

減価償却は、美容室経営の中でも最も重要な部分だと言えます。



Vol.8 株式会社グリーンツリー 代表取締役 森田健太郎

減価償却を駆使して絶対に生き残る。—— 経営者を救う手段はこれだ！

勝つこと以上に、生き残ることが何より重要な時代です。今回は生き残るためのキーになる「減価償却」についてレクチャーしていただきます。新米の美容室経営者の方にとっては案外目から鱗の内容かもしれませんし、これから独立して経営をしようと思っている方にとっては、「やっぱり俺、独立するのを辞めようかな」と思うかもしれません。経営には落とし穴がいっぱい……。今回は知れば知るほど、ちょっと怖くなる話です(笑)。



飲食業界と、美容業界はここが違う。

第7回では、「開業資金として2000万円を銀行から借り、5年で返済する場合には利息を考慮しない」という400万円の返済になります。ただし税引き後利益で返済をするため、経常利益(正確には税引き前利益ですが、中小企業の場合はほとんどが税引き前利益=経常利益)で666万円を出さなければ返済が出来ない」というお話をしました。

年666万円ということは月に約55万円の利益を出さなくてはいけないということ。7割の中小企業が赤字という中、これだけの利益を出すことは相当大変です。飲食業界の場合、お店がオープンしたときに最も売上が上がり、その売上が如何に下がるのを食い止めていくかが勝負の業界です。つまり飲食業界は初年度から黒字を出しやすい業界なのですが、美容業界は徐々に売上が上がっていく業態のため、初年度から黒字を出すのは大変だと思います。しかし黒字をなんとか出し、銀行返

済出来たととしても、期がしまったあとに税務署から来る納付書を見て愕然とするケースが非常に多いのです。よって納付書を見て驚愕するようなことにならないためにも、納税額を減らすことが非常に大切なのですが、経営状態が赤字ですと今度は銀行からの信頼を失いますし、非常に微妙な舵取りをする必要があります。

そもそも微妙な舵取りとは、会計処理のことを指していますが、会社によつてその会計処理を操作できるとなると納税額が変わってしまいます。よつて売上計上基準含め、国家は厳密に会計処理方法を定めているため、まったく同じお店、まったく同じ売上、まったく同じ経費を使った場合の経理処理結果は同一にならなければなりません。

確かに人件費を翌期の1ヶ月分を今期に入れて処理するとか、保険料を年払いにするとか、同じお店、同じ売上、同じ経費でも多少処理方法を変えることは出来ますが、一度保険料を年払いに処理してしまえば、翌期は毎月払いに処理方法を変えるとかそういうこととは出来ません。つまり数年レベルで

見ていくと、経理処理の結果はほとんど差が出ないようになっていきます。

★★★

繰り返しますが、国家を支えているのは税金ですし、国民に課せられた三大義務の1つが納税の義務、ここについては非常に厳しく見られていると思ってお下さい。

★★★

こういった状況の中で上手く生き残っていく方法が、今回のテーマ「減価償却」です。正直、この減価償却以外に上手く経理処理するところはないため、経営の中でも最も重要な部分だと言えます。

ここが大切！
減価償却の知識。
勝負は開店する前から始まっている。

そしてこの最も重要な減価償却ですが、お店がオープンしてからでは遅いのをご存じでしょうか？ つまり勝負は開店する前から始まっているので

