

今月号のテーマ

- ・ ☆続☆飲食店経営講座「材料費のコスト意識」(関川)
- ・ 税源移譲による住民税の還付(中原)
- ・ 人材育成に積極的な会社は税金が控除される!(桑原)
- ・ 森コラム ～実録!クリニック訪問日記～(森)



☆続☆飲食店経営講座 「材料費のコスト意識」(関川)

以前に3回シリーズで連載しました「飲食店経営講座」が好評でしたので、不定期ですが引き続き掲載させていただきますことになりました!皆様のおかげです。ありがとうございます。

早速ですが、今回は「材料費のコスト意識」について考えてみたいと思います。

1つの材料で、ドカンと大きく材料費が安くなることは、まずもってありません。

ただ、100円のものを1円安く仕入れる意識を持っていれば、材料費は1%ダウンになることを理解してください。

月商250万円のお店なら、おそらく材料費は30%の月75万円はかっていると思います。

この「1%」を意識することで、月に7,500円、年間だと9万円の差を生み出すこととなります。

これは100円から99円に安くする意識を持った場合のことです。100円から90円に安くしたら、年間90万円の差を生み出すことができます。これって、かなり大きいと思いませんか?

もちろん、材料費をケチったり、安くしたりすればいいというわけではありません。多くの場合、高いものには高いだけの良さがあります。無駄なものが必要なものの区別をするコスト意識やロスをなくす意識は、とても重要なことです。

この1年ほどで、食品価格が、みるみる上昇しています。これは、飲食店にとって「逆風」です。「価格転嫁」していくか、メニュー変更していくか、何らかの対応をしていかないと結果的に運営していけない飲食店が増えてきそうな予感がしています。

税源移譲による住民税の還付(中原)

平成19年に実施された国から地方への税源移譲は、所得税と個人住民税の割合変更のため税率を変えらるというものであり、ほとんどの方は平成19年1月から所得税が減額となり、その分6月から個人住民税が増額となりますが、税負担額は変わらないというものでした。

しかし、平成18年分は所得税が課税される程度の所得があったが、平成19年分は所得税が課税されない程度まで所得が減少した方は、申告により平成19年度分の住民税額から税源移譲により増額となった住民税相当額の還付を受けることができます。

この還付を受けるには、平成19年1月1日現在お住まいの市区町村へ減額申告書を提出しなければなりません。申告期間は平成20年7月1日(火)から31日(木)です。

ご不明な点がございましたら、弊社スタッフまでお問い合わせ下さい。

人材育成に積極的な会社は税金が控除される！（桑原）

顧問先の社長から受ける相談で一番多いものは「誰かいい人いない？」というもの。会社の大小に関わらず、採用と育成は会社を運営していくうえで永遠の課題です。弊社も多分に漏れません。

さて、人材育成に関してこれまでも税金を控除できる制度がありましたが、平成 20 年の税制改正で、中小企業に限定して適用のハードルがかなり低くなりました。具体的には中小企業において労働費用（給与・会社負担社会保険料・教育訓練費等の合計）に占める教育訓練費の割合が 0.15% 以上の場合には、その教育訓練費の総額の 8~12% に相当する額を税額控除することができるようになります。

平均的な中小企業の労働費用（450 万円）で計算すると、従業員 1 人当たり年間 6,750 円（=450 万×0.15%）以上の支払いがあれば教育訓練費の支払い額に応じて控除を受けることができます。

計算方法

税額控除額＝当期の教育訓練費の総額×税額控除率（※）

（※）税額控除率＝8%＋（教育訓練費÷労働費用－0.15%）×40（最大 12%）

具体的には、従業員 50 名、1 人当たりの平均労働費用 500 万円、1 人当たりの年間平均教育訓練費 1 万円の会社でしたら、上記の計算式にあてはめると 5 万円の控除が受けることができるようになります。

法人は平成 20 年 4 月 1 日以降開始する事業年度から、個人は平成 21 年分から適用されます。一度試算してほしいという方がいらっしゃいましたら弊社までお問い合わせください。

森コラム ～実録！クリニック訪問日記～（森）

先日、とある歯科医院の前を通りかかった際、受付スタッフが患者さんの靴を磨いているのを見かけました…。

年々アップしていく歯科医院のサービスですが、「ここまで来たか！」（そこまでやるか！）と思います。

注意して欲しいのは、ひとつでもマイナス評価の項目があれば、患者さんからの評価はかなり落ちてしまう、ということ。

他院に無いサービスや心遣いを売りにするのはもちろん大切ですが、自院の業務フローに「抜け」がないかも常々チェックすることが重要です。

- ・各スタッフごとにシミュレーションを行い、基本的な手技や説明、言葉遣いに問題がないか
- ・自院の地域に合ったサービスや治療メニューを提供できているか
- ・その患者さんが求めているものは何か

等々、定期的にチェックしてみたいはいかがでしょうか。

また、患者さんからアンケートや聞き取りを行う際には、「何か気になる点はありませんか」「何かご要望はございませんか」といった形式で聞くのではなく、「予約の状況」や「待ち時間」などテーマを絞って質問するのが効果的です。

多くの患者さんは一流ホテルのようなサービスは求めていません。

過剰なサービス合戦に巻き込まれないためにも、患者さんが安心できる、「抜け」のない業務フローと治療説明を確立したいですね。