

法人会は「健全な経営・正しい納税・社会に貢献」をテーマに活動する経営者の団体です

法人会広報

**有限会社 クマシヨウ**

営業品目 ◎住宅建材 ◎住宅設備機器 ◎サッシ ◎エクステリア  
◎クロス ◎カーテン ◎一般家具 ◎婚礼家具 ◎仏壇,他

☎ 35-3031

新春提言

早急に

喫緊の経営課題と対応策

## 収益力の改善を

未来事業株式会社代表取締役  
経営プロデューサー 吉岡

憲章



Photo: クマシヨウのみなさん

- 企業リレー
- 活動レポート 平成24年11月～平成25年1月

### めざします。「みんなの法人会」

社団法人栗原法人会

# 収益力の改善を

未来事業株式会社 代表取締役  
経営プロデューサー 吉岡 憲章

新年明けましておめでとうございませう。

今年も「巳年」、蛇は脱皮をすることから「復活と再生」を連想させ、餌を食べなくても長く生きることから「神の使い」として崇められています。蛇の抜け殻を財布に入れて蓄財を願うなど、お守りにする風習が今でもあるようです。

あの3月11日の東日本大震災からまもなく2年を迎えますが、被災されました方々に思いを馳せますと、この間のご心痛ご心労はいかばかりかと存じます。

改めてこの震災の犠牲になられた方々のご冥福を心からお祈り申し上げるとともに、国難ともいえる震災から「復活と再生」を遂げ、力強い日本経済を取戻す年にするよう、企業の現場で懸命に取り組んでいくことを新しい年に誓おうではありませんか。

さて、お正月早々から厳しい話で恐縮ですが、昨年11月に総務省から発表されました平成24年7月～9月の実質GDPは、年率換算で前期比▲3.5%とこれまでにないほどの落ち込みを見せてい

ます。長期的に見ましても、名目GDPの低迷は、20年も前から横ばい状態が続いているのです。

この間に、世界のGDPは2倍になりましたが、わが国は全くの低迷ですから、日本の経済力は、この20年間で相対的に半分に縮小してしまつたことになりました。したがって、この傾向は、この先もしばらくは続くものと考えられます。

## 金融円滑化法が終了

さて、マクロ的にわが国の経済環境を考えるとこのようになりませんが、私たち中小企業を取り囲む今年の経済環境はどのようになるでしょうか。

最も懸念されることは、金融円滑化法が今年の3月末で終了することです。あの3・11を乗り越えるために再延長されたことも含めて約4年の間に、この円滑化法を活用した中小企業は約327万件、43万社に及びます。これは、わが国の中小企業の10社に1社以上が活用していることになりま

既に皆様はご存知のことと思

いますが、念のために整理をしてみると、金融円滑化法とは、「金融機関は、企業から返済条件等についての変更を求められた場合には、対応をすること」という主旨で、これにしたがつて返済の猶予や利息の減免などが実施されることになりました。企業から見ると、この円滑化法の恩恵を受けている間は、毎月の返済はゼロか大幅圧縮、金利も低減されることになりました。

つまり、この間に会社の収益体質を改善して、その後には備えることができるので、使い勝手が大変良い法律と言えます。さて、そこでこの3月末に円滑化法が終了したら、どのようなことになるでしょうか？

- 1 金融機関は、企業の収益力が回復したかどうかについて、次のような点を注目します。
- 2 売上高や経常利益の計画達成率が80%未満になっていないか
- 3 営業利益が2期続けてマイナスになっていないか
- 4 ナスになっていないか
- 5 前期に比べて借入金が増加

していないか

このうち、1項目でも該当すると、この企業の収益力はまだ問題があると判断します。

次に、この問題がある企業を3ランクに分けま

- 1 この先自助努力により経営改善が見込まれる
- 2 抜本的な事業再生や業種転換により経営の改善が見込まれる
- 3 事業の持続可能性が見込まれない企業、事業の存続が長引くことで、却って経営者の生活再建や取引先の事業等に悪影響が見込まれる

この中の3項に該当すると、「金融機関は該当企業を円滑化法終了後の整理（破産等）や私的整理に導きなさい」と、金融庁は指導をしています。

こうなると、3ランクに位置づけられる企業は、それこそ大変な事態になることが十分に予測されます。

但し、冷静に考えてみますと、3ランクにある企業は円滑化法の有無にかかわらず、生き残っていくことは難しいです。

このように、中小企業を取巻く経済環境が大変厳しい中で、さらに円滑化法終了にともない、金融環境も大きな変化がある激動の年を迎えたわけ

## 収益力のアップを

円滑化法を活用しているかどうかはともかくとして、中小企業がこの厳しい年を乗り越えるためには、早急に徹底した収益力の改善をすることが絶対条件となります。そこで、収益力を効果的にアップさせるための考え方や手法をご紹介します。

### 経営力の把握

まず、わが社の経営力を正しく把握しましょう。

経営力を正確に知るためには、デューデリジェンス(DD財務精査)を行う必要がありますが、超簡易ですが、次の5項目に当てはまるかどうかをチェックしてみ

- 1 純資産(貸借対照表の資本の部)の合計値がマイナスとなっている
  - 2 借入金が年商の50%以上ある
  - 3 経常利益の赤字状態が続いている
  - 4 月末の手元資金が月商分ない
  - 5 最近金融機関から借入をすることが難しくなった
- これらのうち1項目でも該当する場合には、早急に収益力の改善が必要です。これまで以上の徹底した取組みを即実行しな

ればなりません。

## 徹底した リストラの追求

リストラと言いますと、首切りを連想しますが、それはほんの一部のことです。

リストラには、次の3種類があります。

1 財務リストラ：会社の保有する遊休資産や有価証券などを売却して、返済にまわすことにより、借入金を減少させること

2 事業リストラ：儲からない事業を停止し、そこに注いでいる人・金・設備などの経営資源を儲かる事業に集中すること

3 財務リストラ：固定費を削減、原価の低減、売上確保などによって営業利益を増加させること。この中の固定費削減のなかに人件費の合理化が含まれる

このリストラの主旨を理解して、攻めのリストラ策の展開を行ってください。

## 効率的な 営業戦略の展開

売上を確保し、増加させるためには、**効率的な営業**が不可欠です。

そのためには、まず誰に何を売るかを明確にしましょう。

必要とする営業パワー			
商品	新規商品	3	10
	既存商品	1	5
		既存先	新規客
		顧	客

図にあるように、既存客に既存商品を販売する力を1とすると、新規先に新規商品を販売するためには、10のパワーを必要とします。といっても、既存先に既存商品をこれ以上、いくらでも売れるというわけではないでしょう。

次に行うことは、既存先に新規商品を販売する、次に新規先に既存商品を売るというように、順を踏まえステップアップをすることが効率的な営業につながります。

間違えても、最初から新規先に新規商品を売り込もうと思っても失敗しますので、やらないことです。

さらに、営業を展開する地域も範囲を広げることではなく、狙い

の地域を限定して、そこに持てる営業パワーを集中することです。広さより濃度が成果を生みます。

## 明確な本心と実行

このような荒波の中では、船長（経営者）には、船（わが社）の状態を把握し、進路をより安全な方向に舵を取る沈着・冷静さが求められます。

まさに、社長方針の明確化と実行力が求められます。わが社は、経営者が守る以外に誰も守ってくれません。

自分が信ずる方向に向かって、突き進んでいくことです。あれこれ迷っていると、高波にもまれて沈没してしまうことになりません。

まず、この押し寄せてくる波よりも早く改革策を実行することでしょう。といっても、既存先に既存商品をこれ以上、いくらでも売れるということはないでしょう。



## 税の知識 Vol.09

## 復興特別所得税の 源泉徴収について

平成25年1月1日から平成49年12月31日までの間に生ずる所得については、源泉所得税を徴収する際、復興特別所得税を併せて徴収し、源泉所得税の法定納期限までに、その復興特別所得税を源泉所得税と併せて納付しなければならないこととされています。

平成25年度分以降の給与と所得等の源泉徴収につきましては、復興特別所得税相当額が含まれている「平成25年度分源泉徴収税額表」を使用してください。ご注意ください。

（注）租税条約の規定により、復興特別所得税が課されない場合があります。

## 確定申告

ネットなら  
便利!

国税庁ホームページで  
申告書が作成できます。

確定申告 印刷

作成した申告書は...

e-Taxで送信 ※申告書作成後の 確定申告書の送信は、 国税庁ホームページから	印刷して送付 ※申告書作成後の 確定申告書の送付は、 国税庁ホームページから
申告と納税 所得税・贈与税 3月15日(金)まで	振替納税をご利用の方 (振替日) 申告所得税 4月22日(月) 消費税・地方消費税 4月24日(水)

※前年度の確定申告の税務署での届出・申告書の受付は、2月18日(日)からです。

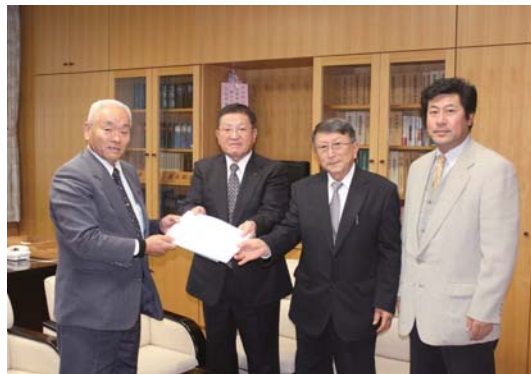
栗原法人会の活動レポート 平成24年11月から平成25年1月

11/11 Sun 《社会貢献事業》震災復興特別企画 税を考える週間 税金クイズ大会 & 「栗原のど自慢カラオケ大会」 (栗原市一迫「一迫ふれあいホール」) 参加者：157名



優勝者は「I believe」を歌った金野瑛里香さん(金成) 準優勝は「北国の春」を熱唱した鈴木幸義さん(金成)でした。特別賞には衣装を創作して登場し「麦畑」を披露した高橋千賀子さんと藤原ましゑさん(一迫)「佐渡の恋唄」渡辺功一さん(志波姫)、「橋」安倍春男さん(一迫)でした。税金クイズ大会は、全員正解でした。その後、親子で一億円の重みを体験しました。

11/30 Fri 《税制》 税制改正要望陳情 (栗原市役所 本庁舎) 参加者：会長 阿部忠雄・副会長 後藤紀美夫 副会長税制担当 白鳥正文・事務局長 菅原和江 計4名



今年度も全国で「平成25年度税制改正に関する提言」を取りまとめたものを栗原市佐藤勇長・佐藤千昭市議会議員長に対して提言し、併せて栗原市の行財政改革のその実現を訴えてまいりました。

11/20 Tue 12/10 Mon 12/18 Tue 《税制》 『租税教室』 栗原市「若柳小学校」 栗原市「萩野小学校」 栗原市「志波姫小学校」 60名 10名 64名



元気で礼儀正しい6年生でした。税金の大切さを学び、今後は「学校で学ぶ時間を真剣に取り組む」という決意をしてくれました。

1/18 Fri 《事業》 『社員セミナー』 (栗原築館「栗原文化会館 2F大研修室」) 講師：樹フィールドデザイン 代表取締役 中山佳子氏 参加者：34名



前半は社会人としてのビジネスマナー、後半の午後は一人ひとりが自分の担っている役割と周囲とのバランスを視野に入れタイムマネジメントを実践する力「できる社員になるため」の具体的方法を学びました。参加者の皆さんはメモを取るなど熱心に受講していました。

◆次号登場企業紹介 次回は金成の株式会社ライシー宮城さんに訪問します (熊谷さんの紹介)

【表紙写真】 倉庫前で。 今回の展開を伺ったところ「限られた範囲の予算で希望の住宅建築のお手伝いをしていきたい。」と話していました。 個人的には、引退したらキャンピングカーを買って仲間でゆっくり日本一周したいと話してくれました。

現在は住宅のみならず、家具、仏壇、介護、保険など商品アイテムが次々と増えてきて「営業品目を言うと、『オマエの所はなに屋?』と言われる事がある。これもお客様の立場でモノを考えて、要望に応えてきた結果。それが今では、『クマシヨウに頼めば窓口一本でなんでもやってくれるから助かるや』という評価も得られるまでになりました。

企業リレー 現在は住宅のみならず、家具、仏壇、介護、保険など商品アイテムが次々と増えてきて「営業品目を言うと、『オマエの所はなに屋?』と言われる事がある。これもお客様の立場でモノを考えて、要望に応えてきた結果。それが今では、『クマシヨウに頼めば窓口一本でなんでもやってくれるから助かるや』という評価も得られるまでになりました。

企業リレー 毎月表紙を飾っていただくのは各企業の社員さんです。 今回は若柳で住宅建材、設備機器から家具仏壇、内装資材等の販売会社を営む株式会社クマシヨウさんを訪問してきました。 創業は2001年。社長の熊谷豊さんが40歳の時に仲間4人で始めました。若柳出身の熊谷さんは家具業界で働いていましたが、新築された家に、家具を納品する度に、大工さんや建主さんにもっと低価格で建材等を提供できれば、喜んでもらえるはずだと感じたのが独立をするキッカケとなりました。

若柳 株式会社 クマシヨウ