

お客様各位

皆様には、益々ご発展のこととお喜び申し上げます。

貴社のご発展と社長様はじめ社員の皆様の方々のご健勝をお祈り申し上げます。

※このメールに返信すると連絡がとれますので、御用の際は、お気軽にお申し付けください。

※このメールに返信すると連絡がとれますので、御用の際は、お気軽にお申し付けください。



須黒会計インフォメーション

平成22年6月号



I | N | D | E | X |

- 1. 【経営情報】 **売上の上がるお店(美容室の場合)の特徴**
- 2. 【会計税務】 **上場株式の配当に対する課税方式**
- 3. 【ヒント・ヒント】 **アメーバ**
- 4. 【税務メモ】 **6月の税務メモ**
- 5. 【お役立ち情報】 **経営体力診断のご提案**



- 1. 【経営情報】 **売上の上がるお店(美容室の場合)の特徴**



「売上の上がるお店(美容室の場合)の特徴」

「売上の上がっているお店ってどんなことをしているの？」
よく質問をされます。

現状の売上高をアップするには、来店客数を増やすか、客単価を上げるかしがありません。
「何だ、そんなことか」と思われるかも知れませんが、売上の伸びているお店は、そのための「**努力を惜しまずに継続**」しています。

では、「売上が伸びる」の中身を分解してみましょう。

1、「新規のお客様に来店してもらう」

2、「リピーター（固定客）を増やす」

3、「来店頻度を上げる」

この3点に集約されます。

そのための手法手段は後ほどご紹介したいとおもいますが、まずは1から3がどのように売上アップに影響するかを具体的に検証してみたいと思います。

1、「新規のお客様に来店してもらう」

売上高 200 万円、客単価 8,000 円、総客数 250 人、新規客数 12 人（新規比率 5%）のお店があります。

では、新規比率を 5%から 15%になると売上高がいくらアップするでしょうか。

客数にして 25 人の新規のお客様が来店します。

売上金額にして、 $8,000 \text{ 円} \times 25 \text{ 人} = 200,000 \text{ 円}$ （1 カ月に 10%の売上アップです。）

2、「リピーター（固定客）を増やす」

売上高 200 万円、客単価 8,000 円、総客数 250 人、新規客数 25 人（新規比率 10%）のお店があります。

新規客数の 25 人のリピート率を 60%し、失客率を 5%落とすと、25 人が再来店されます。

$8,000 \text{ 円} \times 25 \text{ 人} = 200,000 \text{ 円}$ が 1 ヶ月の売上アップ金額です。

3、「来店頻度を上げる」

来店頻度を上げると、売上にどのように影響するのか。

年に 6 回来店されているお客様の来店サイクルは 61 日です。

これを 55 日サイクルに変えると、 $365 \text{ 日} \div 55 \text{ 日} = 6.6$ 回来店されることになります。

年に 0.6 回来店される回数が増えます。

客単価 8,000 円で計算すると、一人当たり $8,000 \text{ 円} \times 0.6 \text{ 回} = 4,800 \text{ 円}$ の売り上げ増加です。

年間の固定客総数を 600 人とすると、 $4,800 \text{ 円} \times 600 \text{ 人} = 288 \text{ 万円}$ 。

1 カ月当り 240,000 円の売上増加です。

いかがでしょう。

具体的に売上を分解して数字にしてみると、出来そうだと思いますか。

この 3 点を組み合わせていくことによって売上はアップしていきます。

では、この 3 点を達成するために具体的にどんなことをやっているのか、成功事例をご紹介させていただきますが、その前に、売上を伸ばしているお店の特徴をいくつか挙げてみます。

「お店がきれい」

お店の隅々まで気配りが行き届いているのでしょうか。

店内店外のお客様の目が届くところだけではなく、お客様の見えないバックルームも、私物、食べ残し、吸殻などが常に片付けられており、お店の中の空気までもがきれいに感じるのです。

「同じ行動をする」

業務に関わることだけではなく、全員参加で勉強会、レクリエーション、社員旅行などを行っています。

これは、皆で参加し、皆で同じものを見て、同じことをし、同じ体験をすることによって、価値観を一つにすることが目的です。

価値観を一つにするとコミュニケーションがよくなります。

コミュニケーションがいいと皆が明るくなります。

明るいとい、よく声が出て、笑顔が絶えず、心配りができます。

本当に素晴らしい挨拶が、お客様の安心と感動を呼ぶのでしょ。

「勉強をよくする」

常に最高の技術・サービスをお客様に提供するために勉強しています。

「1ミリにこだわってカットしなければ、お客様に感動は与えられないし、自分も成長もしない」

あるオーナーが言っていた言葉です。

また、サービスの勉強なども、一流のサービス、一流の接客などを体験させることによって業務に活かそうとしています。

最後に、最も重要なことが、

「オーナーの想いが本気であり、継続して積極行動をしている」

1、数字に対する意識が強く、経営結果である数値のポイントを常に押さえ検証して、将来に活かしている。

2、勉強熱心で、スタッフと共に学び、スタッフと共に遊んでいる。

3、だからコミュニケーションパイプが太く、風通しがすごくいい。

4、「美容は美を創造する仕事」と言うように、常日頃から自分自身の髪型、服装、言葉使いに「美」を意識して行動をしている。

5、売上の伸びているオーナーのもっとも共通する特徴は、店に対する想い、お客様に対する想い、スタッフに対する想いが強烈で、本気の想い、熱意が半端ではない。

だからものすごく元気です。

見ていて爽快なぐらい人生を生き切っているように見えます。

ある成功しているオーナーに質問をしました。

「成功する秘訣は何ですか？」

即座に返ってきた言葉が、

「本気の想いと感謝の気持ちを持つことです。本当の本気の想いと感謝の気持は積極行動につながります。行動が習慣化するまで継続することです。僕は、行動が血となり骨となるまで続けました。それは今でも同じです。残

□控除対象配偶者等の判定

控除対象配偶者や扶養親族の判定の際に、申告不要制度を選択した配当については、合計所得金額に含まれませんが、確定申告を選択した場合には、配当所得の金額が合計所得金額に含まれますので、注意する必要があります。

なお、申告分離課税の場合、上場株式等に係る配当所得との損益通算の特例の適用を受けている場合には、その適用後の金額、上場株式等に係る譲渡損失の繰越控除の適用を受けている場合にはその適用前の金額が合計所得金額に含まれることになります。

□支払調書

確定申告をする場合には、配当の支払者から交付された上場株式等の配当の支払調書を添付する必要があります。

この支払調書は、配当の支払の都度交付される場合と、年に1回まとめて交付される場合があります。



3. 【ヒント・ヒント】 **アメーバ**



「アメーバ」

「アメーバ経営」を考案した稲盛和夫氏が JAL 会長に就任したが、実績のあるアメーバ経営とは、会社の組織を10人前後で構成するアメーバという小集団に分け、独立採算を徹底させるもの。アメーバは部や課にぶら下がる形で、経営環境の変化に応じて、分離も、統合もする。独立採算には「時間当たり採算」という指標がある。アメーバが稼いだ売上から、人件費を除いた経費を差し引いて儲けを求め、メンバー全員が使った時間で除すもの。間接部門の場合は売上をゼロにして、同じ計算で無駄遣いをチェックする。これによって全員参加、手抜きはできず、経営のできる幹部が育つこととなります。日経ビジネス所載。



4. 【税務メモ】 **6月の税務メモ**



- | | |
|-----|---|
| 国税 | <input type="radio"/> 22年4月決算法人の確定申告(6月30日) |
| | <input type="radio"/> 22年10月決算法人の中間(予定)申告(6月30日) |
| | <input type="radio"/> 5月分源泉所得税の納付(6月10日) |
| | <input type="radio"/> 所得税の予定納税基準額の通知(税務署長より)(6月15日) |
| 地方税 | <input type="radio"/> 22年4月決算法人の確定申告(4月30日) |

- 22年10月決算法人の中間（予定）申告（6月30日）
- 5月分個人住民税特別徴収分の納付（6月10日）
- 個人地方税の普通徴収第1期分納付

※法人税予定納税額が10万円以下は申告省略です。



5. 【お役立ち情報】**経営体力診断のご提案**



以下のご提案内容のうち、一つを無料にてご提案いたします！

<ご提案内容>

1. 経営体力診断

企業を人間の身体に見立てて、御社の過去の実績から分析・測定し、「経営体力」の総合評価をみるとともに、現在の重点課題を明らかにします。

2. マネージメント・パワー（社長ご自身の経営行動診断）

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>

