

前田の〈ちょっと経営を考えよう〉第 202 回

いよいよ本格的な値上げの時です。

ガソリン、加工食品、素材、物流コストそして人件費の上昇。ほとんどすべての物が値上げラッシュですね。需要は増えず、価格だけがUPする、これがまさしくコストインフレ、最悪のシナリオですね！！

さて我々中小企業はこの値上げラッシュにただだまって耐え忍べばいいかという、そうではありませんし、それでは我々自身も死んでしまいます。

したがって我々中小企業も今後は値上げ交渉を上手に行わなければなりません。

そこで、取引先との交渉で、どのような**合理性**、**説得性**、**納得性**をもたせるかがポイントですね！！

(1) 皆様の会社の商品特性、原価特性、何が何%上昇したかをしっかり把握していますか、その資料を持って説得していますか、原価計算はしっかりしていますか

(例)

(A製品)	当初	率	値上げ後	率	UP率
材料 X	30		④		
Y	10		10		
Z	10	50% (50%)	10	60 (47.0%)	
労務費	20	20% (20%)	25	19.6% (19.6%)	
外注費	15	15% (15%)	20	15.7% (15.7%)	
経費 燃料費	5		⑩		
水道光熱費	3		⑤		
他	7	15% (15%)	7	22 (17.3%)	
合計	100	100% (100%)	127		27% →27%の単価UP交渉となります

(2) 次に取引先をランク分けして交渉していますか

たとえば

- A ランク → 取引大、利益貢献大の販売先・・・ トップ自ら、心から要請に行く
 - B ランク → 取引中、利益貢献中の販売先・・・ 営業幹部が常に**コミュニケーション**を密に、粘り強く説得
 - C ランク → 取引小、利益貢献小の販売先・・・ 長期戦覚悟、コツコツと
 - D ランク → 取引中、利益貢献大の販売先・・・ ある程度利益を得られているので相手の出方を見て柔軟に行う
 - E ランク → 取引中、利益貢献中の販売先・・・ 新商品を考えて売り込みすることも重要
- e t c

そして値上げも仕方がないとお得意先に思わせることが必要ですね。これからは工夫力の勝負ですね！！

胡錦濤中国国家主席が来日されました。皆さんは、日本はどう対処したらいいと思われ
ますか・・・

昔から健康な身体に健康な精神が宿るといいます。

安岡正篤氏の「日常生活」の自己修養チェックを下記します。参考にしてください。参考にしていただきまして、自己修養に努めてください。そして皆さんの会社、そして日本を救う礎となってください。

(例)

- ① 適正な飲食をしているか → 栄養バランスのとれた食事、そして適正な量を摂る
- ② 良心への悪い習慣はないか → 喫煙、大酒、夜更かしの禁止
- ③ 平常心を保っているか → 理性、意志の統制のすすめ
- ④ 満足心を得ているか → 退屈と時間の無駄の戒め
- ⑤ 問題意識を持っているか → 追究すべき問題を持つすすめ
- ⑥ 人格の向上に努めているか → 自分磨きのすすめ
- ⑦ 信念、哲学、信仰があるか → これがなければ上にはたてません

さあ今日から心掛けましょう。

リース取引に係る消費税

松村英治

リース取引開始初年度にリース料総額分の消費税額を控除します。

⇒ 平成 20 年 4 月 1 日以後契約するリース取引に係る消費税額については、リース取引開始初年度にリース料総額分の消費税額を仕入れに係る消費税額として控除します。

平成 20 年 3 月 31 日以前に契約したリース取引については、従来どおり毎月のリース料ごとに消費税額の控除をします。

～ 処 理 ～

〈初年度〉	(仮払消費税)	500,000 円	／	(未払金)	500,000 円
〈毎月のリース支払時〉	(賃借料)	50,000 円		(現金預金)	52,500 円
	(未払金)	2,500 円			

上記処理はリース料を経費処理するケースも同様です

リース取引開始後 2 年目以降は月々のリース料に含まれる消費税は、仕入控除できません

〈平成 20 年 4 月 1 日〉

⇒ 契約日基準により判定します

リース取引開始日ではありませんのでご注意ください

[中小企業の場合]

今までどおりリース料を経費処理する方法が認められます。

大企業 ⇒ 売買取引があったものとして処理します。