

# Abeanary 通信

## ～トピックス～

1. 事業の成績表の分析で利益を多く残す工夫につなげましょう
2. 税務カレンダー（2025年4月、5月の税務）
3. おすすめ書籍のご紹介



### 経営者の名言シリーズ

仕事はあきらめてはいけない。最後のひと押しが成否を  
決めるのだ

市村清（リコー創業者）

※経営者100の言葉より引用

### 事業の成績表の分析で利益を多く残す工夫につなげましょう

#### ◆決算書＝事業の成績表を分析してますか？

決算書は一年間の事業の成績表です。個人事業の場合  
は暦年決算なので、1～2月頃には前年の成績表ができ  
ているでしょう。決算書をどう見えていますか。単に前年  
より増えた減っただけで終わっていませんか。

もう少しだけ比較対象を拡げ、同規模の同業他社と比  
べ、自社の強みと弱みをしっかりと認識するところまで、  
決算成績表を活用してみませんか。

#### ◆自業種での適正な原価率・人件費率等は？

飲食店経営の場合を例にします。「食材費」と「人件  
費」の「売上高」に占める割合を「FL比率：F=Food、  
L=Labor」といい、一般的にFL比率の適正値は60%以  
下といわれています。FL以外の経費（店舗家賃、水道  
光熱費、機器のリース料など）が30%を超えることが多  
いため、FL比率が70%を超えてくると、利益がほとん  
ど残らなくなり、立ち行かなくなります。そのため、飲  
食店経営においては、FL比率を常に把握し、改善をし  
てゆくことが、経営を安定させることにつながります。

#### ◆利益増は売上増か経費の削減

利益増には、売上を増やすか、経費を減らすか、その  
両方かということになります。

売上＝客数×客単価です。あなたのお店で客数・単価  
を増やすには、どんな方法がありそうですか。座席数を  
増やせないか、回転率を上げられないか、客単価を増や  
すには何か策がないか等々、検討し実行すべきアイデア  
がいくつか出てくるでしょう。

経費の削減については、食材費の質を落とすと客離れ  
につながるので、ムダがないかの検証が必要です。同じ  
食材でも購入方法いかんで仕入額が高くなっていません  
か。業務卸店で仕入れるのではなく、面倒だからといっ  
て近所のお店で一般消費者と同じ値段で購入などしてい  
ませんか。食材ロスの減少はできそうですか。また、常  
連客へのサービスとして盛りを大きくして原価増となっ  
ていませんか。こうしたものがあれば即見直しが必要で  
す。

人材配置も過剰に心配して厚く集めすぎていませんか。  
効率的な動き方の業務マニュアルの作成などでムダな人  
件費の発生の抑制も目指しましょう。

数字を比較・分析して、いろいろな工夫をし、多くの  
利益が残るような成果につなげてください。

## 2025年4月の税務

4月10日

●3月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付

4月15日

●給与支払報告に係る給与所得者異動届出

4月30日

●公共法人等の道府県民税及び市町村民税均等割の申告  
●2月決算法人の確定申告<法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・(法人事業所税)・法人住民税>  
●2月、5月、8月、11月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告<消費税・地方消費税>  
●法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告<消費税・地方消費税>  
●8月決算法人の中間申告<法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・法人住民税>(半期分)

●消費税の年税額が400万円超の5月、8月、11月決算法人の3月ごとの中間申告<消費税・地方消費税>  
●消費税の年税額が4,800万円超の1月、2月決算法人を除く法人の1月ごとの中間申告(12月決算法人は2ヶ月分)<消費税・地方消費税>

○軽自動車税(種別割)の納付(4月中において市町村の条例で定める日)  
○固定資産税(都市計画税)の第1期分の納付(4月中において市町村の条例で定める日)  
○固定資産課税台帳の縦覧期間(4月1日から20日又は最初の固定資産税の納期限のいずれか遅い日以後の日までの期間)  
○固定資産課税台帳への登録価格の審査の申出(市町村が固定資産の価格を登録したことを公示した日から納税通知書の交付を受けた日後3月を経過する日までの期間等)

## 2025年5月の税務

5月12日

●4月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付

5月15日

●特別農業所得者の承認申請

6月2日

●個人の道府県民税及び市町村民税の特別徴収税額の通知  
●3月決算法人の確定申告<法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・(法人事業所税)・法人住民税>  
●3月、6月、9月、12月決算法人・個人事業者の3月ごとの期間短縮に係る確定申告<消費税・地方消費税>  
●法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告<消費税・地方消費税>

●9月決算法人の中間申告<法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・法人住民税>(半期分)  
●消費税の年税額が400万円超の6月、9月、12月決算法人・個人事業者の3月ごとの中間申告<消費税・地方消費税>  
●消費税の年税額が4,800万円超の2月、3月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告(1月決算法人は2ヶ月分、個人事業者は3ヶ月分)<消費税・地方消費税>  
●確定申告税額の延納届出に係る延納税額の納付

○自動車税(種別割)の納付(5月中において都道府県の条例で定める日)  
○鉱区税の納付(5月中において都道府県の条例で定める日)

## おすすめ書籍のご紹介

### 部下をもったらいちばん最初に読む本

人と組織のパフォーマンスを最大限に引き出す仕事術

	<p>ジャンル リーダーシップ・マネジメント</p> <p>著者 橋本拓也</p> <p>出版社 アーチブメント出版</p> <p>出版日 2024年09月12日</p> <p>評点</p> <table border="1"><tr><td>総合</td><td>★★★★★</td><td>明瞭性</td><td>★★★★★</td></tr><tr><td>革新性</td><td>★★★★★</td><td>応用性</td><td>★★★★★</td></tr></table>	総合	★★★★★	明瞭性	★★★★★	革新性	★★★★★	応用性	★★★★★
総合	★★★★★	明瞭性	★★★★★						
革新性	★★★★★	応用性	★★★★★						

本書の著者、橋本拓也氏は、アーチブメント株式会社の取締役営業本部長であり、トレーナーでもある。新卒入社3年目からメンバーマネジメントに携わるが、うまくいかず、信頼関係を築けないままメンバーの異動や退職が相次いだ。当時のマネジメントを振り返り、「無免許運転」と表現している。

そんな橋本氏のマネジメントスタイルが変わり、組織の飛躍的な成長を実現したのは、「リードマネジメント」に取り組んだことがきっかけだった。選択理論心理学を基盤にしたこの手法を通じて、橋本氏は新卒初の執行役員から取締役に就任。現在は1300人以上のメンバーマネジメントを担い、年間1.8万人以上が受講するセミナーのメイン講師として活躍している。

本書では、橋本氏が取り入れた「リードマネジメント」の5つの技術が、丁寧かつ具体的に明かされている。橋本氏の失敗談を交えた親しみやすい語り口で、マネジャーになりたての人でもスラスラ読める内容だ。

メンバーと信頼関係を築き、メンバーの力を最大限に引き出してチームで結果を出せるマネジャーになりたいなら、ぜひ熟読を勧めたい。この一冊が、あなたとチームの未来を変えるきっかけになるはずだ。

◆◆◆詳細が気になった方はぜひ、「フライヤー」をご利用ください◆◆◆

書籍要約サービス「フライヤー」の詳細・お申込みはこちら



株式会社アービナーリーマネジメント  
税理士法人アービナーリーマネジメント  
株式会社アービナーリーネクスト



〒980-0811  
仙台市青葉区一番町1-9-1  
仙台トラストタワー7F  
TEL: 022-225-5090  
FAX: 022-225-5091