれば資金繰りは万全です。よしんば自己資本、資本の部以外でも長期借入金や経営者から借入金で賄っていれば、そう資金繰りも厳しくはありません。

固定資産の回収は減価償却費であり、耐用年数の期間が回収期間となり、何年・何十年も回収にかかり、短期借入金の返済は1年以内とすれば、返して借りての繰り返しは資金繰りの前提となっています。返しても1回でも貸してくれなければ倒産という綱渡りの投資ということは小学生でも少し考えれば分かります。

(9)経営の原点、利益が出て、在庫・売掛債権が増加していないか管理する

商売の原点は行商。行商とは、現金1万円で魚・野菜を仕入れ、それを1万5千円で売り、5千円の利益を得ます。次の日に再度、1万円で仕入れ1万5千円で売ります。この商売のコツは、売れ残った商品は捨てるか、タダでも売却することと現金取引であることです。その商売のコツは、現金商売と在庫を持たないことと商売が単純であることです。これが倒産や放漫経営と無縁なコツです。お金を残せない、経営管理ができない経営者は、現金売上、仕入代金の現金払いや日払い給与がお勧めです。

(10)細かい経費よりも大きな経費から管理する

「安物買いの銭失い」一見安く見えて、結局損をしている人が毎日溢れています。節約を奨励している経営者に多いですが、一つ例を挙げれば、電気を暗くしている店舗や事務所があります。暗いところで購買意欲が増加するのでしょうか？ また、仕事ははかどるのでしょうか？ 顧客も働いている人も明るい方がいいのではないのでしょうか？ もちろん無駄な電気は不必要です。また、コピー用紙の裏紙を使っている会社も多いです。これもムダな失敗コピーをなくすことは当然としても、1枚0.5円のコピー用紙を整理するのに、時給2千円を超える社員を使用していることは矛盾ではないかということです。細かい経費の節減ばかりに目が行き、大局的見地からものごとや会社の経営状態を見ていくべきだと思います。細かい経費より大きな経費をまず管理し、段々細かい経費に目を光らせる。この順番を間違える経営者は多いです。

(11)一番大事な経営の法則

▶「お金で買えないものが本当の価値」

情報通信の発達により、風紀上よくない人達にとって、私たちは全部鴨です。「社長、もうけ話があるのですが？」という電話。少し考えれば、もうけ話を人にタダで教える人がいるでしょうか？ もうけ話は「未公開株」「金の先物」から「とうもろこし」まで色々あります。人にお金を預けて、何もせずに増えると考える方がおかしいと思いませんか。先日テレビで「詐欺師は大阪人を避ける」という話をしていましたが、確かに大阪では振り込め詐欺の被害が極端に少ないようです。大阪人は昔から商人の教育がされており、良い意味で大阪人はお金に対するコンプレックスが少ないこと、お金で見栄をはる人が少ないことだと思います。人間のプライドがお金では余りにも寂しいことだと思いますか。ある人が「お金で買えないものはない」といえば叩かれますが、「お金で買えないものが本当の価値」ではないのでしょうか？ 商売では、「信用」「ブランド」と呼ばれるものは、お金で買えそうで買えません。これらのものは、お金のためではなく、社会のために役立ちたい、良いもの社会に送り出したいという「想い」が創ったものではないのでしょうか？

(12)有名な経営管理の法則「80対0の法則」

イタリアの経済学者、ヴィルフレド・パレドは19世紀末、ヨーロッパ諸国の経済データを研究しているうちに、一定の法則があることに気がつきました。それは「人口の2割が全体の8割の富を占有している」というものでした。これはビジネスの世界に応用され、「少数の原因が多数の結果を生み出す」という普遍的原理として様々な経営管理方法に活用されています。

[例]「品揃えをどのように変えても、売れるのは上位2割の商品」

「在庫管理は売れ筋の2割を管理しておけば、8割の商品管理は可能」

「経費は上位2割程度をしっかりと管理しておけば、8割の経費が管理できる」

小売り、飲食業では、「パレドの法則」は「ニッパチの原理」と呼ばれ、すでに常識となっています。

税理士法人みらい経営 石川光男

12月の税務と労務

令和7年10月の決算法人の確定申告、消費税など納税	期限(12月31日)
令和8年4月の決算法人の中間申告、納税	期限(12月31日)
令和8年4月の決算法人の消費税の中間申告	期限(12月31日)
令和7年11月分源泉所得税納付	期限(12月10日)

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

ツキを高めるコツ

ツ ついている人とつきあおう
ついている人の特長は以下4つ

キ 聞き上手は「うなづき」
「あいづち」を多く使う

カ 感謝上手は「ありがとう」
を多く使う

エ 笑顔上手は「よい笑い話」
を多く使う

タ 他人に親切上手は「長所紹介」
を多く使う

社長の業績向上のコツ

仕組み作り

し 時流をとらえて、安定的に
儲かる仕組みを作る

バランス

ば 「仕組み作り(左脳)」と「目
に見えない力(右脳)」のバラ
ンスが大切

目に見えない力

め 周りの人の応援、やる気、お役
立ち含み益、など大切なものは
見えにくい
そこに注目