



ヒガンバナ  
(撮影 小畑)

## 成長の中身を考え直す

自民党の総裁選挙が終わった。石破新総裁、他の立候補者もこぞって、「経済成長」「景気拡大」を言っているような気がしてならない。

私は思う。「規模的成長」はもう無理だと。これからは格差を解消し、生活面の潤い・生きる豊かさ・自然災害を最小にする世の中、循環社会の実現、いわゆる SDGs 持続的社會を目指す世の中と云えるのではないかと。

この SDGs 路線は地味で息の長い「従来型成長」「規模的拡大」と異なった世の中ということになる。逆に地球にやさしく、永続する社會の到来ということになる。

成長・拡大アクセルは控えめに、環境により配慮した社會ということになる。

これは蒸気機関から始まった産業革命的成長から身も心も路線変更を意味する。

では經濟の成長はどの分野になるのか？

それはモノの「再生」「修復」いわゆる再生産の分野となるのではないかと。

あわせて歴史文化の「尊重」「郷土の見直し、再発見」「教養の重要さの認識」、いわゆる長き人生の味わいを増す生き方に沿ったものとなろう。

そういう意味からいうと、これからは規模の大きさではなく、やっている中身、造っているモノ・サービスによる隙間に存在する大手企業は目を向けない。これこそ中小分野に勝機があるのではないかと。

見つけ出すのは至難の業であろう。生みの苦しみであろう。あらたな創業を意味するのであるから……コブ造り理論がある。現状の態様は変えず新たなコブをつくっていくというものだ。これだと現状を変えず現状の中でコブを造っていく。リスクは発生しない。「本業を続けず、本業を離れず」の精神で精進しましょう。

(宇久田 進治)

## 損益計算書を売上高・変動費・固定費に組み替えて考える

企業内部での業績管理は、私たちが普段目にはしている損益計算書を「売上高」・「変動費」・「固定費」に組み替えた「変動損益計算書」を経営判断に活用することが大切です。

「変動損益計算書」は、損益計算書の費用項目を「変動費」と「固定費」に区分けし、それぞれが利益にどう影響するのかを明確に示すことを目的とし、コスト削減の戦略、販売価格や粗利率の設定、商品やサービスの見直しなど経営戦略にとって重要な判断に活用できます。

- 売上高・・・自社の本業での収入。特別に発生した収入(固定資産売却益等)は含まない。  
雑収入の中で本業に関係する継続的な収入等を含む。
- 変動費・・・売上高に比例して増加する費用(売上高が2倍になったら、概ね2倍になる費用)仕入高、材料費、外注費等で製造原価の賃金などの労務費は含まない(この場合固定費に該当)。
- 粗利益・・・売上高から変動費を差し引いた金額。固定費を差し引く前の会社が生み出した付加価値。
- 固定費・・・売上高の増減に関係なく、発生する費用。人件費、地代家賃、租税公課など。

まずは、「変動費」、「固定費」を集計して「損益分岐点売上高」を把握し、必要な利益を出すためにはいくらの売上高が必要なのかチェックしてみましょう♪

<ここでの利益を生み出す2つのステップ>

### STEP1. 「損益分岐点売上高」に早く到達する。

○「損益分岐点売上高」 = 固定費 ÷ (1 - 変動費率)

※変動費率 = 変動費 ÷ 売上高

### STEP2. 利益を生む売上高(目標設定した経営安定額)をできるだけ多く稼ぐ。

○目標の利益を設定し、固定費と目標利益の合計額を粗利益率で割る。

※(固定費 + 目標利益) ÷ 粗利益率 = 目標売上高

※粗利益率は、「粗利益 ÷ 売上高」です。

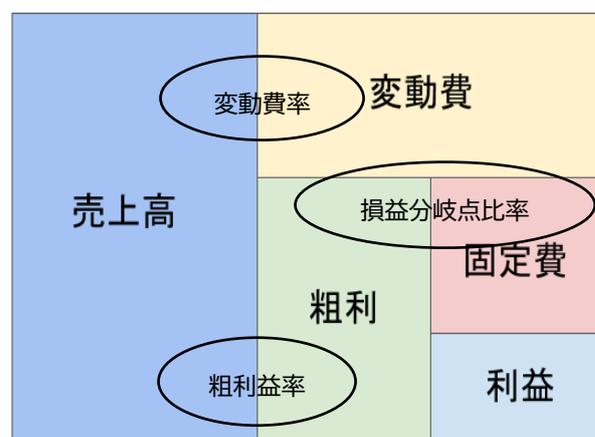
→算出された目標売上高の達成が難しい場合は、費用の見直しをしてみましょう。

集計した売上高、変動費、固定費を右のストラック図に当てはめると上記のSTEP1.2の計算が図式化できわかりやすくなります。頭の中で把握して経営されている方もいらっしゃると思いますが、ズレがないか時々チェックしてみてください。

最後に、固定費と粗利益を把握することは事業を営んでいく上で、大切なことのうちのひとつです。

知っている方も多いかと思いますが、この機会に今一度現状を把握し、経営に役立ててみてください。

詳しくは担当者までよろしくお願いします。



(業務支援事業班)

お客様紹介

# ステップ♥ 郵送レター

サービス提供  
アトピッコハウス<sup>®</sup>株式会社



企画・立案



紙面作成



発送

— マルっとお任せ /

## 丸投げOK!



後回しになりがちな定期点検の案内を  
小さな建築会社に変更り発送代行を承って10年。



資料請求⇒登録⇒資料発送も  
代行しています。

近年は新規客フォローのご相談が増え、DM専門家として業界を  
問わずサポートさせていただいております。さらにSNSが台頭  
し、郵便料金が上がりジャンクDMが減る今だから、感度の高い  
資料を送りたい方が増えています。

## 名刺画像をLINEに送れば新規の顧客登録も完了！

【お問合せ先】

宇久田進治税理士事務所

0466-36-0627

y-amaya@ukuta.net

アマヤ  
雨谷

### こんな方にお勧め

- 名刺の束が増え続けている
- 問合せ客のフォローをしていない
- 顧客登録が後回しになっている

## 職員が選ぶ最高道德の格言

### 「原因を追わず、善後を図る」



この言葉は、問題やトラブルが起きた時、私たちは周囲のせいにしたり、相手の過失を責めてしまったり、その原因を追究しがちであります。起きてしまったことは再び元に戻すことはできないのだから、いかに良いリカバーができるかを考え、問題を前向きに捉えて解決方法を探るべき、との格言です。

この言葉をまさに実践している人に、私は何度も助けられました。失敗を報告しても、原因を追うことなく、起きてしまったことに対してどう対処するべきか、改善策を常に工夫し、提案し、実行していく、その姿勢に私自身も励まされ、ここまで成長させて頂きました。

また、格言の後半「善後を図る」ことが特に重要で、すべての問題は自分に与えられた道德的課題として受け止め、自分がこの事態を改善するのだ、という積極的な心で問題に対処していくことが大切であるというのです。

人生には上り坂、下り坂に加え、まさかの坂があります。危機管理体制をいかに整えていたとしても、避けることのできない人生の危機は誰にでも起こり得ます。普段からすべての出来事を意味あるものとして受け止め、自分の成長の機会にしていくという「心の姿勢」を養うことができれば、有事にも慌てず、また悲観することなく起きたことを前向きに捉えられると思います。

どんな出来事にも感謝の心を持って、問題やトラブルに向き合っていく自分でありたいと思います。

(志村 智恵子)



勝ちに不思議の勝ちあり 負けに不思議な負けなし

大相撲も大の里の完勝に終わり、プロ野球も最終番を迎えている。勝負に勝ち負けはつきもの、タイトルの松浦静山のことば。思いつくこと多々ある。人生のうえでもフロックの勝利はある。しかし準備不足の負けは必ずやってくる。



(宇久田 進治)

#### <湘南ビジネスサークルのご案内>

モラロジー観点で商売の在り方、商売の基本について学びを続けています。

次回以降の日程は・・・11/14(木)19:00から20:30まで 参加費は無料です！

藤沢ミナパーク会議室にて開催されます。ご参加お待ちしております。ご希望の方事務所までご連絡ください！



所長・職員一同、みなさまからのご意見・ご感想をお待ちしております。

発行・編集 宇久田進治税理士事務所/株経営センターグロウ

〒251-0042 神奈川県藤沢市辻堂新町 1-1-2 クロスポイント湘南 6F

TEL 0466(36)0627 / FAX 0466(33)4892

毎週日曜日 18時～18時29分 FM83.1

日曜日の夕暮れ時は、

『ざいつきげんの音楽鍋』でよいひと時を♪

