

～会計を通じて人に幸せを～

Hirai's レビュー

2012年5月号 (No. 41)

平井会計事務所 税理士 平井満広
〒108-0023 東京都港区芝浦4-22-1
芝浦アイランドエアタワー1704号
電話:03-3452-7082 Fax:03-6303-3350
Mail:m_hirai@hirai-ao.com
URL:http://www.hirai-ao.com/

「どっちが安い？」上手な経費の削減方法

会社はどんなに景気が悪くても利益を出し続けなければいけません。売上が伸びないときは経費を削減することも必要になります。だからといって、取引先に一方的に価格引下げを要求しては長続きしませんし、何でもかんでもやめてしまっは業務に支障が出てしまいます。確実に経費削減を実現するためには、自社に最適な条件を上手に選ぶことが大切です。

◆どっちが安い？

新規取引先に車で商談に来た営業部長と若手営業マン。車を停める場所を探しています。取引先の周りを数分ウロウロ

A / 15分 200円

B / 30分 350円

しながら、ようやくコインパーキングを見つけました。看板をよく見ると料金体系は2パターンあるようです。「料金パターンは最初に選んだら後からは変えられないみたいですよ」

「1分でも過ぎたら料金が加算されるから注意しろよ」
「コンピュータ管理だから、そこら辺シビアですよな」
「ウチは営業経費にあんまり余裕ないんだから、絶対に安い方を選ぶんだぞ。ムダが出たら自腹だからな」
「相変わらず、冗談キツイですねえ」

「俺は本気だ。ムダだと思ったら立替経費の精算書類は経理にまわさないから」

「・・・笑えないなあ。じゃ、当面の出費を抑えるために“Aパターン”にしておきますか」

「おいおい、それじゃコインパーキングの思うツボだぞ」「どういうことですか？」

「“15分200円”の方が小さい金額から安く感じるけど、打合せから30分で帰ってくるとしたらどうなる」

「“15分200円”の方は30分だと400円だから…、あっ！こっちの方がかえって高くつきますね」

「こんな簡単なひっかけにだまされるようじゃ、お前もまだまだだなあ。営業マンは数字のセンスが命だと、いつも言ってるだろ！そんなことだから営業成績も伸びないんだ！だいたい・・・」

「部長、もうすぐアポの時間です！説教は後でききますから」

◆時間によって結論が変わる？

無事に商談を終えてパーキングに戻ってきた二人。話が盛り上がったおかげで、予定時間をオーバーしました。「30分で戻ると思いましたが、結構遅くなりました」「それでも40分くらいだろ。10分程度のオーバーなら想定内じゃないか」「まあそうですね。じゃ駐車場代の精算をしてきます」精算機で料金を支払った若手営業マンは、少しげんなりした表情で戻ってきました。

「部長のアドバイスで“Bパターン”の方を選びましたけど、これってホントに安いんですかね」

「何言ってるんだ。さっき説明しただろ」

「確かに30分なら“30分350円”の方が安いですけど、40分だったら結論は変わってきませんか？」

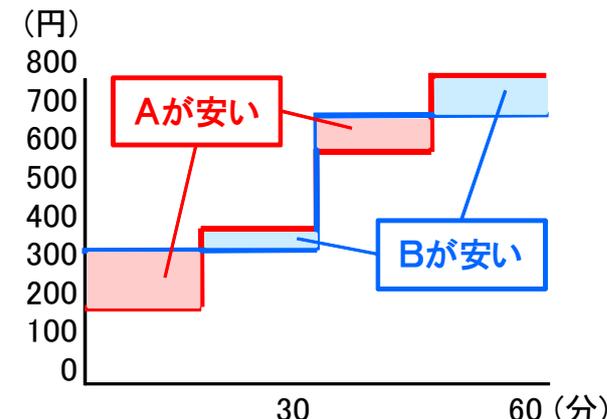
「え？」

「40分のときは“Bパターン”の支払は700円ですけど“Aパターン”は600円ですみます」

「確かにそうだな。お前も分かってきたじゃないか！」

「おだててもダメですよ。ムダになった100円は部長に負担してもらいますからね」

「それならあと20分で、飛び込み営業でもしてくるか」



若手営業マンの指摘のとおり、今回のケースは駐車時間によって正解が変わります。選択肢が複数ある場合は、表面的な条件だけで考えず、必要な量(例えば時間など)をきちんとシミュレーションして結論を出しましょう。

※このお便りは名刺の交換をさせて頂いた方にお送りさせて頂いております。ご不要の場合はご連絡ください。

☆ ブログもご覧いただけたら幸いです。(平日毎日更新)⇒http://blog.goo.ne.jp/hirai_tax/