

首相交代でにわかに脚光を浴びた「どじょう」。「柳の下にいつも泥鰌（どじょう）はない」といえば、偶然の好運など何度も起きるものではないという例えです。一度うまくいったからといって、同じやり方でまた成功するとは限りません。「チャレンジ、そしてまたチャレンジ！」の連続ですね。

不況期にあるこの時代を行く抜くための一考察（私見）

リーマンショック以来先の見えない日本経済。加えて歯止めのかからない円高は、中小企業をとりまく経営環境に大きなマイナスの影響を予想させます。経営者にとって、本当に正念場にあるように思われます。

このような時代における経営者の視点について考察してみたいと思います。経済が右肩上がりの時代は、売上さえ伸びていれば健全性や収益性は、いくらでもカバーできました。かつての会社の優劣を評価する基準の一番が「成長性」であり、「収益性」や「健全性」は、二の次、三の次でもよかったです。しかし、今はそういう時代ではありません。高度成長期やバブル期という、今とまったく違う環境で経営してきた世代と同じ感覚ではこれからやっていけないのでしょう。

であれば、まず第一に「健全性」を大事にし、次に「収益性」を考えることが必要と思われます。「健全性」と「収益性」は、次の指標で表すことができます。「総資本利益率」、「自己資本比率」がそれです。

「総資本利益率」は、次のように分解できます。



「総資本利益率」とは、「いくらの元手を使って、どのくらい効率的に利益を上げたか」という自社の儲ける実力を表す指標です。（「収益性の総合指標」と言います。）

つまり、会社の収益性とは、利益の絶対額ではなく、いかに小さな元手で多く儲けられるかが大事だということです。上記のとおり、総資本利益率は、売上高利益率と総資本回転率の積で求められますから、「総資本利益率」を高めるためには、税引前利益を多く出し、売上高利益率を高めるか、売上高を多くしあるいは、総資産の圧縮をはかり総資本回転率を高めるか、両方を高めるかです。

経営は、「利幅を増やすか、調達した資金を効率よく使うか、あるいはその両方を達成する」ことだといえます。ところが、売上高を増やして、利益を出す方法は、この不況下では難しいということはだれでも解っています。また、売上高を減らして利益を出すという「減収増益」も困難です。

一方、「総資本回転率」に着目してみると、売上高を増やさなくても総資本を少なくする。

つまり、無理に売り上げを伸ばすのではなく、無駄な在庫、機械設備、土地、建物、売掛金を圧縮することで「総資本利益率」を改善するということです。

大量に購入すれば、仕入れ単価が安くなるからといって、大量見込み買いをし、大量の在庫を抱える（大量でなくとも消費されないならば結果は同じです）、売掛金の早期回収を怠り債権を不良化させてしまう（金額の多寡にかかわらず、不良化は収益性を悪化させるばかりでなくキャッシュフローも悪化させます。）

売掛金が増えて在庫も増える。その結果、資金調達が困難になる。

少ない原資で資金効率を良くし、内部留保を充実させる、これは経営の基本でもあります。

経営分析は、学問のように思えますが、経営分析は、経営の手法であり、経営実務そのものなのです。

自社の決算の内容を、前述の「総資本利益率」で分析してみて、是非経営に役立てていただきたいと思っております。

当事務所では、「経営診断提案書」で、現状分析のお手伝いをしております。

未来は、現在からしか到達しません。現状をきちんと分析し、次の一手を考えることも経営者の重要な仕事であると思います。

次回もしばらく、不況期の経営について考察してみたいと思います。

今月号は、10月に開催されたお客様のイベントを3件ご紹介いたします！

**新そば祭りに
お邪魔させていただきました**



粉名屋小太郎さんは、
今年、創業300周年を迎えました。
(屋根の上の看板に注目！)

新そばのおいしい季節です。
ぜひ、足を運ばれてはいかがでしょうか。



有限会社 粉名屋小太郎

10/20、21、27、28の4日間、
毎年恒例の「新そば祭り」が開催されました。
最終日にお邪魔しましたが、大盛況でした！



おいしい新そばが食べ放題！！
つるつるといらでも食べられます！！



◎社労士がズバッ！職場のQ&A

【「障害者の雇用」について教えてください】

Q

- 従業員150名の商社に勤務しています。
- 今回、初めて人事業務を担当することになり「障害者雇用状況報告書」についても来年度から引き継ぐことになりました。そこで、障害者雇用の概要を知りたいと思っています。障害者の雇用人数について企業にはどのような義務があるのでしょうか。また、義務を果たせない場合には一体どのような処置がされるのでしょうか。

A

- 障害者の雇用を企業全体で促進するために、国は民間企業に対して常時雇用する労働者数の1.8%の割合の障害者を雇用するよう義務付けています。ご質問の「障害者雇用状況報告書」は年1回提出するもので、雇用する障害者の数が満たないと企業は「障害者雇用納付金」を納めなければなりません。この納付金の対象の事業所は、従来は常時雇用する労働者数301人以上でましたが、昨年の改正で201人以上となり、平成27年度には101人以上に拡大されます。また昨年の改正では、短時間労働者も一定の割合で加算されることになりました。150名の貴社の場合、義務付けられる障害者雇用の数は2名です。現状の規模のままでも平成27年度には納付対象となります。障害を持った方が働くことのできる職場づくりを検討される時期が来ていると思います。



株式会社 ウイ・エム・ピー

～ ドコモショップ南陽店 新築移転グランドオープン ～

10/7 ~ 10/10

ドコモショップ南陽店さんに
お邪魔させていただきました



10月にグランドオープンされた店内。
イベントでは抽選会も催され…
大型テレビを持ち帰られたお客様も！



お気軽に店内に入り、
さわやかで明るい店内で
さわやかで明るいスタッフさんに
お話を聞かれてみてはいかがですか？

新しい発見があるかもしれませんよ～♪



秋の収穫 大感謝祭 (10/22)
にお邪魔させていただきました



機織りの現場で、手織りマット作りの体験を
させていただき、世界にたった1つの
オリジナルマットを作ってきました。

出来上がりがとても楽しみで、
後日郵送される日を心待ちにしておりま～す。



紅花染めの素晴らしい着尺が“ずらり”と並び
パッチワークの様に表現された着物が
なんとも美しい色合いを發揮。

現場で…
「素晴らしい～」
の言葉が飛び交っていました。



by E.I



P.F. ドラッカーに見る成功のキーワード

成功のキーワード：【優先順位の5原則】

組織の第一の目的は成果を出すことです。

そのためには「優先順位」と「劣後順位」を決めることが重要だとドラッカーは述べています。

劣後順位とは、優先順位の反対で「やらないことを明らかにする」こと。

ドラッカーは以下5つのポイントを挙げています。

1.過去ではなく未来を選ぶ

→過去に成果があったことに固執せず、
今後の市場環境や顧客ニーズに合った仕事を選ぶことが大切です。

2.問題ではなくチャンスに焦点を合わせる

→問題よりもチャンスに目を向け、仕事のやり方を変えることで問題自体も解決します。

3.横並びではなく独自性を持つ

→横並び意識や他社を追隨することは今日のような経営環境では危険。
独自性を重視しましょう。

4.変革をもたらすものに照準を合わせる

→「前例があるもの」「無難なもの」から
「新たな価値を生み出すもの」「業務改善につながるもの」へと、
たとえ困難なことでも変革を目指すことが重要です。



5.やらないことを決め定期的に廃棄する

→成果が出なくなったもの、生産的でないものなどやらないことを明らかにし、
やると決めた仕事以外は廃棄するように徹底します。

優先順位と劣後順位に関して「重要なのは分析よりも勇気だ」とドラッカーは述べています。

「決断力」が重要なですね。

参考：「経営者の条件」「プロフェッショナルの条件」、すべてダイヤモンド社

【今月の教えてキーワード：赤字国債発行法案】

国債とは国の歳入不足を補うもので「建設国債」と「赤字国債」の2種類がある。

建設国債は道路や橋、港湾など社会インフラ整備のために不足な資金調達を目的に発行し、赤字国債は建設国債を発行しても歳入不足が見込まれる場合に使途を決めることなく発行できる。これを発行するための1年限りの法案のことを赤字国債発行法案（正式には「公債の発行の特例等に関する法律案」）といい、一般法案として成立させる必要がある。

一倉定の経営心得

事業活動の本質

1-1 会社の支配者

会社の真の支配者は、お客様である。

日本経営合理化協会出版局「一倉定の経営心得」より

(有)五十嵐会計事務所

〒992-0012 山形県米沢市金池3-2-40

電話：0238-22-2776

FAX : 0238-22-2779

HP : <http://e-iao.co.jp/>

Mail : cpa-iga@jan.ne.jp