

ビジネスサポートなごの10

OCTOBER 2011



経営者シリーズ トップかく語りき

株式会社パワー
代表取締役

中島 しず枝氏

Shizue Nakajima

株式会社パワー
長野市吉田2-16-8
TEL&FAX 026-256-8881
設 立 平成3年1月

「商いはあきずにやれ」—父の口癖を胸に。

「社長やりましょう、絶対に日本一と
りましょう、とメンバーが言って頑
張ってくれたのがすごくうれし
かった。ああ、成長したんだなと。何でも
続けると力になり、いつか花開く。す
ごく楽しい8月でした。世界をめざし
た、なでしこジャパンみたい(笑)。皆
とこの感覚を味わえたことが本当に
幸せ。良いお客様とめぐり合い、共
に走るメンバーとより絆が深まって大
きく前進できました。心から感動、も
う最高です!」

女性用下着を中心とするシャルレ
の代理店として、今年こだったひと
つのボディスーツで8月素晴らしい成
績をあげた。参加メンバーが一丸と
なって接戦を制しての快挙。「「頑張
る」というのは、必死に売り込むこ
とではなく、人のお役に立ち喜んで
いただくこと。それでお客様が大事な

人を紹介してくださる。この仕事を
一緒にやりたいと来る。商品は自分
を磨く道具。一生懸命人のためにや
ると良い人に出会い、どんどん輪が
広がる。出会いは素晴らしいです」。

「すぐやる、必ずやる、できるまでや
る。有言実行ではなく、有言“即”
行!」と言う、中島しず枝社長の元気
パワーに圧倒される。

この仕事に出会うまで人前に入る
のも大嫌い。それを克服したいとい
う気持ちと「人を喜ばせることが好
き」で仕事に打ち込む。しかし、道の
りは山あり谷あり。「自分の成績は
やれば上がるけど、人が育たない。
経営者は自分ができて当たり前、人
に教えこんでナンボ。人の可能性は
無限大。大きな夢を追いかける日本
一の経営者を育てたい」

諦めないことの大切さを身をもって

経験し、中島社長は人づくりにまい
進する。「その人に少しでも“やる気”
と目標が芽生えたら、必ず幸せの花
が咲く。顔が変わり、言葉が変わっ
ていく。一生つきあえる最強の仲間
ができる。最高の仲間と最高の時間
を費やせる幸せ。その人が人様のお
役に立って喜ばれているのがすごく
うれしい。中には日本一の経営者に
なりたいたいと言う人もいます。一緒
に歩むメンバーを大きな財産としてこの
世に残し社会に貢献していきたい」。

「商いはあきずにやれ」—頑張った
ことを喜んでくれた父親の口癖が今
胸に落ちる。「板金業を営んでいた父
と同じようにとは思ってなかったの
に、ふり返れば同じ事をしている。扱
うものは違っても人を育て人に育て
られる。行き着くところは同じ商いの
道なのかな」。

回 覧

CONTENTS

OCTOBER 2011

10

表紙写真

経営者シリーズ

株式会社パワー 代表取締役

中島 しず枝 氏

事業実施カレンダー

2-3

決算説明会・経営相談室のご案内

ビジネス法律相談所

事業主のヤミ金被害・詐欺被害

4

ビジネス書・今月の売れ筋10冊

税理士の事件簿

税務調査の立ち会い顛末記 25

5

税務署からのお知らせ

最近の労働情報

企業が取り組むべきセクハラ防止対策

6

経営者の成長指南 浪 宏友 氏

企業会計NOW

第7回 損益分岐点売上高の把握について

7

プロの力を借りて100の壁を越える!

Business Information

Tea Room

8

事業実施カレンダー

CALENDAR

10月の予定

1日

2日

3日

4日

5日

6日

7日

8日

9日

10日

11日

12日

13日

14日

15日

16日

17日

18日

19日

20日

21日

22日

23日

24日

25日

26日

27日

28日

29日

30日

31日

経営実務研修会(松代部会)
経営実務研修会(若穂部会)

経営実務研修会(須坂部会)

法人会全国大会(横浜)
経営実務研修会(三輪部会)

更北部会親睦旅行(〜23日)

東部部会社会見学

部会対抗ゴルフ大会
経営相談室(弁護士・税理士)経営相談室(社労士)
経営実務研修会(鬼無里部会)産業フェアin善光寺平2011
県連青年部合同例会産業フェアin善光寺平2011
県連青年部親睦ゴルフコンペ

実施事業報告

第11回 東部部会納涼パーティー

東部部会恒例の会員親睦事業「納涼パーティー」が8月6日に行われた。

この事業は東部部会所属会員のみを対象とした親睦事業で、毎年キャンセル待ちが出る人気事業。本年は天候にも恵まれ47企業171名の参加があった。部会役員による日本舞踊、バンド演奏や太鼓演奏に加え豪華賞品の抽選会も行われ盛り上がった2時間となった。



次代経営者育成セミナー

日 時 11月21日(月) 午後6:30開会

会 場 ホテルメトロポリタン長野

内 容 第一部 講演会

「変化の時代の企業経営

～起業・新事業を成功に導くための経済学～」

経済アナリスト 森永 卓郎 氏

第二部 交流懇親会

(青年部員のみ対象/4,000円)

費 用 ■青年部員・法人会会員企業 = 無料

■法人会未加入・一般市民 = 1,000円

申 込 同封のチラシをご覧ください。

見どころ

講師は、テレビ・ラジオ等でおなじみの経済アナリスト森永卓郎氏です。金融・恋愛・オタク文化等、多くの分野で論評を展開し、日本人のラテン化が年来の主張の氏のお話は元気になること間違いなし!

11月の予定

1火 女性部親睦例会	16水 決算法人説明会(12月決算対象) 経営実務研修会(更北部会)
2水	17木
3木	18金 全国青年の集い三重大会
4金	19土
5土	20日
6日	21月 次代経営者育成セミナー
7月	22火 経営相談室(弁護士・税理士)
8火	23水
9水 経営相談室(弁護士・税理士)	24木 経営相談室(社労士) 経営実務研修会(川中島部会)
10木 経営相談室(社労士)	25金 経営実務研修会(東部部会)
11金 税を考える週間(～17日) 街頭広報・納税表彰式 川中島部会親睦旅行(～12日)	26土
12土	27日
13日	28月
14月	29火
15火 第3回経営力UP講座	30水

働く女性のための

パソコン税金教室

と き 11月12日(土) 13:15～16:00

ところ 長野市フルネットセンター(長野市若里6-6-2)

対象者 働いている女性、主婦など

定 員 15名(先着順)

受講料 無料

申し込み・問い合わせ

10月28日(金)までに電話で 長野税務署 税務広報広聴官(☎234-0116)へ

教室内容	講師
【第1部】パソコンによる確定申告書の作成方法など	長野税務署職員
【第2部】女性税理士による税金教室 「知ってほしい税金の話」	税理士 平林 倫子

決算説明会

11月決算法人対象

開催日時

10月14日(金)
10:00～11:30

会 場

ホクト文化ホール

研修内容

第1部 長野税務署法人担当官

第2部 税理士
(関東信越税理士会長野支部派遣)

そ の 他

この説明会は、毎月開催しています。今回
ご都合がつかない場合は翌月以降の説明
会にご出席願います(資料請求も可)。
駐車場に限りがございます。なるべく公共
交通機関でお越しください。

次回開催日時・会場

11月16日(水) 10:00～11:30
ホクト文化ホール法人会
経営相談室相談日時が変更になりました!!
詳細は同封のチラシをご覧ください。

開催日時

弁護士 10/12(水)・26(水)
10:00～12:00税理士 10/12(水)・26(水)
13:30～15:30社会保険
労務士 10/13(木)・27(木)
10:00～12:00

会 場

長野法人会会議室

長野市七瀬中町276 会議所ビル3F
TEL026-227-0011

相 談 員

弁護士・税理士・社会保険労務士 等

費 用

会員＝無料、会員以外＝5,000円

利用方法

事前に申し込みが必要です。同封の
申込用紙にご記入のうえ事務局までFAX
(026-224-2655)にて送信願います。

ビジネス法律相談所

長野県弁護士会所属
弁護士 板谷 健太郎
夜明けの翼法律事務所



事業主のヤミ金被害・詐欺被害

—はじめに—

ヤミ金被害・詐欺被害というと、主に消費者個人の被害を思い浮かべるかもしれませんが、しかし、事業主や会社も、ヤミ金や詐欺の被害に遭うことがあります。今回は、非常に典型的な2つの被害形態についてご紹介します。くれぐれも、このような被害を受けないようご注意くださいと思います。

—システム金融—

聞き慣れないかもしれませんが、「システム金融」とは、中小零細企業者に対し、ファクスやDMで融資の勧誘を行い、違法金利を請求する貸金業者のことをいいます。手形や小切手（場合によっては、債権譲渡通知書や白紙委任状も）担保に取るという手法を用いる点に特徴があります。いわば、事業者向けのヤミ金です。

この手形小切手の受領は、局留めの郵便局において行われることが多く、貸付金の交付・決済は、銀行の当座預金を利用して行われています。そのため、業者の身元がつかめないことが多く、また、電話番号や住所を短期間で変更しているなど、業者の特定が困難な事案が多くあります。

このような業者から手形や小切手を徴収されてしまった場合、銀行に手形や小切手の券面額と同額の異議申立提供金を積んで手形交換所に異議申立をしてもらう方法がありますが、もしそのような提供金を積む余力が無い場合、最悪

は不渡り処分を覚悟しなければなりません。

ただ、弁護士が代理人として交渉を行うと、業者も、取立に回しても不渡りになるだけで回収もできない上、身元が明らかになるというリスクを負うだけなので、書留で手形小切手を返還する例が多くあります。ですから、最後まであきらめないことが大切です。

—融資保証詐欺（貸します詐欺）—

事業主で、運転資金が必要だと思っていた矢先、「特別金利で融資可能！今すぐお電話を」などという謳い文句が書かれたファクスやDMなどを受け取ることがあります。金融機関を名乗っている場合もあります。

融資を受けたいと思って問い合わせると、「まずは特別金利で融資できるかどうか、審査させていただきます。審査のため、保証金として●●円をレターパックで送ってください」などという返事があります。そのため、融資を受けたい一心で、保証金を送ってしまい、その後業者と連絡が取れなくなるというケースです。

冷静に考えれば、融資を受けるために保証金を払うなど馬鹿げていることに気づくのですが、巧妙な言い回しで騙されてしまうのです。

十分に注意してください。

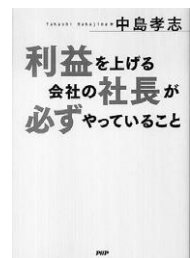


今月の売れ筋10冊

2011.8/1～2011.8/31
平安堂長野店 提供

- 1 もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら ■岩崎夏海／著 ダイアモンド社 1,600円
- 2 9割がバイトでも最高のスタッフに育つ ディズニーの教え方 ■福島文二郎／著 中経出版 1,300円
- 3 官僚に学ぶ仕事術 ■久保田崇／著 毎日コミュニケーションズ 830円
- 4 人事部は見ている ■楠木新／著 日本経済新聞出版社 850円
- 5 マネジメント 基本と原則 ■P・F・ドラッカー／著 ダイアモンド社 2,000円
- 6 リッツ・カールトン 一瞬で心が通う「言葉がけ」の習慣 ■高野登／著 日本実業出版社 1,400円
- 7 憂鬱でなければ、仕事じゃない ■見城徹／著 講談社 1,300円
- 8 利益を上げる会社の社長が必ずやっていること ■中島孝志／著 PHP研究所 1,200円
- 9 働く君に贈る25の言葉 ■佐々木常夫／著 WAVE出版 1,400円
- 10 人たらしの流儀 ■佐藤優／著 PHP研究所 1,100円

今月の一冊



利益を上げる会社の社長が必ずやっていること

中島孝志 著 PHP研究所
1,200円（本体価格）

デフレ不況の続く中、大震災に見舞われ、経営者にとって見通しは暗いです。そんな中、笑いが止まらないほど、儲けている経営者も少なくありません。本書は、利益を上げている経営者が必ずやっていることをまとめた1冊です。

税理士の事件簿

作成 ■ 関東信越税理士会 長野支部所属 神田 富雄 金井 秀夫 山浦 修 藤澤 義章

税務調査の立ち会い顛末記 25

今回のテーマは法人の申告上、交際費等の範囲から除外される「1人当たり5,000円以下の飲食費」の判定についてです。

税務調査は以下のようなものでした。

1. 会社側の行った経理処理

A社では取引先との懇親会を主催し、飲食店に1人当たりの飲食代5,000円で6名分の予約をしていましたが、当日になって得意先の1名が急用で欠席してしまいました。しかし、当日のため欠席者分のキャンセルができず、5名の利用で6名分の飲食代計30,000円を支払いました。

その後、続けて近隣のスナックで二次会を催し、1人当たり4,000円の飲食代計20,000円を支払いました。

A社は、これらの費用を交際費として経理処理しました。

決算に当たりA社は、上記の欠席者分の支払いは、キャンセル料であり飲食費に該当しないものと考え、上記の一次会及び二次会の飲食代は、いずれも「1人当たり5,000円以下の飲食費」に該当し、法人の申告上、交際費等の範囲から除外されるものとして確定申告を行いました。

その後税務調査が行われ、調査官から次のような見解を示されました。

2. 調査官の見解

飲食費が「1人当たり5,000円以下であるか否か」は、通常、飲食等のために、当該飲食店等に直接支払うものが対象となりますので、単純にその飲食店等への支払額を参加人数で除した金額により判断します。

したがって、一次会の飲食費は1人当たり5,000円を超えますので、申告にあたって交際費等の範囲から除外できません。そこで、交際費等の損金不算入額について再計算をし、申告所得への加算額を修正していただきたいと考えています。

3. 税理士のアドバイス

調査官の指摘は妥当なものと考えます。その詳細は以下のとおりです。

税法上、交際費等に該当する費用とは、「交際費、接待費、機密費その他の費用で、(法人が)その得意先、仕入先その他事業に関係のある者等に対する接待、供応、慰安、贈答その他これらに類する行為のために支出するもの」とされています。

しかし、上記の支出のうち、飲食その他これに類する行為(以下「飲食等」という)のために要する費用として支出する金額(以

下「飲食費」という)で、1人当たり5,000円以下のものは、法人の申告上、交際費等の範囲から除外されます(ただし、専ら当該法人の役員・従業員・これらの親族に対する接待等のための飲食費は、この判断の対象になりません)。また、1人当たり5,000円以下か否かは、次の算式で計算した金額で判定します。

$$\frac{\text{飲食等のために要する費用}}{\text{飲食等に参加した者の数}} = \text{1人当たりの金額}$$

つまり、単純に当該飲食店等に直接支払った金額を、当該飲食に参加した人数で除して計算した金額で判定します。

したがって、一次会の飲食費は1人当たり6,000円(30,000円÷5名)となり、5,000円を超えていますので、申告上、交際費等の範囲から除外することはできません。

<参考:書類の保存要件>

交際費等の範囲から「1人当たり5,000円以下の飲食費」を除外する要件として、飲食等のために要する費用について、次に掲げる事項を記載した書類を保存していることが必要です。

イ その飲食等のあった年月日

ロ その飲食等に参加した得意先、仕入れ先その他事業に関係ある者等の氏名又は名称及びその関係

ハ その飲食等に参加した者の数

ニ その費用の金額並びにその飲食店等の名称及びその所在地

ホ その他参考となるべき事項

<参考:飲食費に係る消費税等の取り扱い>

飲食費が1人当たり5,000円以下であるか否かは、その飲食費を支出した法人の適用している経理方式(税抜又は税込)に応じ、その適用方式により算定した金額により判定します。

<参考:一次会と二次会の費用>

一次会と二次会など連続した飲食等の行為が行われた場合にも、例えば、全く別の業態の飲食店等を利用しているときなど、一次会と二次会がそれぞれ単独で行われていると認められるときは、それぞれの行為に係る飲食費ごとに、1人当たり5,000円以下であるかどうかの判定を行うことができます。

【参考法令】

租税特別措置法61条の4(交際費等の損金不算入)

租税特別措置法施行令37条の5(交際費等の範囲)

平成 23 年分年末調整説明会のお知らせ

開催日	開催時間	開催場所
11月11日(金)	13:30~15:30	須坂市文化会館メセナホール 須坂市墨坂南4-5-1
11月14日(月)	13:30~15:30	信濃町商工会館 信濃町柏原2645-2
11月15日(火)	10:00~12:00	長野市若里市民文化ホール 長野市若里3-22-2
	13:30~15:30	
11月16日(水)	10:00~12:00	
	13:30~15:30	
11月17日(木)	10:00~12:00	
	13:30~15:30	

※ご都合のよい会場へお越しください。

お問い合わせ先

長野税務署

TEL026-234-0111(代表番号)
自動音声案内の「2」をお選び
ください。税務署の担当部門
におつなぎします。

(注)用紙は従来通り税務署の窓口
でもお受け取りいただけますが、
一部の用紙につきましては、国
税庁のホームページから各種用
紙のダウンロードやコピーによ
り使用することができます。

税務署からのお知らせ

最近の労働情報

社会保険労務士
産業カウンセラー
セクハラ・パワハラ
防止コンサルタント
傳田 清一
(デンダ キヨカズ)



傳田清一社会保険労務士事務所
〒380-0803 長野市三輪6-23-16
TEL 026-213-6338
FAX 026-233-2330
E-MAIL k-denda@sky.plala.or.jp
URL http://www.denda-sr.jp/

企業が取り組むべきセクハラ防止対策

企業においてセクシュアルハラスメント（以下「セクハラ」という。）が起こると加害者や企業は刑事責任や民事責任として損害賠償を求められることがあります。それだけでなく加害者は就業規則により懲戒処分の対象にもなり、最悪は懲戒解雇という処分もあり得ます。

セクハラはいったん起きてしまうと、被害者は職場にいらなくなり、退職に至るケースも少なくありません。

問題が起こってしまったことに適切に対処することはもちろんですが、このような問題を起こさないこと、つまり未然の予防が何より重要です。

男女雇用機会均等法第11条及び指針では事業主が雇用管理上講ずべき措置として9項目定めています。（平成19年4月から対象者は男女になりました。）

1. セクハラの内容・セクハラを許さない旨を明確にし、管理監督者を含む全労働者に周知・啓発する。
2. 行為者には厳正に対処する方針・対処の内容を就業規則等に規定し全労働者に周知・啓発する。
3. 相談窓口をあらかじめ定める。
4. 相談窓口担当者が適切に対応できるようにし、広く相談に対応する。
5. 事実関係を迅速かつ正確に確認する。
6. 事実確認ができた場合は、行為者及び被害者に対する措置を適正に行う。
7. 再発防止に向けた措置を講ずる。（事実確認ができなかった場合も同様）
8. 相談者・行為者等のプライバシーを保護するために必要な措置を講じ、周知する。
9. 相談したこと、事実関係を確認したこと等を理由として不利益な取り扱いを行ってはならない旨を定め、労働者に周知・啓発をする。

セクハラを起こさないために注意することは、

1. まず自分自身の言動に注意する
 - 「この程度なら許される」「親しみの表れ」という自分勝手な思い込みはしない。
 - 相手が拒否したり、嫌がっていることがわかったら、二度と同じ行動はとらない。
 - 時間外や勤務場所以外にも注意する。
 - 会社内の社員以外にも注意する。
2. 管理職としての心構え
 - 自社のセクハラに対する方針・相談・苦情処理の体制や懲戒規定などの防止対策を理解する。
 - セクハラを些細な問題、個人間の問題としてとらえず、職場の問題として考え、行動する。
 - 問題を放置せず真摯に対応する。
 - 日頃の会議等でセクハラについて話し合いを行い、日頃の言葉や言動に注意喚起をする。
 - 日頃の従業員の言動や勤務態度・心身の状況に注意し、問題発生の兆候を見逃さない。
 - 問題発生の場合は、会社のルールにのっとり初期対応をしっかりし、相談窓口との連携をし、真摯に迅速に対応する。
3. 相談担当者としての注意点
 - 先入観を捨て、公正中立な姿勢で対応する。
 - プライバシーや名誉などを尊重し、秘密は厳守する。
 - 相談者がどのような解決を望んでいるかきちんと把握する。
 - 相談者及び良好な職場環境確立に何が適切な対応か考える視点を持つ。
 - 相談の対応に時間が必要な場合は、中間的に進捗条項を知らせる。

経営者の成長指南

真摯さ



人材育成コンサルタント
(有)浪 宏友事務所
代表 浪 宏友

ドラッカーは、「マネジャーは、人という特殊な資源とともに仕事をする」と指摘し、そのために、根本的な資質が必要であると述べています。根本的な資質とは「真摯さ」です。

真摯さは、マネジャーばかりでなく、経営トップから末端社員まですべての人に求められますが、人を扱う立場の人には、欠かせない資質だと考えられるわけです。

真摯な人は、達成すべき成果に向かって辿るべき道筋を誠実に辿ろうと努めます。そのため、論理的に業務を推進しようとします。

真摯な人は、自分に高い水準の仕事を要求します。そして、部下にも高い水準の仕事を要求します。この人のもとではたらく人は業績を上げつつ成長すると、ドラッカーは言っていますが、その理由はこうしたところにもあるのでしょう。

真摯な人は、誰が正しいかは考えません。何が正しいかと考えます。このような人は、周りの人からは、厳しく見えたり、冷たく見えたり、とっつきにくく見えたりすることもあります。しかし、人びとから尊敬の目で見られ、深い信頼を集めます。

ドラッカーは、真摯さという資質は、始めから身につけていなければならないものであると考えています。後天的に学ぶことができないと言っています。

私は、この点には少し異論もあります。真摯さの薄い人が、改めて真摯さを身につけようと取り組む姿を見てきたからです。しかしかなりな人びとが、途中で挫折していく姿を目にしました。

そういうところから、真摯さは後天的に学ぶことができないというドラッカーの言葉にも、うなずけることがあります。

〒380-0935 長野市中御所5-13-21-106 TEL&FAX 026-224-2638 E-mail nakagosho@f8.dion.ne.jp

企業会計

朝日長野税理士法人 IFRS推進室 公認会計士 鮎澤英之 公認会計士 大野 崇 公認会計士 野村昌弘 公認会計士 井原正人

第7回 損益分岐点売上高の把握について

先月号では、売上単価を下げた発注があった場合に、受注すべきか否かについて説明しました。この論点で重要なことは、費用を変動費と固定費に分解し、売上高から変動費を差し引いた限界利益の概念を理解することでした。この限界利益の概念を理解すると、自社の損益分岐点売上高の把握が可能となります。

損益分岐点売上高を把握することのメリットは、

- ① 損失を出さないために最低限必要な売上高を把握することができる
 - ② 目標とする売上高、売上数量、利益が明確になる
 - ③ 自社の損益構造が不況に強いかな否かを把握することができる
- ことにあります。

損益分岐点売上高を把握する前提として、発生している費用を変動費と固定費に分解する必要があります。このとき、売上高の増加や、製品の製造に伴い比例的に発生する費用が変動費であり、売上高の増加とは無関係に発生する費用が固定費となります。

変動費の例としては、材料費、外注加工費、残業代、発送運賃などがあります。なお、光熱水費のように、基本料金部分と変動費部分があり、また、変動費部分も使用量によって単価が増減する費目もあるかと思いますが、基本料金部分に重要性がなければ、全て変動費とすることが多いようです。

固定費の例としては、固定資産の減価償却費、賃借料（リース料を含む）、従業員給料の基本給、広告宣伝費、管理費などがあります。

それでは、下記の例を用いて損益分岐点売上高を把握してみます。

売上単価	200円
1個当たり変動費	100円
1個当たり限界利益	100円
固定費	2,000円

この例では、1個販売することで、100円の限界利益が得られます。この1個当たり100円の限界利益で固定費を回収できる売上高のことを損益分岐点売上高といいます。

従って、この例の場合の損益分岐点売上高は、 $2,000円 \div 100円 = 20$ 個、 $20個 \times 200円 = 4,000円$ となります。なお、限界利益を売上単価に対する比率で表したものが限界利益率であり、この例では $100円 \div 200円 = 50\%$ となります。

損益分岐点売上高を把握することで、利益を計上するためにはどれだけの売上高及び売上数量を目指すべきか、目標が明確になるといえます。

次に、自社の損益構造がどれだけ不況に強いかな否かを検討します。

この検討をするため、現時点では売上高と利益が同額であるA社とB社の例で検討してみます。

A社		B社	
売上高	2,000円	売上高	2,000円
変動費	900円	変動費	1,400円
限界利益	1,100円	限界利益	600円
固定費	1,000円	固定費	500円
利益	100円	利益	100円

A社の損益分岐点売上高は、 $\text{限界利益率} = (2,000円 - 900円) \div 2,000円$ より55%となるため、 $1,000円 \div 55\% = 1,818円$ となります。この場合、現在の売上高から9.1%減少すると利益がゼロになることを示しています。

同様に、B社の損益分岐点売上高は、 $\text{限界利益率} = (2,000円 - 1,400円) \div 2,000円$ より30%となるため、 $500円 \div 30\% = 1,667円$ となります。この場合、現在の売上高から16.7%減少すると利益がゼロになることを示しています。

この両社の違いは、固定費の金額と限界利益率の相違によるものです。A社は固定費が多く、かつ限界利益率が高いため、売上高が少し減少しただけで損益が均衡してしまいます。一方B社は固定費が少額で、かつ限界利益率が低いため、売上高がある程度減少しても、利益計上ができることになります。このため、固定費が少額で、かつ限界利益率の低いB社の方が不況に対しA社より強いといえます。

ただし、売上が増加した場合の利益の増加は、A社の方が多くなります。例えば両社とも売上が1,000円増加した場合、A社は利益が550円増加するのに対し、B社は300円しか増加しません。

このため、自社の費用を固定費と変動費に区分し、固定費が大きい場合、損益分岐点売上高が高くなるため、利益計上時には内部留保を増やして売上の減少時に備えたり、固定費を変動費化することで売上が減少しても利益が計上できる体制とするなどの検討をすることが肝心です。

旗。プロの力を借りて100の壁を越える！

■指導協力
東 直樹 プロ(長野カントリークラブ所属)

● 第7回 ● コースのロケーションを考える

皆様、こんにちは。長野法人会事務局の伊藤です。

実際に長野カントリークラブのコースへやってきました。まずは飯綱コースの1番ホールです。フェアウェーがきれいに広がるほぼまっすぐのホール。1番ホールということでちょっと緊張します。そこへ東プロが「伊藤さん、どの辺を狙いますか?」と言。もちろん私は「ど真ん中です!」と答え打ちます。球は練習の成果かほぼまっすぐ飛んでフェアウェー右寄りに落ちました。ところが球はだんだん右へ転がっていき、結局ラフへ。私が納得いかない顔をしているとプロは「このホールは飯綱山の裾に作られているので、平らに見えて実は右に傾斜してるんですよ。ですから左バンカーの右辺りを狙うのが攻略のポイントですね」と教えてくれました。

そうなんです。ゴルフ場は自然の地形を生かして設計されているので、目で見ただけの印象と実際の地形が違うところが沢山あるのです。例えば打ち下ろしのショートなどグリーンは平らなのにティグラウンドからはグリーンが受けているように見えたり。

よく知っているコースは良いのですが、初めてのコースや慣れていないコースは常に、山の位置等を考えるよう教えていただきました。

そうすることで、風向きや、グリーンの芝目などもある程度はわかるようになるということです。

これまで何度もよく考えて打つように言われていたのにいざボールを前にするとすっかり忘れて闇雲にピンそばへ打つことに囚われてしまいました。練習場と違い実際のコースには、傾斜や風向き、芝の向きや堅さなど、いろんな仕掛けがあって、その攻略を考えるのもゴルフの楽しみなんだと改めて感じました。

さてさていったい今回のラウンドはどうなることでしょうか。次号をお楽しみに。



※プロにワンポイントアドバイス(有料)を受けたい方を募集しています。
ご希望の方は長野法人会事務局(TEL227-0011)までお問い合わせ願います。

情報アンテナ

ビジネスインフォメーション

Business Information

このコーナーは管内企業の「売りたい」「こんな技術を探しています」といった情報発信のページです(毎月3社ずつ紹介・無料)。また、長野法人会ホームページにも随時掲載してまいります。

備えて安心! 防災グッズ

定期的な
チェックも
忘れずに!



社団法人 長野県消防設備協会

【事務局】〒380-8570 長野県大宇南長野字幅下692-2 長野県庁東庁舎3階
TEL 026-234-3218 FAX 026-234-5119
<http://www.nagano-ss.or.jp>

FUJIFILM

宛名印刷も承ります。

年賀状
受付中!

富士フィルムの

★本誌ご覧のお客様に特別価格にてご提供いたします!★

お得な早割

通常価格

20%割引

1,596円(税込)~
★詳しくはお問い合わせください。

株式会社 長野フジカラー

販売課特販チーム (金子)

〒381-2224 長野市川中島町原1355番地 FAX026-286-4286

TEL026-284-4330

ミルフィーユかつ定食 1,280円

(ノーマル・チーズ・梅しそ・黒胡椒)

超うす切りロース肉をいく層にも重ねた
ミルフィーユ状のトンかつ!!
ふっくら柔らか 新食感!!

お得なランチタイムは17時まで

(コーヒー無料サービス)

お持帰り承ります



とんかつ幸房 かつ膳

長野市青木島町大塚 149-1
青木島おいしい広場内

026-283-6338

11:00 ~ 21:30

年中無休

長野南バイパス

ホワイトリング
R18

Tea Room



高速道路。以前は時速100km+αで走っていたが、たまにはのんびり走ってみようかと、時速80kmで走ってみた。「遅いなあ」と思いながらも、同じようにゆっくり走る車の後について。館林までの往復400kmのドライブ。帰りのガソリンスタンドで燃費を計算してみたら、以前より20数%良くなっていた。「ウッソー」と思い、何度か試してみたが、やはり20%、多いときは30% (エアコン入れると1割位悪くなるが)。時間は余計にかかるものの、のんびり走るのもエコかな…。

友人に話したら、「エアコン切って、窓閉めてたら、燃費伸びるより、俺のほうが伸びちゃうよ」だって。

青山 茂樹

