

メビウス Member's Press

メビウス主宰
浅沼 公子

- 講義ダイジェスト 会社の利益が出る仕組み徹底的に解明します
- 今月のニュース&データコンパクト
- 経営者のためのインフォメーション
- 会員お仕事紹介 足利ワールド ピンクハウス足利店

代表 畠山美子 さん 店長 齋藤こずえ さん

主筆からのメッセージ

～ 新玉の年の初めに今年も寿福でありますように ～

初春に 時分(じぶん)の花を咲かせる

自分の花を咲かせよう『風姿花伝』

「人間誰でも一個の天真を宿している。」

(森信三著 『修身教授録』)

人はみな天からその人だけの真実を授かってこの世に生まれてくる。

その真実を発揮していくことこそ、すべての人に課せられた使命。

この天真を発揮して自分の花を咲かせる。咲かせる秘訣は、心の奥深くにある。

1 両親から連綿ときている自分の生命に目覚めること。

2 「一つ事」を見つけること。一つ事を持って人生が立っていく。今携わっている仕事をもって一つ事にしよう。

3 一つ事に本気になること。花を咲かそうとするものに、天は力を与える。試練も与える。

「風雪に耐えただけ、土の中に根が張るんだな。」

(相田みつを)

自分の花をどう咲かせるか

白鵬と山下泰弘(柔道家)の誌上対談があった。

後に続く者のために、子どもたちの国際相撲大会(日本、モンゴル、韓国、中国)を開催。今年で4回目という。

「強い力士がいても相撲をやりたいという子どもがいなくなれば、相撲は終わり。」

参加国を増やして、後々の子どもたちの相撲を通して世界平和に貢献したい。

『風姿花伝』世阿弥(ぜあみ)著

室町時代の能楽者、世阿弥の人生論。

今あなたはどのステージにいますか？

世阿弥は、人生には7つのステージがあり、それぞれのステージに応じた天真があると言っている。

そして一つひとつのステージに、初心がある。

ここでは、青年期から老年期の中でどんな花が咲いているかポイントになるステージについて簡単に記す。

青年期 24～25歳頃

初心忘れず、声も体も整い、時分の花が美しい。人々から一番もてはやされる。しかしこれは、真の花ではない。時分の花が咲き誇っている間に、真の花へ挑戦すること。

壮年期 34～35歳頃

絶頂のとき。この時に評判を得なければ、真の花にはなれない。自分の一つ事の道をこれで良いと認めるとき。

壮年後期 45～46歳頃(今は60歳か)

よそ目の花は失するなり。されど内に輝く花はあり。一つ事自分の得意とすることを極めていく。体力・気力・エネルギーを持つ今のうちに後に続く者を育てよう。「家」の承継を考えるとき。

老年期 50歳以上(今は70歳以上か)

この頃の世阿弥の「能」は、まことに華やかで見物の上下、一同に褒美。

枝葉少なく老木になるまで 花は散らで残りしなり

芸が残花となって表れた、芸術の完成である。

新年のこの日も歴史の最先端の日。後ろの波(代々に蓄積されてきたもの)があって、自分が波の先頭に今立っている。

会社経営の目的はいい会社をつくることです 会社の利益が出る仕組み徹底的に解明します



去る12月10日、足利地場産センターにて、メビウス161回『会社の利益が出る仕組み徹底的に解明します』講義を、当スクール主宰 浅沼公子、顧問 関田恭裕が講師をつとめさせていただきました。それでは講義の一部をご紹介します。

NPO法人女性のためのビジネススクールメビウス
主宰 浅沼公子 →

職人と経営者の違い

■コーヒー チェーン店

コーヒーの味・値段は全て同じ。でも、黒字の店舗・赤字の店舗があるのはどうして？

コーヒーの味は同じ、だがその他の要素が重要!! 「売上高・売上コスト・利益」の数字が違ってくる。美味しい味を作ることと、上手く経営する事は違う。

■ラーメン屋

ラーメンを作る ≠ ラーメン屋を作る

美味しいラーメンを作れても、経営がうまくいくとは限らない。

ラーメンを**作**りたい = 職人 ラーメン**屋**を作りたい = 経営者

職人と経営者の1人2役は難しい。職人と経営者は別の職業と考える。数字が弱い経営者は会社が不幸になる。

将来の予測が経営者の仕事

「数字に強い」= 将来の計画を数値化できる人

- ・ 来年の儲けはどうか？ (例) 新しい商品を販売する
計画の出発…いくら単価で、どれだけの数量が売れるのかを予測
コスト見積もり…人件費・販売費・流通コスト・広告コスト

会計上の先見性

《経営に実行は重要、でも計画はもっと重要》 倒産はなぜおきる？

経営上の誤った判断によって、会社は倒産する

決算書 = 会社全体の業績を単純明快に占めるもの 決算書の第1ページは損益計算書

営業利益がマイナス20万円 赤字は放っておけない!!
黒字にするにはどうするか 何を読み取りどう行動するか

まずは、赤字の原因究明!!
製品別の損益計算書を作る

A社の損益計算書 (単位: 万円)	
	売上高 300
	売上原価 250
第1の利益	売上総利益(粗利益) 50
	販売管理費 70
第2の利益	営業利益 △20
本業で利益を出す	
他	営業外利益…雑収入等 営業外費用…支払利息
第3の利益	— 経常利益
第4の利益	— 税引前利益

赤字の犯人は 製品・商品別に調べる

A社の損益計算書(全体)				製品X	製品Y	製品Z
売上高	300			150	90	60
売上原価	250	83%	原価÷売上	115	100	35
第1の利益 売上総利益(粗利益)	50	16%	利益÷売上	35	△10	25
販売管理費	70	23%	販管÷売上	20	15	35
第2の利益 営業利益	△20			15	△25	△10

全てを売上で割り、占める割合を見る。 損益計算書を見てみると…

《儲け》製品X 《損失》製品Y と 製品Z

赤字性質が違う

・製品Y…売上総利益(粗利益)ですでに**赤字**

・製品Z…売上総利益(粗利益)は黒字
多額の販管費で営業**赤字**

1. 製品Yの原価の高さが違う

2. 製品Zの販管費がなぜ高いのか

これらの理由を調べ、それぞれ黒字にするようにする

4つの利益のしくみ どこから利益を出すか

《損益計算書》

売上高		
売上原価	(-)	
売上総利益	-----	第1の利益
販売費・一般管理費	(-)	
営業利益	-----	第2の利益
営業外収益	(+)	
営業外費用	(-)	
経常利益	-----	第3の利益
特別利益		
特別損失		
税引前当期純利益	-----	第4の利益

第1の利益. 売上総利益 (粗利益)

商品力・技術力があるか？

- ①製品力(商品)を表す
- ②開発力・コスト管理能力が強い

第2の利益. 営業利益

販売力(営業力)があるか？

- ①会社の稼ぐ力、収益力を測る数値
- ②粗利益が高い業種は、販売管理費は高い
- ③社員の売る力

第3の利益. 経常利益

財務体質が強いのか？

- ①経営者の総合的な実力

〔会社は第3の利益で
評価される〕

第4の利益. 税引前利益

臨時的、突発的な取引はあったか？

- ①税金支払、返済元本の原資
- ②企業の返済能力(返済期間、融資基準)



↑ビジネス顧問
関田 恭裕

会社の利益を出すためには、色々な方法があります。ぜひ決算書・損益計算書をご活用ください。何かご不明な点などございましたら、お気軽に事務局へお問い合わせくださいませ。お待ちしております。

肥満が世界経済の重荷に 米マッキンゼー報告 2014.12.01 日経ビジネス

「太りすぎ」が重い経済問題と化している。米コンサルティングのマッキンゼーが発表した調査によると、世界の約3人に1人が「過体重」か「肥満」であり、それによる経済損失は、世界の武力紛争や喫煙による損失額に匹敵する。医療費への負担は増え続けそうだ。現在の太りすぎの増加傾向に歯止めがかからない限り、15年後には世界の成人人口の半分以上が過体重になる。報告書によると、今や肥満は世界の重大問題だ。大規模に包括的な介入戦略を展開する必要がある。

過体重と肥満は複雑な問題であり、その解決には産業界、国と地方の政府、非営利分野のそれぞれで、個人から社会に至るあらゆるレベルでの活動を必要とする。



ハイヤーで事業プレゼン トーマツ系・日本交通 2014.12.8 日本経済新聞

監査法人トーマツ系のベンチャー支援会社、トーマツベンチャーサポートは、タクシー大手の日本交通と組んで新たな支援策を始める。ベンチャー経営者が大手企業の社長らとハイヤーに同乗し、直接プレゼンテーションできるようにする。密度の濃い空間での面会を橋渡しし、業務提携や出資の機会につなげてもらう。例えば

大手の経営幹部が羽田空港に向かう場合、日本交通が用意したハイヤーにベンチャー経営者が同乗させてもらい、自社の業務内容を説明し、業務提携や出資を働きかける。

トーマツはベンチャーが成長すれば将来の監査業務などの拡大に期待し、日本交通は自社ハイヤーのPRに役立てる。

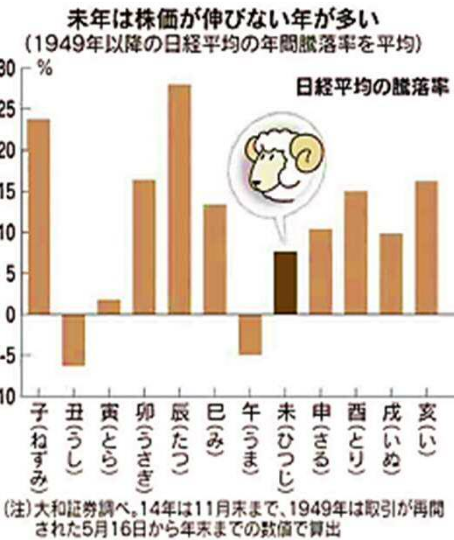


子育て費用贈与非課税 来年度導入の方針 2014.12.11 日本経済新聞

政府は祖父母や親が20歳以上の孫や子に結婚や出産、子育ての費用を贈与する場合贈与税を非課税とする制度を2015年度に新設する方針だ。非課税枠は孫や子1人あたり1000万円を軸に調整している。新制度は15年度から18年度までの間に信託銀行などの金融機関に贈与を受ける子や孫名義の専用口座を作って利用する。非課税対象となる結婚費用は披露宴代や新居の家賃とし、300万円の上限を設ける。分娩費用、不妊治療費、ベビーシッター代、保育料なども対象となる。結婚式場や病院、保育園などから受け取った領収書を金融機関に提出し、口座から非課税でお金を引き出せるようにする。贈与を受けた子や孫が50歳になった時点で口座に残っているお金には課税する。祖父母や両親が亡くなった場合、使い切っていないお金への課税など相続税逃れを防ぐ仕組みを制度導入の前提とする。

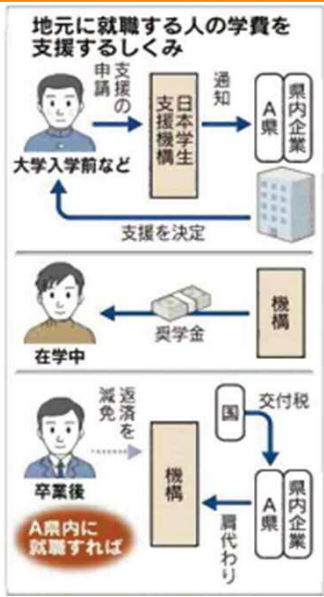


株式投資の基本は「安い時に買い高い時に売る」。頭では理解できても「それがわかれば苦労はない」というもの。一助になるのが「アノマリー」と呼ばれる経験則だ。



過去の相場の特徴的な動きから導き出された「法則」だが、不思議と当たることが多く、そうバカにできない存在だ。迎える15年はどうか？干支は未(ひつじ)年。相場格言では「未辛抱」と言われ、耐える年とされる。年間騰落率を集計したところ、未年は平均で8%高と下から4番目の低調さだ。とはいえ14年は「午尻下がり」と言われ下から2番目の成績だが現状では健闘している。来年も外れることを願いたいものだ。アノマリーの季節別では1月は株価が上がる年が多く「1月効果」、曜日別では「月曜日の株安」が有名。

政府は2015年度から、地方に就職する大学生に学費を支援する制度を始める。卒業後に地方で一定期間働くことを条件に、自治体や産業界と共同で奨学金の返済を減免するための基金をつくる。若者が地元で就職せず、東京に人材が集中して地方の活力をそいでいる。学生が地元に残るように促し、安倍政権の重点課題である地方創生につなげる。出身地に就職する場合だけでなく、都市部などの学生が地方に就職する場合も対象にする。自治体と地元産業界で必要な人材を決め支援する学生を決める。支援を受けたい学生は日本学生支援機構を通じて自治体に申し込む。在学中に奨学金を受け、卒業後に地元で就職したことを確認して、自治体などの基金が奨学金の返済を肩代わりする。各地方には魅力的な就職先となる企業の育成も求められる。



◇30年にがん予防薬◇

2050年までの技術進歩を見通す「科学技術予測調査」の原案によると、絶滅危惧種になったウナギの大量生産が25年、がんを防ぐ薬が30年など932の技術やサービスについて日本国内の普及時期を示した。新技術がもたらす波及効果は、世界でいち早く日本が迎える少子高齢化社会への備えそのものだ。個人の健康診断データから最適な食事を提案するシステムや生活習慣病治療薬、がんの予防薬も30年には使えるようになるという。治療技術でも、がん組織を包み込んで治療する材料などが25年にでてくる。その他、台風の風で電気を作る技術(30年)。人工知能が教師を務める(26年)などの予想した。



経営者のためのインフォメーション

派遣元企業と派遣先企業における 労務管理の責任分担

安全管理を含めて、労働者派遣を行う場合の派遣元企業と派遣先企業の労務管理の責任分担について考えてみたいと思います。労務管理においては、すべてがいずれかの企業の責任となるわけではなく、次の表のように派遣元企業・派遣先企業のいずれかもしくは双方に管理責任を求めています。

《派遣先企業・派遣元企業の責任分担》

	派遣元	派遣先
労働基準法	・労働契約	
	・賃金の支払い	
	・変形労働時間制等の協定の締結・届出	・労働時間、休憩、休日
	・時間外、休日労働の協定の締結・届出	・時間外、休日労働
	・時間外、休日、深夜の割増賃金	
	・年次有給休暇	
	・産前産後休業	
		・産前産後の時間外、休日、深夜業
		・育児時間
労働安全衛生法	・災害補償	
	・労働者名簿	
	・賃金台帳	
	・記録の保存	・記録の保存
	・報告の義務	・報告の義務
	・総括安全衛生管理者の選任等	・総括安全衛生管理者の選任等
		・安全管理者の選任等
	・衛生管理者の選任等	・衛生管理者の選任等
	・安全衛生推進者の選任等	・安全衛生推進者の選任等
	・産業医の選任等	・産業医の選任等
		・安全委員会の設置
	・衛生委員会の設置	・衛生委員会の設置
		・労働者の危険または健康障害を防止するための措置
・安全衛生教育(雇入れ時)	・安全衛生教育(危険有害業務就業時)	
	・作業環境測定	
・一般健康診断等	・特殊健康診断等	
・健康診断実施後の作業転換等の措置		
・医師による面接指導等		
	・病者の就業禁止	

※派遣先企業の注意点

労働安全衛生法で義務付けられている衛生管理者等の選任については、業種と事業所の規模(従業員数)により決まり、この従業員には派遣労働者も含まれます。そのため、派遣先企業については、派遣労働者の数も含めて従業員数をカウントし、適正に安全管理体制を構築しておくことが求められます。

ご不明な点は、事務局にお尋ねください！

- ◆お問合せ先: NPO法人 女性のためのビジネススクール メビウス事務局◆
(栃木県足利市本城2-1901-8 アサヌマビジネスサポート内)
TEL:0284-41-1324 FAX:0284-41-1340

メビウスは、あなたの会社の
強力サポーターです

個別相談

経営には確かな

アドバイザーが必要です。

ビジネスのあらゆる課題に、

豊富な知識と経験で

あなたの身近な強い味方。

ご相談をお伺いするのは…

主宰：浅沼 公子 又は

顧問：関田 恭裕 です。

<相談日> **1月19日(月)** AM10時
～PM5時

<場 所> ㈱浅沼経営センター足利本社

<料 金> 無 料

締切り 1/13

<ご相談のお申込み>

お電話：0284-41-1324 Mail：office@bs-mebius.net

～マイ・デスク～ わたしの相談

女性のライフステージの変化…

マネープラン見直しのタイミングです。

生命保険のご相談…管理台帳を作りましょう

マネー・ライフ プランのご相談

ご相談をお伺いするのは…

主幹：三上 洋子 です。

<相談日> **1月28日(水)** AM10時
～PM5時

<場 所> ㈱浅沼経営センター足利本社

<料 金> 無 料

締切り 1/22

My SELECTION

～私のオススメ!～



ぐんまちゃん
おめでとう!



2014年ゆるキャラグランプリに、群馬県のマスコットキャラクター「ぐんまちゃん」が堂々の
グランプリに輝きました。ご当地ゆるキャラ、企業ゆるキャラ合わせて1,699体の頂点です。
つぶらな瞳、愛らしい表情、抱きしめたくなる立ち姿。私もぐんまちゃんが大好きです。

ぐんまちゃんは県の広報部長として、群馬県の観光振興や土産品、町おこしのための
商品はもちろん、カレンダーや名刺、お菓子にとその実力を発揮しています。特許使用
料もかからないため、企業側は申請するだけで使えます。上毛新聞は、年間経済効果を
500億円と試算しています。工事現場にある案内掲示板や反射板にまでも。ぐんまちゃん
は、働き者です。

平成26年6月、富岡製糸場も世界遺産に登録され、今や群馬県は
ちょっとした観光ブーム。企業として、個人として、このブームを
楽しんでみてはいかがでしょうか?



群馬県内35市町村



ご当地ぐんまちゃん



メビウススタッフ
伊藤 広美



足利ワールド ピンクハウス足利店

小売業 代表 畠山 美子 さん
 店長 齋藤 こずえ さん



(中央: 畠山さん 右: 齋藤さん)

足利学校前の南角、「ピンクハウス足利店」は、デザインへのこだわりと確かな品質で「女性をとにかく可愛く見せたい!」という変わらないブランドポリシーを守りながら、自分らしい時間をつくるお手伝いをしています。足利店では、31年の歴史ある「ピンクハウス」のほかに、「インゲボルグ」「ペーハーブルー」、メンズの「カールヘルム」の商品も取り扱っております。大人の女性の、自分らしさを表現できるアイテムをそろえてお待ちしております。

PINK HOUSE INGEBORG
 Ph Blue Karl + Helmut

〒326-0814 栃木県足利市通1丁目2670

ピンクハウス TEL・FAX :0284-44-1139

インゲボルグ TEL・FAX :0284-44-1286

営業時間 : AM11:00~PM7:00 水曜定休日

● 2015年1月の新作、フランスのアトリエで描かれた花柄を可憐でフェミニンにアレンジしたシリーズなど、オススメがいっぱい!

★ SALE 2015・1・3(土)より

欲しかったものがお手頃になるチャンスです!

● NEW YEAR's スペシャル

2015 Happy Bag
 (¥10,000~¥20,000)

*なくなり次第終了します!

● その他“可愛い小物”も充実!
 ポイントアイテムを上手に使って
 大人可愛いを楽しみましょう♡



コラム 辛口甘口こななこと

私の中の埋蔵金

使われないうまま家庭で保有されている「埋蔵」ビール券が一世帯当たり瓶ビール券8.2枚(6500円弱)、缶ビール券が7.5枚(4000円強)あるらしい。未使用総額679億円というから驚きだ。ちょっとした懸賞ギフトや贈り物・お返し品のに使われるビール券。「つい、現金で買ってしまふ、忘れてしまふ」という理由が最も多い。ビール取扱店ならどこでも使えることを皆さんが認識している一方で、店によって異なるが、ビール以外のアルコール飲料、おつまみにも使えるなど、融通が利く面は知られていない。また、コンビニでも利用できることをも知らない人も多いことから「眠っている」割合が多いと推測される。有効期限が設定されているため、「埋蔵」ビール券を発見したら要チェックだ・・・→私の経験からすると、普段使いの引き出し、状差しに、1年近く前に買った宝くじと共に隠れていることが多い。

「埋蔵金」と言えば、徳川埋蔵金、霞が関埋蔵金などが思い浮かぶ。伝説の域を出ない(本当のことは誰もわからない)ものだが、あるとなれば探し出してこの世の表舞台にその存在知らしめたいものだ。はて、私の中の埋蔵金はどこだ?

新年の「埋蔵金」探し。旅をして財宝を手に入れようというわけではない。「私」の中に隠れている能力=「埋蔵金」である。自分でも気付かない私の一面、他人より半歩でも優れている点。去年1年間の様々な人との会話・やり取りを、少しの時間でいい、目をつぶって思い返してみよう。周囲の人は、自分が思う以上に「私」を見ている。言葉の端々に「私の中の埋蔵金」のヒントがある。だって、他者を見ていてそう思いませんか?こんなに優しいところがあるのに、こんなにも気遣いのできる人なのに、本人は気付いていない。私の中に必ずある、この人には、あの人には……自分自身についてはもちろん、経営者として社員の、親として子の、妻として夫の、「埋蔵金」探し。きっとある。

主幹: 三上 洋子

※自由なご意見お寄せください。