

発展を目指す企業家のための経営指南役

No. 533

平成21年 9月14日(月曜日)

社外重役

Selected Clients & Professionals Relationship

発行)株式会社ノースアイランド

東京本社)東京都千代田区丸の内3-2-3 富士ビル5F

Tel.03-3216-2004 Fax.03-3216-0439

大阪支社)大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル9F

Tel.06-6448-2004 Fax.06-6448-0539

経 営

税務会計

企業が躍起になるコスト削減 鉛筆1本でも社長決済が必要!?

かつて湾岸戦争勃発時に自動車メーカーは原油高騰などに遭い、TV広告や印刷費などの外注費を削った。今や海外の紛争、大型倒産、政権交代もコストカットの契機となる。“乾いたタオルも絞る”の名文句?は有名企業についてあだ名である。

まずは人件費。帝国データバンク調査によると、08年の人件費は、前年比0.9%減少した(退職金や役員報酬を除く)。業績悪化で賞与などが減少し、団塊世代の大量退職で賃金負担が減り、前年比3.6%減少した。しかし、日産が残業抑制で手当を75%も削ったことや、「派遣切り」とは異質の人件費減少で削減とはいえない。

次に自動車や電機に多い部品・資材の調達費削減である。ソニーは調達コスト削減を円滑に進めるため、取引先を評価する3項目の全社共通の新指標を設定した。コスト削減に協力的で供給能力や技術力が高いメーカーを選んで集中的に発注する基準である。キヤノンは在庫管理に社長直轄チームを立ち上げ徹底する。NECはソフト開発やシステム設計を内製化。三菱自動車はTV広告からネット広告に切り替え役員のグリーン車も禁止。極めつけはスズキの鉛筆1本の購入費も社長決済といった具合に、コスト意識徹底を求めている。

今コスト対策はLCCが常識で、製品や構造物などの費用を、調達・製造・使用・廃棄と一貫して考え、オイルショックなど不測事態の外的要因にも備える「生涯費用」を基本に置く。

売上割戻しは金銭による方が無難 物品は交際費課税の問題も生じる

得意先に対して「売上割戻し」を行なうことがあるが、その場合、これを金銭で行なうか物品で行なうかによって課税上の取り扱いが異なるので注意したい。

金銭による売上割戻しは単なる売上代金の返戻として取り扱われることになるが、これを物品によって行なった場合には、「交際費課税」の問題が生じることになる。というのも、物品を取引先に交付する行為は、取引の謝礼としての贈答にほかならないからだ。

ただし、物品を交付する場合であっても、事業用資産やその物品の購入単価が少額(おおむね3,000円以下)である物品等で、その交付の基準が金銭による売上割戻しの算定基準と同一である場合などは、これらの物品の交付費用は「交際費等」に該当しないことになる。事業用資産とは、得意先において棚卸資産や固定資産として販売または使用することが明らかな物品をいう。

また、ビール券や図書券などのように、引換物品の種類が特定されている商品引換券等については、その券面金額により少額物品となるかどうかを判定する。ただし、商品券やお買い物券などのように、引換物品の種類が特定されていない商品引換券等を交付するための費用は、「交際費等」に該当する。

要するに、売上割戻しを行なう際には、それが少額物品である場合等を除き、金銭で行なっておくのが無難ということになる。

今週のキーワード

LCC
(生涯費用)

ライフサイクルコスト(Life cycle cost)の頭文字。製品や構造物などの企画、設計に始まり、竣工、運用を経て、修繕、耐用年数の経過により解体処分するまでを建物、商品の生涯と定義して、その全期間に要する費用を意味する。LCCの低減を図るには、企画・計画段階から全費用を総合的に検討する。初期投資、ランニングコストを含めた総合的な費用の把握は、現代の経営意思決定の常識である。外的要因でも変化し、エコ 廃棄物処理コスト増など複雑化している。