

Management Viewpoint

業績革新の着眼点 『 間接コストを見直せ！～直間比率の是正～ 』

小売業を営む上場企業のA社より「本社費が月9千万かかっている。これを2/3以下にしたい」と依頼を受けた。A社の創業以来の不文律は、売上高に対する借入金の比率を30%以内に抑えることである。このポリシーを元に株式上場を果たし、今日もバランスの良い成長を続けている。

今やリーマンショックは過去のものとなったが、消費マインドの低迷から小売業を取り巻く環境は依然として厳しい。A社においてもその影響は大きく、既存店舗の売上高は伸び悩み、利益水準も低迷している。

そのような中でも成長を目指すA社のY社長が、本社費の削減に本格的に着手しようと考えたのは、「現状の業績から生まれるキャッシュフローは少ない。この状態で成長を目指して出店を行った場合、借入金の金額が自社の不文律である30%を越える事となる。その中でも出店して成長を続けるためには、無駄な経費を削減してキャッシュフローを確保するしかない」という決意からであった。

調査は次の形で進んだ。本社に属する各部門・各担当の業務内容・業務時間の洗い出し、本社費の内容精査と各部門・各店舗への配賦の方法、業界標準・ライバル各社とのコスト比較等々、さまざまな角度からコスト分析を進めた。

その結果、重複業務や不要な作業が散見され、本来店舗が直接持つべき経費を本社費で負担していたり、管理会計上の課題も多く見つかった。普段からコストは切り詰めていると考えていたA社も、無駄な経費や過去の経緯の中であやふやな経費がまだまだあった。加えて管理会計上の仕組みにも問題があり、これらをクリアした結果、本社費は2/3以下に下がったのである。

A社は、家賃の安い所へ本社を移転までしたそうだ。どのような環境にあっても自社の数値基準を守る。さまざまな角度から深く間接経費に切り込むことで直間比率を改める。そのような努力をしているからこそ、A社は今期に入っても過去最高益を更新しているのである。

以上

- ◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター（無料）」バックナンバーより掲載しております。詳しくはこちら http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html
 - ◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて憐タナベ経営および原作者にあります。
- 発行・編集 株式会社タナベ経営

2015年の経営戦略のヒントを大公開！！

経営戦略テキスト

2014年度の経済環境を踏まえ、**来期の経営戦略**を総勢**100名強**のコンサルタントの中から選抜された**18名**のコンサルタントが約**半年間**の執筆期間を経て製作したテキストに**すべて記載**しております！毎年**2000名**の経営者がこのテキストを参考に経営戦略を策定しています！

このような方は
必読です

- 顧問先の来期の経営計画を作成したい
- 経済の今後の動向を知りたい
- 来期の経営環境を知りたい
- 経営コンサルティングの事例を聞きたい



◆経営戦略テキスト: 定価 本体 10,000円+税(送料別) B5判 306ページ

お申込欄 FAX:06-7177-4026

お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部
TEL :06-7177-4006
FAX :06-7177-4026

FAXにてお申込下さい

| | | | |
|-------|------|------------|--|
| お申込者名 | ふりがな | 部署 お役職 | |
| | | | |
| ご住所 | 〒 | | |
| TEL | | 配信先 FAX | |

【個人情報のお取り扱いについて】

タナベ経営では、個人情報の保護につとめております。詳細は弊社のプライバシーポリシー(<http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/>)をご覧ください。なお、ご記入頂いたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。