

HOTLINE

税理士法人 ユーマス会計

株式会社 ユーマス経営

経営者への今月の視点



社長さんご存知ですか？「自社の損益分岐点売上高」

……社長が命がけで護るべき自社の生命線……

自社の損益が黒字か赤字か一目見てわかるのが損益分岐点（売上高）です。ちょっと難しいかも知れませんが「経営分析」という、会社の健康診断があります。自社の損益計算書から簡単に診断できる「損益分岐点（売上高）」検査方法すなわち計算式は極めて簡単です。お手元の決算書か試算表から少し電卓をたたいてみましょう。

1、計算方式は極めて簡単です

当期に要した「固定費」……「損益計算書の（経費）の内訳の合計」÷「総利益率」=で算出される数値が貴社の損益分岐点売上高です。そこから算出される売上高が、黒字の会社の場合は、売上高が損益分岐点を超えて良好な会社です。逆に赤字である会社は損益分岐点売上高を下回っている会社ということになり危険です。

この上記の（経費）は、損益計算書の販売費一般管理費と支払利息や手形売却損の金融費用から通常の雑収入を控除します。

たとえば経費 5,000 万円総利益率が 30%の場合 $5,000 \text{ 万円} \div 30\% = 16,666 \text{ 万円}$ が損益分岐点売上高です。損益トントンが 16,666 万円の売り上げですから、毎期の利益を 100 万円確保したい場合、 $(5,000 \text{ 万円} + \text{確保したい利益 } 100 \text{ 万円}) \div 30\% = 17,000 \text{ 万円}$ にすると思惑通りの利益確保が出来るのです。

2、実際に活用する場合の計算の方法

現実にはなかなか計画通りの数値が望めない。また簡単に算式通り利益確保は出来ません。しかし経営は計画を立てることが重要です。絶対に計画を立てなければならない数値は、利益率を何パーセントするか。その為にはまず売値のかけ率、その次に仕入の単価の問題があります。この両者によって次期の「総利益率」が決定します。経営者は毎月の決算書・月次の試算表から予定通りの総利益率が確保されているか常に監視し、もし計画通りに確保されていない場合は両者の改善計画を練り直す必要があります。

次に自社の経費の問題、可能な限り切り詰める、(特に社長の使う「交際費」) など、年間の経費支出の予算を作成すべきです。そこで求めた経費をベースに前者で計画された総利益率を使って、損益分岐点を試算しましょう。

① 計算式は計画された $(\text{経費} - \text{通常生ずる雑収入}) \div \text{総利益率}$ ……これが次期の利益がトントン赤字でもないが黒字でもない「損益分岐点売上高」です。

② もし次期に相当の利益を確保したいならば $(\text{経費} - \text{通常生ずる雑収入} + \text{確保したい利益}) \div \text{総利益率}$ ……がその場合の絶対に実現しなければならない「売上高」です。

3、現実には厳しい、思惑通りの算式で黒字事経営が出来ない

現実には計画通りの利益をあげたいが、なかなか思い通りの「利益率」「経費」が実現できない。対策としては、新しい市場を開拓して計画した売上高を伸ばす。努力して総利益率確保、経費の徹底的な節減を図ること。そのためにぜひ経営計画の導入を実行すべきでしょう。



今月の法律情報 弁護士 湯原 伸一

売掛金を回収するための方法

前回は、売上金を回収するための回収方法の「法的手続きを用いずに回収を行う方法」として内容証明郵便について解説を行いました。今回は「法的手続きを用いずに回収を行う方法」の続きとして、商品引き揚げについて解説します。

◆商品引き揚げ

相手に対して「モノ」を売り渡している場合であれば、自社商品の引き揚げを検討することも多いかと思います。もちろん、その場合もありますが、自社がサービス業であっても、相手方が他社商品を取り扱っているのであれば、当該他社商品を引き揚げることで回収を図るという方法も考えられます。

さて、商品引き揚げを行うに際し、相手方の協力はもちろん必要ですが、引き揚げを正当化する法的根拠はどうかという視点を持つことが重要です。相手方への協力を促すための説得材料という意味もありますが、後で文句を言われたい（後日の返還要求トラブルに巻き込まれない）ことも考えておかなければならないからです。

①自社商品の場合

まず、相手方と売買取引基本契約書を締結しているのであれば、所有権の移転時期はいつと定められているのかチェックして下さい。もし、「代金決済時に所有権が移転する」となっているのであれば、これは所有権留保と呼ばれる状態ですので、所有権に基づき商品を引き揚げるのが可能となります。

では、所有権留保が付いていない、又は所有権は相手方にあるという場合は対処法が無いのでしょうか。

結論から申し上げますと、「あり」ます。ただ、若干テクニカルになります。

例えば、代金支払いが滞っていることを理由に売買契約を解除するという法的構成を取ることで、解除に基づく原状回復請求（イメージ的には、解除→再び当方に所有権帰属→所有権に基づく返還請求です）により、未決済となっている商品の引き揚げを行うことが可能です。

また、相手方との協議がまとまるのであれば、買戻しの合意（商品の再売買代金と売掛金を相殺する。なお、解除という法的構成の場合、決済済みの商品を引き揚げるのができませんので、買戻しという別の法的構成を検討する必要が生じます）ということも考えられるかもしれません。

さらに、厳密には裁判所の手続きを介する必要がありますが、動産売買先取特権という担保権（＝商品を販売した場合、実は先取特権という担保権が法律上当然に取得することになっています）に基づき、商品の返還を受けることも可能です（ただし、法的にはその後競売申立を行う必要が生じますので、裁判所の関与が出てきます）。

上記のような法的根拠を上手く組み合わせながら、回収を図ることとなります。

②他社商品の場合

これについては相手方の協力が絶対不可欠となってしまうのですが、代物弁済契約による回収を検討することが一案となります。

よくある事例としては、相手方が在庫商品を抱えており売り先が見つからない、一方当方は当該在庫商品の売り先を知っている（あるいは若干たたく売りとはなってしまうが現金化できる業者を知っている）という場合、両社の利害が一致しますので代物弁済契約を締結するというパターンがあります。

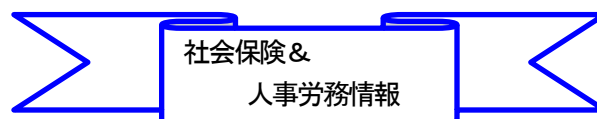
ただ、注意をしておかなければならないのは、このパターンの回収の場合、売掛金を全額回収することは非常に困難であるという実情があるということです。どういうことかと言いますと、売れ残った在庫商品ですので、通常は「市場価値>相手方の仕入額」という関係になります。相手方は当然仕入額を回収したいと考えるでしょうから、代物弁済による売買代金は仕入額に近い金額になってきますので、その分の売掛金と相殺勘定することになります。その結果、代物弁済により取得した商品を現金化したときには、「売掛金の額面>商品売却による現金」となってしまいうことが非常に多いのです。

上記の通り、実質的には売掛金の額面を下回る回収しかできないことにはなりますが、モノは考えようで、「全くのゼロ回収よりはマシ」という考え方も成り立ち得ます。よく当職は「明日の100万より、今日の10万」なんていう例え話をしますが、相手方の状況に応じて、少しでもキャッシュを得るという方針を採るのであれば、十分検討に値するのではないかと思います。

③留意点

上記の通り、商品引き揚げによる回収方法を解説しましたが、これについては大きな制限が生じる場合があります。典型的には、相手方が法的倒産手続き（破産、民事再生、会社更生など）に入った場合ですが、詐害行為取消権という厄介な制度も存在します。

これらの制度のことまで意識しながら回収を行うことは正直難しいところもありますが、可能な限り、弁護士などの専門家によりリスクの少ない手段を取ることが肝要です。



社会保険労務士 嶋田 亜紀

助成金情報 ～キャリアアップ助成金 前半～

非正規雇用問題に対する取り組みの一環として、有期契約労働者等の企業内でのキャリアアップ等を支援する事業主様に対する包括的な助成制度（有期契約労働者等の正社員への転換、人材育成、処遇改善など）が平成25年度から創設されました。次号に分けてご紹介させていただきます。

① 正規雇用等転換

正規雇用等に転換又は直接雇用する制度を規定し、有期契約労働者を正規雇用等に転換した場合に助成されます。

〈支給額〉 1年度10人まで ※対象者が母子家庭の母・父子家庭の父の場合

1. 有期→正規：1人あたり40万円（※50万円）
2. 有期→無期：1人あたり20万円（※25万円）
3. 無期→正規：1人あたり20万円（※25万円）

② 人材育成

有期契約労働者等に一般職業訓練（OFF-JT）又は有期実習型訓練（「ジョブカード」を活用したOFF-JT+OJTを組み合わせた3～6か月の職業訓練）を行った場合に助成されます。

〈支給額〉 1年度支給限度額500万円

1. OFF-JT 賃金助成…1人1時間あたり 800円 経費助成…1人あたり上限20万円
2. OJT 実施助成…1人1時間あたり 700円

③ 処遇改善

すべての有期契約労働者等の基本給の賃金テーブルを改定し、3%以上増額させた場合に助成されます。

〈支給額〉 1年度100人まで

1人あたり1万円 ※職務評価の手法を活用した場合1事業所あたり10万円上乗せ

助成金を利用するにあたって、キャリアアップ計画を作成し、労働局に認定を受ける必要があります。

非正規雇用の方のキャリアアップをお考えでしたら、ご相談ください。