

## 小さな会社の「必勝の経営術」①

### ランチェスター法則で経営を再点検してみよう！

会社のエネルギー源である顧客を出発点として、①商品、②地域、③業界と客層、④営業、⑤顧客維持、⑥組織、⑦資金と経費という経営を構成する要素に対して、どのような戦略を立てるかが重要です。その手掛かりとなるのが**ランチェスター法則**です。

元々戦闘における力関係を表したこの法則は、刀や槍などによる接近戦・一騎討ち戦で成立する「第一法則」と、銃や戦車など射程距離が長い兵器を使い、双方が離れて戦うときに成立する「第2法則」があり、それが経営に応用され、競争条件が有利な会社だけが実行できる「**強者の戦略**」と競争条件が不利な会社が実行すべき「**弱者の戦略**」という2つの戦略へと発展しました。

中小企業が、業績を伸ばすには、強者の戦略で経営しても上手くいきません。中小企業は、弱者の戦略で戦う必要があります。

### 消費税価格転嫁と価格表示への対応① 増税分をきちんと価格転嫁しよう！

10月からの消費税率引上げにあたり、**2%の増税分を販売価格に転嫁**しなければ、自社が増税分を負担することになり、売上や利益が減少し、資金繰りに悪影響を及ぼします。

消費者との取引（BtoC）においては、価格転嫁にあたり、経営判断に基づいて、税率引上げ前に需要に応じて値上げするなどの価格設定は、事業者の自由であって何ら問題はありません。また、**一律に転嫁する必要はなく、競合や市場動向などの事情を考慮して、個々に販売価格を見直すことにより、商品全体で増税分を転嫁してもよいとされています。**

事業者間取引（BtoB）では、消費税転嫁対策特別措置法によって、仕入先への減額要求や買いたたきなどが禁止されています。

### 貸借対照表は経営者の顔 社長自身が説明できますか？

貸借対照表を前期と比較して、資産や負債に大きな増減がある場合に、その理由を金融機関から問われたとき、社長自身が説明していますか。社長は、現金預金、売上債権、買入債務、たな卸資産、固定資産、借入金などの主要項目の増減する要因についての理解を深めましょう。

社長自身が決算書をもとに、実績と資産・負債の増減理由とその対応を説明し、さらに事業計画書をもとに今後の見通しを説明できれば、**金融機関からの信頼性が高まります。**

環境変化の激しい時代の経営の舵取りには、社長自身が会計数値から自社の課題に気づいて、対策に取り組むことが求められています。

以上の記事について詳細を知りたい事業者の方には事務所通信を送らせていただきます。