

# 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

### 限界利益率をよくするために

#### 仕入れコストを引き下げる方法



#### 仕入は限界利益のキーポイント

限界利益率のキーポイントになるのが売上原価(仕入)です。共同仕入組織の構築やボランタリーチェーンへの加盟など、規模の効果を発揮することができます。また、仕入先の変更や仕入条件の見直しなどによっても仕入れコストの低減が可能です。近年、大手スーパーやコンビニエンスストアの台頭など、中小の食料品店を取り巻く環境は非常に厳しくなっています。大手スーパーなどでは、仕入ロットが非常に大きいため、ボリュームディスカウント(数量割引)により、1単位あたりの仕入れ価格を安くすることで、低価格でお客さまに販売することが可能になります。こうした競合店に対抗するために、中小の食料品店でも、仕入や商品構成の工夫が必要になります。仕入れ価格の低減のポイントをみていきます。

#### 仕入れ価格の低減

1.共同仕入組織の構築;同業者が任意で組織化し共同仕入を行えば、数量割引によって安く仕入れることができます。しかし、任意に組織化されたグループであるため、ルールが確立していない場合もあり、利益配分や在庫リスクなどの問題が生じるケースも考えられます。このような組織を形成する場合には、契約書などの作成や組織内でのルールをきちんと確立しておく必要があるでしょう。

2.ボランタリーチェーンへの加盟;仕入単価を低減させる手法の1つとして、チェーン本部が加盟店の商品をまとめて仕入れる方法があります。具体的にはボランタリーチェーンなどの組織を構築して、組織力で競争優位を確立する手法です。ボランタリーチェーンとは、自店の継続的繁栄を実現するために、同じ目的をもった小売店などと組織化し、目的共同体を結成して、大型店などに対し、共同仕入することにより少しでも有利に戦っていこうとしている団体をいいます。

##### (1) ボランタリーチェーンにおける加盟店のメリットと留意点

ボランタリーチェーンに加盟すれば、本部が集中仕入を行いますので、規模の効果により仕入単価が安くなります。また、仕入以外にもボランタリーチェーン本部は、加盟店に対して、経営支援、売れ筋商品などの情報提供、従業員教育、販売促進などさまざまな小売店に対するサポートをしてくれます。

しかし、加盟店は資本的に独立しており、経営的には組織を離れて自由に行動できます。だからこそ、契約のルールを遵守して、本部の戦略に合わせて行動する必要があります。ボランタリーチェーンに加盟することによる自社のメリットや加盟することによる制約などの条件を見極めて加盟するのかを判断する必要があります。

##### (2) ボランタリーチェーンとフランチャイズチェーンの共通点と相違点

共通点⇒加盟店の資本は独立

相違点⇒ボランタリーチェーンは、加盟店(または卸と加盟店)が組織を結成。フランチャイズチェーンは、本部と加盟店が1対1の契約で成立。ボランタリーチェーンは加盟店同士の横のつながり(相互助成が可能)である。フランチャイズチェーンは横のつながりがない。

## 仕入の現状の分析→改善

大量仕入による数量割引以外にも、現金問屋の活用、生産者からの直接仕入など、「仕入先」や「仕入時期」、「仕入条件」などいくつかの項目で現状を分析して、改善できる要素はないのかを検討してみる必要があります。

また、このような仕入計画は、当然販売計画と合わせて検討する必要があります。いくら、安く仕入れることができて、死に筋商品や自社のストアコンセプトに一致しない場合には、在庫として売れ残るなどのマイナスの要因が考えられます。よって、常に自社の商圏の顧客ニーズを的確に把握する必要があります。

中小企業であっても、商品・サービスの差別化やさまざまなコスト削減を実施することにより、大手競合企業に対抗できる競争優位を確立することができます。いろいろと工夫してみましょう！



今月の法律情報 弁護士 湯原 伸一

## 弁護士と税理士の間隙!? 印紙税のはなし (1)

### 1. はじめに

「契約書に印紙を貼る必要がある」という話はどこかで耳にしたことがあるかと思います。特に、不動産を購入した方であれば分かると思うのですが、かなり高額な印紙代がかかることは経験しているのではないのでしょうか。

さて、弁護士業務やっていると契約書の作成やチェックというものが発生するのですが、時々いくらの印紙をはらわなければならないのか? というお問い合わせを受けることがあります。実はこのお問合せは非常に難儀であるというのが、少なからずの弁護士が感じているような気がします。

というのも、貼り付ける印紙=印紙税という税務の問題、という認識があるため、税務であれば税理士さんに聞いてほしいという弁護士側の意識があるからです。

しかし一方で、税理士さんから言わせれば、契約書の内容、法的性質が分からないことにはいくらの印紙が必要か計算しようがない、したがって弁護士に聞いてほしいという回答が行われることもあるようです。

つまり、弁護士と税理士との間で、双方の知識を照合しないことには分からない(悪くいえば責任を押し付けあっている?) という事態になっているのが実情です。

そこで、今回から数回にわたって、印紙税に関する知識について整理を行っていきたいと思います(私自身の勉強のためという意味合いが強いですが…)。

### 2. 印紙をめぐる間違った知識?

具体的な課税対象となる文書とはどういったものを指すのか、という点については次回以降で解説を行うものとし、今回は印紙に関して意外と知られていない!?情報をまとめておきたいと思います。

#### (1) 印紙を貼らないと契約書は無効?

⇒結構多い質問なのですが、回答は印紙を貼るか貼らないか関係なく、署名押印があれば契約は有効です。あくまでも印紙の貼り付けは税務の問題であり、法的有効性とは異なる問題と考えればよいかと思います。

#### (2) 電子データ上での契約についても印紙が必要?

⇒これも最近多い質問なのですが、電子データであれば印紙は不要です。印紙税の課税対象は「文書」であり、「データ」ではないからです。最近では印紙税を削減するため、あえて電子データ上での契約締結を進めている事業者もいますので、今後は契約書という文書形式は減少してくるかもしれません。

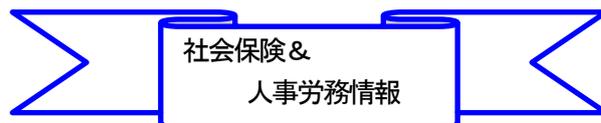
#### (3) 契約書の「写」、「副本」、「謄本」には印紙の貼り付けは不要?

⇒契約書2通を作成し、それぞれを「正本」とするのであればどちらにも印紙の貼り付けは必要と認識される方が多いのですが、「写」、「副本」、「謄本」では不要と思われる方も多いようです。しかし、「写」、「副本」、「謄本」であっても印紙が必要というのが税務当局の見解です。

(4) 契約書のコピー（署名押印を行わずコピーだけのもの）には印紙の貼り付けが不要？

⇒少しややこしいのですが原則的には印紙の貼り付けは不要です。

ただし、契約書のコピーに例えば「正本と相違がないこと」という一文を添えて押印（割印を含む）した場合、印紙税の課税対象文書になってしまいます。印紙税を削減するという観点からすれば上記のような文言を添える等することは回避すべきという話にはなるのですが、一方で、契約書のコピーのみ保有したい当事者にとっては、本当に原本とコピーが同一内容なのか、裏付け証拠がなくなってしまうこととなります。非常に悩ましい話にはなってしまうのですが、ケースバイケースで判断するしかなさそうです。



社会保険労務士 嶋田 亜紀

## 助成金情報 ～これから起業または事業開始して間もない事業主様の助成金～

### 生涯現役企業支援助成金

- ①中高齢者の方が起業するにあたって（起業日の年齢40歳以上）
- ②中高齢者を雇い入れた場合（雇用保険被保険者かつ60歳以上1名以上、40歳以上2名以上または40歳未満3名以上）
- ③募集や教育訓練など、雇用創出措置に関する費用の一部が助成されます。

### <助成額>

12ヶ月以内の計画期間内に行った雇用創出措置にかかった費用に下記の助成率をかけます。

区分	助成率	上限
起業者が60歳以上	2/3	200万円
起業者が40～59歳	1/2	150万円

### <対象費用>

#### 1. 募集採用に関する費用

・求人情報掲載費用・募集採用パンフレット作製費用・就職説明会実施に関する費用・採用担当者が募集採用活動を行うために要する費用（交通費宿泊費）・対象労働者が移転した際に事業主が負担した費用（引越費用・交通費・宿泊費）・就業規則策定費用・職業適性検査実施費用・雇用管理制度導入費用・職場見学等の実施費用

#### 2. 教育訓練に関する費用

・対象労働者が従事する職務に必要な知識または技能を習得させるための教育訓練、資格取得、講習に要する費用

厚生労働省HP参照