



# きたほ Hot Line 2013.10

発行部数 3,000部 ●平成25年10月号 第459号  
●平成25年10月1日発行 ●毎月1日発行

## 【活動報告】③

### 「税を考える週間」協賛街頭キャンペーン

### 地域の清掃活動に奉仕

### 老若男女大歓迎 パークゴルフ大会で体力づくり

## 【女性部会】③

### これからの人生を有意義なものに ～エンディングノートの作り方セミナー～

## 【青年部会】③

### 『震災ドキュメンタリー映画上映会』を開催!!

## 【タックスQ&A】④

### NISA(ニーサ)とは?

## 【ビジネスニュース】⑤

### 社員は会社の宝物

## 【特集記事】⑥

### 何が何でも黒字化達成!

利益を生む構造を理解する

株式会社代表取締役・博士(学術) 松崎 光弘 氏

## 【活動報告】⑧

### 事務局長就任のお知らせ

### 盲導犬育成資金街頭募金のご協力を!!

不足しております。パピーウォーカー(子犬飼育ボランティア)

### 年末調整説明会日程一部変更

情報満載のホームページをご覧ください。

<http://www.kitaho.or.jp>

仙台北法人会  検索



今月の喜多宝人  
間かせて!!  
社長さん **本田 雅之さん**  
(株)仙台ニッカサービス (サービス業)

# Hot Line

発行所 公益社団法人 仙台北法人会 発行人/会長 菅原 一博  
〒9800804 仙台市青葉区大町1丁目1番30号(新仙台ビルディング6階)  
編集/公益事業推進委員会 印刷/徇東広告製版 電話/022(263)0151 FAX/022(268)0205

## 事務局長就任のお知らせ



(公社)仙台北法人会事務局長 **吉田 悟** (平成25年9月1日就任)

出身県 秋田県 趣味 ウォーキング、バドミントン 信条 ならぬことはならぬものなり  
抱負 皆様のご意見・ご協力をいただき、地域・社会貢献事業等に積極的に関わって参りますので、よろしくお願いします。

## 盲導犬育成資金街頭募金のご協力を!!

盲導犬育成資金街頭募金を下記の場所において実施します。各会場に盲導犬やユーザーさんが参加します。お近くにお出かけの折には、是非、激励をお願いします。

日時 10月19日(土) 13:00~15:00  
場所 一番町平和ビル前(旧佐々重ビル)・フォーラス前・泉セルバ前・さくら野百貨店前  
参加者 社会貢献委員、公益事業推進委員、協力会社、みやぎ仙台商工会  
女性部会、青年部会、事務局  
公益財団法人日本盲導犬協会 スマイルワン仙台のご協力をいただき実施します。



昨年度の風景

## 不足しております。パピーウォーカー(子犬飼育ボランティア)

日本盲導犬協会では、盲導犬の候補として生まれた子犬を、約10ヶ月間飼育していただく「パピーウォーカー」というボランティアを募集しております。

### 基本条件

- ① 現在、犬の飼育を行っていない方
- ② 留守がちでない方
- ③ 室内飼育のできる方
- ④ 月に一回のパピーレクチャー(しつけ方教室)に参加できる方

「パピーウォーカー登録申込書」は、法人会事務局にございます。

詳しくは 公益財団法人日本盲導犬協会  
スマイルワン仙台にお問い合わせください。 電話 (022)226-3910 担当 武富、金廣

## 年末調整説明会 日程一部変更

本年の年末調整説明会は、仙台市内3税務署合同開催となり会場が一部変更となります。

11月20日(水)	10:00~ 14:00~	仙台サンプラザホール(仙台市宮城野区榴岡5-11-1)
11月28日(木)	13:30~	まほろばホール 大ホール(大和町吉岡南2-4-14)

なお、年末調整関係書類は、10月下旬から順次発送されます。

## あとがき

二十六年四月の消費税増税がほぼ決まりつつあり、増税前にどうですかとの営業が多々増えてきたように感じられます。中小企業は消費税増税分を通常業務に転化できるでしょうか、転化出来ない分は自己責任で負担するようになります。3%は税引後利益で得るのも大変な数字です。日本の企業の7割が赤字企業と言われてます。来年から転化出来ない増税分の負担と円安等による輸入品の原材料の高騰(油脂、ガス、食料品原料)が転化できずに頑張っ

ている中小企業が多いと思います。人手不足に人件費高騰、アベノミクスの望むインフレとはちょっと違うと思います。景気が上向いているといわれますが当社の事業で言えば、【なんとか特需】は昨年中頃からは感じられず、タクシーでは夜間の飲食客が減ったようです。貸切バスは観光関係は回復していないようです。

これから益々気合を入れて経営していかなければと肝に銘じています。

泉東支部支部長 高平孝雄(株)泉タクシー

今月の喜多宝人

間かせて!! 社長さん

宮城峡から癒しの文化を発信したい

厳しい暑さもようやく一段落し、朝夕の空気に秋を感じる9月の初旬、今回は青葉区ニッカ一番地、静寂に満ち、深い緑に囲まれるニッカウイスキー宮城峡工場内の「(株)仙台北法人会」代表の本田雅之さんにお話を伺いました。

研究員からのスタート

私は地元仙台で生まれ、大学卒業まで仙台で育ちました。元々はニッカに研究員として入社し、最初は北海道余市工場でウイスキー原酒の製造を学びました。試験管をにぎり、醗酵管理や原酒の品質管理を担当する、完全に技術畑の人間でした。その後昭和59年、千葉県柏市に新しい研究所ができ、そこに配属になりました。さらには本社勤務、徳島工場長、西宮工場長、弘前工場を経て4年半前に仙台ニッカサービスに来ました。就職してから随分と長い時間、あちらこちらを旅して、やっとここにきて地元仙台に帰って来られたという感じがあります。



試飲コーナーにて

様々な現場での経験を

転勤先では、営業やマーケティングの仕事も経験しました。中でもウイスキーが苦戦していた地域である東京の江戸川区界隈での営業は思い出に残っています。また、ニッカは各工場ごとに製造するものが違いますので、配属先が変わるたびに勉強しなくては仕事になりません。そこが難しい所でもあり、逆に面白い所でもあります。

様々な現場を経験したお陰で、今ではお客様から頂くお酒に関する様々な疑問や質問に何とか答えられるのが自分の強みなのかなと思います。

ニッカには国内に7ヶ所の製造施設があり、この仙台工場は北海道の余市(昭和9年建設)に続き、国内で第2の蒸留所として昭和44年にこの地に建てられました。当初10年程、工場見学は総務部が兼務していましたが、その後のウイスキーブームもあり来場者が徐々に増え、昭和54年に当社が創立されました。私は社長としては11代目になります。

工場見学の受付・応対はもちろん、お客様のファン作り、酒類をはじめとする様々な商品の販売などが主な業務となっています。

製造工場から癒しの空間へ

最近の来場者の傾向としては、団体客が2割、個人客が8割と、昔とは様変わりしました。また、お客様の興味や知識が向上し、私たちがよりもウイスキーの事を熟知している方も多く、ニーズも広がっています。我々も日々勉強しなければなりません。30、40代の方を中心として、親御さんや子供さんを含めたご家族でワンボックスカーでのご来場が今のスタイルになっているようです。

もうひとつは、東日本大震災を境に工場見学のスタイルも変化し、と感じます。以前は製造工程やハードな部分を見学のメインにして来ましたが、しかしあの震災後、沿岸部から仙台近郊に避難されている方々が「癒しの空間」として、ここを訪れるようになりました。豊かな自然に囲まれたこの場所、木の香りや水の音で心身をリフレッシュして頂くようになったのです。このことは創業者竹鶴政孝の「ウイスキーは良い自然が育てる」の精神につながっていることを感じました。

文化の継承と地域への貢献

休みの日にはよく街をぶらりと散策します。街中の動きや流行のファッション、商品食文化などを見て、それらを自分達の仕事に活かすために楽しみながら勉強しています。また、徳



島工場勤務の時に絵を始めました。四国八十八ヶ所めぐりの一番札所がすぐ近所、全てとは行きませんが、すがすがしいの数の寺院を描きました。西宮工場時代には京都や奈良の寺院をよく描きました。そんな趣味もあり、私が当社へ赴任してから「ギャラリー宮城峡」をつくり、地元の作家さんを中心に月単位でスペースを開放しています。将来は、今までの経験を活かし、子供達に芸術文化などを教え伝えて行く様な活動に協力したいと思っています。学校教育の中でも芸術に関する時間がどんどん減っていると思いますので、少しでも社会貢献をして感動を伝えて行けたらと考えます。



ショップに併設する「ギャラリー宮城峡」

【株式会社 仙台北法人会】代表取締役社長 本田 雅之さん 〒989-3433 仙台市青葉区ニッカ1番地 TEL 022-395-2865

「税を考える週間」協賛街頭キャンペーン

国税庁では、11月11日から17日まで「税を考える週間」と位置付け、税の啓発を行っている。スローガンは、「この社会 あなたの税が生きている」をテーマに「税の役割と税務署の仕事」として、税の役割や適正・公平な課税と徴収の実現に向けた国税庁の取り組み等について紹介するため、各種講演会等を実施することとしている。仙台北地区税務関係団体協議会(会長 菅原一博)では、9月17日(火)、KKRホテル仙台において、第135回定例会を開催し、本年度「税を考える週間」期間中に、税務当局が実施する協賛事業及び構成団体が実施する協賛事業等についての情報交換を行った。例年のとおり、税の啓発活動の一環として、11月14日(木)、一番町商店街入り口において「街頭キャンペーン」を行うことが審議された。



昨年度の風景

地域の清掃活動に奉仕

宮城支部(田中秀穂支部長)では、本年度もみやぎ仙台商工会愛子・ひろせ西支部と合同で国道の清掃活動を行います。10月20日(日)7時に集合し、商工会と法人会のジャンパーをそれぞれ着用し、社会貢献活動の環として行うものです。

老若男女大歓迎

パークゴルフ大会で体力づくり

同封チラシ参照

11月10日(日)、おひら万葉パークゴルフ場において「パークゴルフ大会」を開催いたします。

毎年、お年寄りから子供さんまで参加いただき体力づくりの一環で開催しているもので100名までの参加を募っております。詳しくは、同封チラシをご覧ください、多くの皆様の参加をお待ちしております。

青年部会 information

『震災ドキュメンタリー映画 上映会』を開催!!

青年部会(高橋隆幸 部会長)では、去る8月27日(火)18:30~「せんだいメディアテーク スタジオシアター」にて、「被災者が語る「人」の為に動いた激動の日々」をテーマに『震災ドキュメンタリー映画上映会』を公開開催し、90名の来場がありました。



内容は、卒業式を終えた直後に地震が発生し津波によってすべてが流された雄勝中学校の校長が毎日避難所を回り生徒の安否確認に奮闘し全員の無事が確認できたときの喜びを話されたり、津波により幼い弟を亡くした方やボランティア団体の方など、それぞれの体験談をリアルに話されておりました。

上映後は防災士の松本氏による地震が発生した時の備えについてレクチャーしていただき、手軽に準備できるものから、日頃から心掛けておくことを教えられました。

来場者には、今回の内容を家族・知人等に周知していただき少しでも多くの方が震災への準備をもらえれば、目的でもある「東日本大震災からの経験と危機管理を後世に伝える為、風化させない」「地震による津波を目の当たりにし、救助や避難誘導にあたった方々の声を教訓に震災についての備え・行動など減災を学ぶ」にも沿えたのではないかと思います。

復興支援委員会 委員長 齋藤恵太

青年部会会員大募集中! 詳細はホームページで http://www.yg88.com/

女性部会 information

これからの人生を有意義なものに ~エンディングノートの作り方セミナー~

女性部会では、毎年恒例の『研修会&お茶会』を10月10日(木)に開催します。研修のテーマは、「終活」。今やテレビや映画、そして書籍で大変話題になっている『エンディングノート』の作り方を学びます。自分に何かあったとき、家族にどう対応してほしいかを書き留めておくものですが、子どもの誕生や震災の影響で、その書籍の購入者の半数が50代以下が占めているそうです。万が一に備えて、ご自身の人生を、そして家族に伝え残しておきたいことを今のうちから少しずつ考えてみませんか。

行政書士の先生をお招きしての研修となります。老若男女問わず多くのご参加をお待ちしております。

【ホームページ】http://www.kitaho.or.jp/



女性部会では、使用済み切手と未使用タオルを収集しております。ご協力をお願いします!

法人会事業にご参加の際にお持ちいただければ幸いです(1枚でも結構です)。

使用済み切手は、コレクターに買い取っていただき換金します。換金したお金は、現在バングラデシュとパキスタンの2カ国への保健医療従事者の派遣、現地保健医療従事者への奨学金支援および現地NGOと協働した学校保健教育(バングラデシュ)によって、地域の人々の健康を守ることに貢献しています。

送付先 公益社団法人日本キリスト教海外医療協力会 未使用タオルは、仙台の福祉施設に寄贈しております。

寄贈先 養護老人ホーム仙台長生園

アフラックは「がん保険」も「医療保険」も選ばれて契約件数No.1\*

Insurance advertisement for Aflac, including Ever and other products.

Insurance advertisement for Affac.

Insurance advertisement for Business Guard.

Insurance advertisement for AIG.

Insurance advertisement for AIU.

経営者の情報源

# ビジネスニュース



有限会社サンライズロジテム 取締役社長 瀬谷 春夫

## 社員は会社の宝物

### ◎社員の話を受けない社長

昨年、取引先の社長と会食する機会がありました。その社長は経営セミナー等へ積極的に参加し、いつも鞆には本を持ち歩いている位勉強熱心な方です。

セミナー受講のため東京へ出張することも多し、一緒に飲むと約束してから半年近くも時間が経ってしまったのは、最近セミナー参加の頻度が多くなったことも一因でした。

お互いに乾杯した後、酔いが回ってきた頃に社長から相談されたことは次の通りです。

「セミナーで聞いた通りに実行しようとしてもなかなかできない。他の会社でできることがどうして自分の会社でできないのか？うちの社員は能力が低すぎて困る。」

その時に社長へアドバイスしたことは次の通りです。

「お客様のことを一番知っているのは、経営コンサルタントではなく現場の社員です。社員は社長に対して意見を言いくいことを十分理解して、社員に対して教えて頂くような低姿勢でもっと話を聞くべきだと思います。どんなに有名な経営コンサルタントの話でも、鵜呑みにすべきではないと思います。」

すかさず社長からは「そんなのは有り得ない！社員は自分のことしか考えていない。優秀な社員に限って、さっさと会社を辞めてしまおう。」と怒鳴られました。

親しい私にさえも、何かを言っただけでこんなにも怒鳴るということは、社員が社長に対して意見を言うものなら、とんでもなく叱られることが想像できました。優秀な社員が辞めていった理由が分かる気がしました。

### ◎社員は家族

もし自社の社員の能力不足が気になるのであれば、自分の会社では採用しないタイプの人を積極的に採用している会社を見つけて訪問すると、解決方法を見つけることができます。

以前訪問した会社の社長は、社員に対して家族のように接していました。たぶん私の会社へ面接に来て、まず採用はしないとされる方を心から歓迎し、いいところを見つけて褒め、社員からは「おやじ」と慕われていました。すでに退職したOBの社員が、社内行事に喜んで参加していることにも驚きました。

実家に帰省すると、学校の同窓会の会報誌をよく目にします。よく考えてみれば数年しか在籍していないのに、同窓会はとてうまく機能していることに驚きます。

ほとんどの方は一度退職した職場とは、同期や一部の先輩を除いて、退職後もつながりを持つことはほとんどないと思います。

退職した人と緩やかなつながりを持つことができれば、会社にとって心強い味方になるはず。ましてや会社に10年・20年も在籍しながら退職した方は、学校の同窓会以上にその会社に対して愛着があります。

私の実家の近くには、ヤマメの釣れる渓流があります。まだ小学生だったある日曜日、普段見かけない人が車で釣りにやってきました。

子ども心に興味を持ち様子を伺っていると、一匹のヤマメを釣り上げた後にすばやく魚のお腹を切り開いているようでした。

さっそく近づいて、もう魚を焼いて食べるのかと聞くと、笑いながらやさしく教えて頂いたことは次の通りです。

「初めての場所で釣りをする時には、その魚がいつも何を食べているのか分かって、たくさん釣ることができるんだよ。」

魚釣りのエサはミズシカノイと思込んでいた私にとって、驚くような新事実でした。

その時ヤマメのお腹を開いて判明したことは、主食にしていたのは大きな石の裏にいる川虫でした。まさか河原で遊んでいる時に、当たり前のように目にしていた川虫を主食にしていたとは、考えもしませんでした。

以来、川虫をエサにすることで、釣り方は全く変わっていないのにより多くのヤマメを釣り上げることができるようになりました。

釣りの話に例えれば、その魚の主食が何かを熟知しているのは、紛れもなく現場の社員です。社員がミズではなく川虫が一番釣れると気付いて進言しても、社長が聞く耳を持たなかったら、せっかくの成長の機会を逃すばかりでなく、話を聞いてもらえない社員は愛想を尽かして会社を離れてしまいます。経営コンサルタントよりも、社員の話優先して聞くべき理由はここにあります。

一つの提案ですが、退職した方限定で自社商品を紹介頂くことや、代理店として販売する権利を与えてはどうでしょうか？

特に定年退職された方は、退職後に肩書がないことに不便を感じています。そうした方へ差し障りのない肩書をつけた名刺を支給し、マイペースで自社の商品の販売代理店になって頂くことも一つの方法です。成功報酬にすれば、会社にとってなんの負担もありません。

また異業種の業界に転職した方と定期的に連絡を取り合うことは、市場の先を読むうえでとても大切です。

異業界でうまくいっている方法を自社に取り入れる際に、両方の業界を経験している元社員はかけがえのない存在です。

一度でも同じ釜の飯を食った仲間との交流を続ける仕組みを作ると、自社にとって必要な情報や、社員の立場からは言えないような遠慮のない意見を社長は聞くことができます。

退職した社員を家族のように思っ交流を続けることは難しいからこそ、実施すれば会社にとって強力な戦力になります。

会社にとって社員は、退職してからもずっと宝物です。

# タックスQ&A

～NISA(ニーサ)とは？～

Q 来年から上場株式に係る配当、譲渡所得の非課税制度でNISA(ニーサ)という制度が新たにできると聞きましたがどのような制度なのでしょう。

A NISAとはイギリスのISA(Individual Savings Account:個人貯蓄口座)を模範として導入された日本版ISA:少額投資非課税制度の愛称であり、20歳以上の居住者又は国内に恒久的施設を有する非居住者(以下「居住者等」といいます。)が、平成26年から平成35年までの間に、年間100万円を上限として非課税口座で取得した上場株式などの配当やこれを売却したことにより生じた譲渡益について最長5年間非課税となる制度です。

この非課税措置を受けるためには、金融取引業者等に非課税口座を開設し、非課税管理勘定を設定する必要があります。非課税口座開設の申請手続は、平成25年10月1日から開始されます。

**制度の概要等**

非課税対象	非課税口座内の少額上場株式等の配当等、譲渡益
開設者(対象者)	口座開設の年の1月1日において満20歳以上の居住者等
口座開設可能期間	平成26年1月1日から平成35年12月31日までの10年間
非課税管理勘定設定数	各年分ごとに1非課税管理勘定のみ設定可 (勘定設定期間ごとに1金融商品取引業者等に限り、ただし、勘定設定期間が異なれば、同一の金融商品取引業者等である必要はありません。)
非課税投資額	1非課税管理勘定における投資額(①新規投資額及び②継続適用する上場株式等の移管された日における終値に相当する金額の合計額)は100万円を上限 ※未使用枠は翌年以後繰越不可
保有期間	最長5年間、途中売却可 (ただし、売却部分の枠は再利用不可)
非課税投資総額	最大500万円 (100万円×5年間)

国税電子申告・納税システム **e-Tax**

国税に関する申告や納税、申請・届出などの手続きがインターネットで行えます。

電子申告で効率UP!

納税には **ダイレクト納付が便利です!**

e-Taxを利用して電子申告等をした後に、届出をした預貯金口座から、簡単な操作で即時又は期日を指定して納付することができます。

※事前にダイレクト納付利用届出書の提出が必要です。  
※届出書の提出から利用可能となるまで、1か月程度かかります。

e-Taxを利用して所得税の申告をするとこんなメリットが!

添付書類の提出省略 還付がスピーディ

ご利用に際し条件、注意事項があります。詳しくはホームページでご確認ください。

法人会 法人会は会社経営の効率化のためにe-Taxの普及を支援しています。

イータックス 検索

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!

法人会のビジネスガード **Business Guard**

労災対策 賠償事故 火災・地震 個人情報

新登場! 法人会のビジネスガードシリーズ

政府労災の上乗せ補償制度 **アットワーク ハイパー任意労災**

企業向け第三者賠償保険 **企業賠償保険STAR3(スターズ)**

火災と地震災害に備える **フタバファイガード+地震対策プラン**

個人情報の漏洩事故対策 **個人情報漏洩対策プラン**

**AIU損害保険株式会社**

東日本地域事業本部

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1 仙台トラストタワー23階

TEL.022-726-7551 FAX.022-227-0211

**DAIDO 大同生命保険株式会社**

仙台支社/仙台市青葉区大町1-1-1 TEL 022-221-5486

特集

# 何が何でも黒字化達成！

## 利益を生む構造を理解する

(株)出監社代表取締役・博士(学術)

松崎光弘

### 1 利益に興味を持つ

利益アップのための企業研修をする際に、経営者の方に最初に伺うのが「利益に興味はありますか」ということです。普通、興味のない経営者はいません。しかし、それをどれだけ突き詰めているかという点、話は別です。

私が尊敬する高収益企業の経営者は、「利益に対する、純粋で絶対的な興味を持って」といつも言っています。

「純粋な」興味を持つとは、どうすれば利益が出るかをとことん追求して、より利益が出る事業に、自社をシフトさせようとしています。

「絶対的な」興味を持つとは、利益を上げることを、常に最優先の判断基準にして、「十分な利益を出す」ことを通して、お客様や従業員にどんな価値を提供するかという考え方をします。

当然、会社の最重要目標は、売上ではなく利益になります。

### 2 利益の本質を知る

「利益をとことん追求する」というと、「お客様からお金をむしり取るのか？」と言われることがあります。しかし、そうではありません。

私たちがお客様に対して、商品やサービスを提供したとき、いただく対価が売上です。売上の中には仕入れが含まれますが、これはよその会社や人が作った価値だと言えます。売上から仕入れを差し引いたものが、自社が作った付加価値、さらに、その付加価値を作るために掛かった経費を差し引いたものが、利益です。

ですから、利益とは「お客様にとっての付加価値をいかに効率よく生み出したかを示すもの」だと言えます。

利益を上げるためには、売上を上げる(お客様により多くの価値を提供するか、経費を下げる)＝価値を生み出す効率をよくなるしかありません。

効率が悪ければ、それは売値に反映されお客様の負担を大きくしてしまうのですから、我々は常にできる限り、経費を引き下げることを考えなければなりません。

### 3 利益に対する責任を明確にする

「口」に利益といいましたが、損益計算書には、上から順に売上総利益、営業利益、経常利益、税引き前当期利益、当期純利益と5つの利益が並んでいます。

損益計算書の上の方に書かれている利益は、現場のオペレーションの影響が大きく、下の方ほど経営判断の影響が大きくなります。とくに、税引き前当期利益と当期純利益は100%経営者が責任を追うべきものです。逆に、現場スタッフやマネージャーには、経常利益までの責任を負ってもらう必要があります。

そのためには、経常利益がどのように生まれるのかという仕組みを現場の人たちが理解し、それを行動につなげる必要があります。

### 4 利益が出やすい考え方にする

利益の仕組みを考える第一歩は、売上を変動費と限界利益に分けることです。これは、損益計算書の上での表示方法とは違いますが、経営視点ではこちらの方が分かりやすいものです。

変動費とは、売上の増減に確実に比例して増減する経費のことです。仕入れや外注費、材料費などがこれにあたります。「利益の本質」という目で見れば、他人が作った価値になります。

売上から変動費を差し引いたものが限界利益、つまり、自社が生み出せる最大の価値です。慣れるまでは、粗利益で代用してもよいでしょう。

この限界利益から、自社で価値をつけるためにかけた費用＝固定費を差し引いた残りが、経常利益です。

限界利益が大きくなれば、最終的な経常利益も残りやすくなります。また、限界利益は、現場の工夫で高めることができます。ですから、現場では、まず限界利益を高めることに意識を向けようというのが効果的です。

### 5 限界利益を上げる

限界利益を上げようとするときに考えたい数字が、売上に対する限界利益の割合、限界利益率です。逆に計算すれば、限界利益＝売上×限界利益率となります。

### 6 限界利益を上げるには

限界利益率を上げるには、いくつかの方法があります。

まずは変動費を下げる。変動費が1円下がれば、それはそのまま利益が1円上がるのですから、非常に大切です。

できることとしては、仕入れ条件の交渉や、仕入れロスを減らす、製造ロスを減らす、物流コストを下げるといったことが考えられます。

このとき、大事な考え方は、仕入れたものは使い切る、売り切るということ。たとえば、1個100円のものでも100個仕入れれば1万円です。それが1個1500円で100個売れば、売上は1万5000円で、1個あたりの仕入れ原価は100円ですが、もし50個しか売れなければ仕入れ原価は1個あたり200円になってしまいます。ロスのない仕入れは、たくさん売ると同じくらい重要な問題なのです。製造現場で、「材料取り」を工夫するのも変動費を下げるのに必要なことです。

限界利益率を上げるもう一つの考え方が、売上構成比を変えるという方法です。簡単に言えば、「限界利益率の高い商品を買いやすい状態にする」ということです。

居酒屋では、旬の食材を使ったおすすりメニューの限界利益率が高くあるべきです。店舗の中での商品の配列を変えるのもひとつの方法です。フェア

### 7 利益は現場が上げる

ここで紹介したようなことは、どの現場でも思いつくことばかりです。ですが、多くの現場では「どうすれば利益が上がるのか」という仕組みが理解されていないために実行されていないのが現状です。

利益を上げることに伴うプロ세스を振り返り、「今月は顧客アプローチを増やすぞ」といった具合に、明確な方針を定めれば、具体的な知恵は現場のスタッフが考え出してくれます。

二つの仕事のプロセスを、「利益を上げる」という一点に絞って洗い直して改善する。それが黒字化、そして高収益化への第一歩です。

これをお読みいただいた皆様の会社が、高収益体質になるための一助になれば幸いです。

引受保険会社(お問い合わせ先)

Affac

アフラック(アフラック)生命保険株式会社

仙台総合支社

〒980-6122 仙台市青葉区中央1-3-1 アエル22階

法人会 0120-876-505

アフラックは「がん保険」も「医療保険」も選ばれて契約件数No.1\*

※平成23年度 「イフアフラック生命保険統計」より

法人会会員企業に

お助の皆様には、

お一人からでも集団取組の

割安な保険料で

ご加入いただけます。



さらに便利に使いやすく  
国税電子申告・納税システム