



## 総務でできるコストダウン【I】

売上拡大が難しい中、少しでも利益を増やせるよう、日頃、目の届かない細かな出費のコストダウンに取り組んでいきたいと考えている企業も多いと思います。その為に押さえておくべきポイントをご紹介します。

コストダウンに取り組むに際しては、まず「20%削減」や「月50万円削減」などのように削減目標を定めることが重要です。その上で、現状、どのようなものにどれだけの出費をしているのかをすべて書き出したうえで、金額の高い項目から順番にコスト削減の可能性を検討し、目標金額に到達するまでそれを何度も繰り返します。コストダウンで特に見落としやすい項目としては、例えば以下のものが挙げられます。

- ・年に1度だけしか支払いがないもの
- ・月間の出費は少額だが毎月支払わなければならないもの

このためリストアップする際は、年間コストで費用項目を評価し検討する事が大切です。

コストダウンを検討する際は、以下の手順を進めると効果的です。

### 1.目標を定める

コストダウンに取り組む上では、目標設定がとても重要になります。それは、目標を持たずにコストダウンに取り組むと、殆どの費用項目が、「必要なものだからこのままで行こう」という結論になってしまうためです。コストダウンに取り組むことは、多くの場合「今よりも不便になる」「今よりも品質が落ちる」「今までのやり方が変わる」などのデメリットを伴う可能性がある為、具体的な検討に入っても目標がなければ消極的な結果になりがちです。とくに日常的に使うものの出費を取り扱う総務部門ではその傾向が強い為、総務部門でのコストダウンを考える上では、最初に目標設定をすることがやはり重要になってくるのです。コスト削減目標は、「年間〇%削減」「年間〇万円削減」など、具体的な数値で設定する事が大切です。

### 2.出費している項目をすべて書き出す

コスト削減目標が決まったら、現在、総務部門で管轄している費用項目を金額の高い順にすべて書き出し、一覧表にします。この時、以下の点に注意してください。

- ・すべての項目を書き出す。

例えば、税金や社会保険料など、コストダウンできない可能性が高い項目も含めてすべて書き出しましょう。

- ・年間コストで評価する

年に1度だけ支払いがある項目や、少額ずつ毎月支払っている項目も含めて総点検するために、費用項目は年間コストで評価しましょう。

### 3.金額の高い項目から順番にコストダウンの可能性を検討する

上記で作成した一覧表を元に、「制約条件」は一旦横に置いて、コストダウン削減の方法で考えられるものをすべて列挙するという事です。ここで言う制約条件とは、コスト以外の特別な理由で取引先を選定しているものをさします。

例えば、取引を推進するために必要だった為に契約しているものや、代表者や役員の知人という特別な理由で契約しているものなどを指します。このような制約条件付きの費用項目であっても、契約当時には必要であったものの、何年も過ぎる中で不必要になったり、現在の財務状況を鑑みて見直しの対象になる場合もあります。そのため、コストダウンの可能性を検討する際には、これら制約条件を考慮せず無条件に、金額の高い費用項目から順番にコストダウンの可能性を検討していきます。

Wiz Bizより

#### 年度末の抹消手続き

いよいよ年度末です。当社ではギリギリまで抹消手続きを受け付けます。どうしても年度内抹消に引取りが間に合わない場合でも、抹消手続きを先行で受け付けますので、担当の営業マンへ連絡を下さい。必要書類・ナンバープレーを回収にお伺い致します。所有権付きの車の場合 事前に所有権解除書類を取り揃えておいて頂けると処理がスムーズです。

#### 【花粉症に鼻うがい】

いよいよ花粉症の季節がやってきました。今年は例年より花粉の量が多いと予想されています。

ぬるま湯に塩を溶かして鼻から一気に吸い込み口から出す。水だと痛いので必ずぬるま湯でやり塩は入れすぎると痛いので、自分で調整。

思いっきり吸わないと、口まで届かず逆流するので 一気に吸い込むがポイント。スッキリしますよ。

