



大澤賢悟です。つい消費税が複数税率に変わりました。あれは8%、これは10%とわかりづらいところも多く、しばらくは色々なところで困惑しそうですね。慣れるまでの辛抱です。お仕事の点からはレシートの保管をお願いいたします。10月は寒暖の差が激しくなる月です。社長は体が資本なので健康に気をつけてくださいね。私も風邪をひかないように注意して、日々頑張ります。

### わかりにくい消費税

消費税が複数税率になりました。飲食関係は細かいところで適用税率が変わるため、レシートを見たときにあれっ?となることも良くありそうです。例えば、レストランで食べれば当然10%です。それでは、フードコートはどうでしょうか? フードコートは飲食スペースがもともとあるという前提なので10%になります。では、キッチンカーはどうでしょうか? キッチンカーが店の前に飲食スペースを用意していれば、基本は10%です。状況にもよりますが持ち帰りを選択すれば8%です。持ち帰りが前提のお店なら8%です。近くに公園がある場合には、そこにベンチやテーブルがある場合も珍しくありませんが、その場合はキッチンカーは「食事」というサービスではなく「食料品」という物の提供なので8%です。まだまだあげるときりがありません。

### 必要な運転資金はいくら?

銀行から運転資金の融資を受けるときには、必要な運転資金を社長がささっと計算できると銀行向けにとっても印象が良くなります。所用運転資金は、「**売上債権 + 棚卸資産 - 買入債務**」でざっくり計算できます。売上債権とは売掛金や受取手形など、買入債務は買掛金や支払手形などです。銀行は上の式で計算した運転資金から、「**現在運転資金として融資されている残額**」を引いた額を目安に運転資金を融資しようと考えます。しかし、所用運転資金や、上記の目安額がマイナスだからと言って借りられないわけではありません。その場合は、なぜ計算上の運転資金より多くの運転資金が必要なのか? ということを、数字で説明して納得してもらえれば十分借りる余地があります。

### 自分のポジションをコントロール

どんな社長でも経営は安定させたいもの。そんな時、考えてほしいのは、仕入先・売上先とのパワーバランスです。というのも仕入も売上もどこかに多くを依存すると、価格交渉をされた場合にとっても辛くなるからです。もちろん、すぐになんとかできる問題ではありません。とくに売上先などは、10年単位での対応が必要です。例えば、「10年後には取引先を7社にして、1社あたりの売上割合は最大で全売り上げの30%以下にする」と結果を考え、5年後、3年後、1年後にどこまでできている必要があるかという目標値を作ります。そうすると目標値を達成するために今何をしておかないといけないか? が見えてきます。

