

平成28年3月

決算賞与のすすめ

決算賞与のすすめとは、「決算日に夏と冬の賞与以外に賞与を払える会社にしましょう」ということです。古田土会計の賞与の実態調査でも明らかのように社員数平均30人位の中小企業では約30%の会社が賞与支給規程があっても賞与が払われておりません。払われている会社の平均額は25万円位です。このように中小企業の実態をわかっていて、さぶに賞与を払えというのかとお叱りを受けるかもしれませんが、私の提案は、賞与はいまのままで、利益計画を立てて計画以上の利益を出した場合にオーバー額の3分の1程度を決算賞与として社員に支給してはどうかという提案です。例えば会社は年間で1,000万円の利益計画を立てて、結果として1,300万円の利益を出したと100万円を支給するので、社員10人の会社なら1人10万円になります。会社は社員に100万円払っても200万円増え、税金を30%としても140万円内部留保が増えます。社員が喜び、国も税金が増えるので喜ぶ、会社も喜ぶ三方よしです。さぶに社長には賞与の事前確定届出というものを出しておいて、決算日に支払うことにはしておき、利益計画が達成したと社長にも満額支払うことにすれば全額経費になります。未達成ならば社員も社長も支給額はありません。古田土会計では利益の額によって決算賞与の額を決めています。この8年間は利益計画の経常利益と実際の経常利益との差はほとんどありません。毎年決算賞与を支給しております。

決算賞与は、経営計画発表会で支給するのが効果的です。それも現金で社長が社員に直接手渡すほうが社員は喜んでくれます。人はげんきんなもので、現金でもらった年か、経営計画発表会を楽みにしてくれます。もちろん社長の発表を聞くためではなく、奥さんに内緒のお金ももらえるからです。(株)エコー様では2月1日の経営計画発表会で今年は決算賞与を小切手で渡しました。今迄小切手を手にしたことがなかった社員が多かったので小切手を現金化したことは社員にとってよい体験が出来たと好評でした。

利益計画を達成するためには、目次ごとの利益計画と販売計画を作成しなければなりません。古田土会計の目次決算書は、利益計画書に記入しやすいように工夫しています。また利益計画書や販売計画書は、前年実績と当期の目標と当期の実績が期と累計で横に比較できるようにしてあります。計画と実績の差は額で把握し、実績のほうが計画より上回っていれば、その差を大きくするためにはその商品を重点的に販売します。下回っていれば1~2回で入札してダメなら無理をして目標に近づけるような努力をしません。目標と計画の差は目標に近づけるのではなく、差を大きくすることが大事なのではないでしょうか。毎月目標に対する実績を記入していると社長と社員が数字に慣れて、数字に強くなります。そこでお金の儲け方がわかる古田土会計の未来会計図を使って社員教育をします。未来会計図には、利益を出すための数字の使い方が会計の知らない一般社員、アルバイトでもわかるように表現されています。社員は毎月計画と実績の差を認識することによって、どうした計画を達成し、決算賞与がもらえるか自分で考え、行動するようになります。社長が口うるさく言わなくても数字を勉強、活用することによって会社の業績はよくなり、社員も成長します。

古田土 満