

年4回発行

SMC

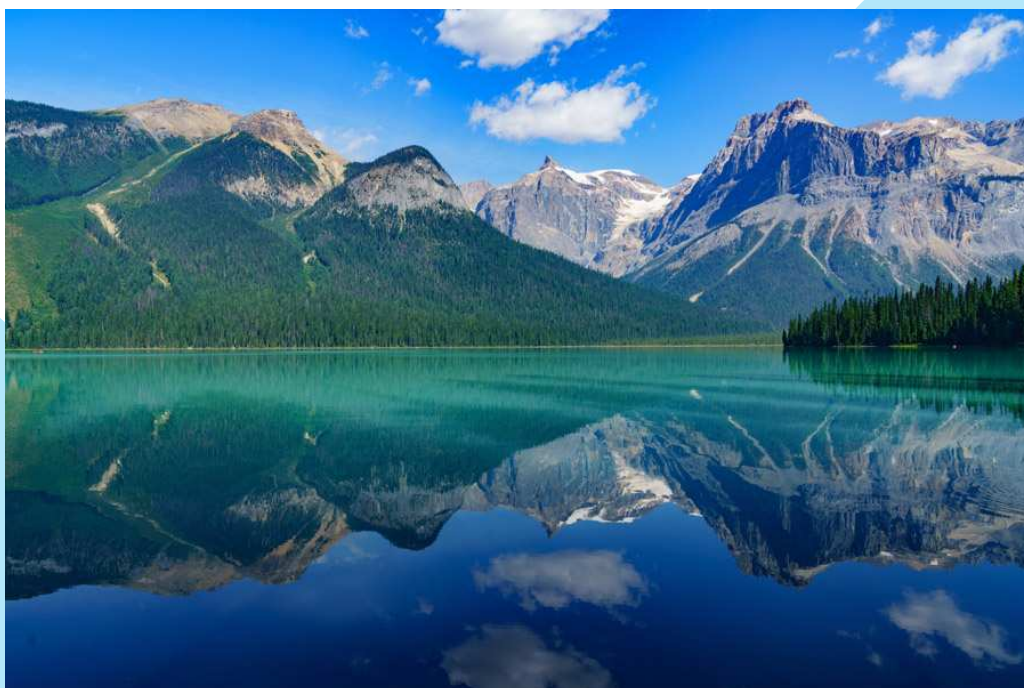
夏 7月

2021

第90号

発行 SMC税理士法人
埼玉県所沢市日吉町18-26
所沢FSビル5F
TEL 04-2924-7775

あなたの企業の繁栄と共に！・・・それが願いです。



夏のカナディアンロッキー

今号のトピックス

- Imagine 「安いものに群がる日本の国民性
～もう日本だけですむ問題ではない～」
- お客様ニュース エイチエフユナイテッド 様
KIDSPower 様
- SMCブログ【「儲け」のためにできること】より
「SMCの影響力」

相続の情報なら！
所沢遺産相続サポートセンター
ホームページ



Facebook「SMC税理士法人」





安いものに群がる日本の国民性 ～もう日本だけですむ問題ではない～

先月6月22日の日経新聞一面『世界一律価格 日本へ』『「Netflix」値上げ率、米の1.6倍』という記事を見て、日本の物価の安さに愕然としました。今まで、物価が先進国の中で極端に安いニッポンに対してのグローバル企業の値決めは、いわゆる『安いニッポン価格』（例えば、アマゾンプライムの年会費は、アメリカが13,000円、イギリスは12,000円、日本は4,900円と4割程度）が採用されていたが、今回のNetflixの価格改訂は、世界一律価格にするとの記事です。

Netflixのようなグローバル企業が、今後、今回のように世界一律価格にしていくことは当然の流れとしても、いったいなぜ日本の物価が世界に比べてこんなにも安いのか？

昔から、ヨーロッパではヒット商品ができると、敢えて生産量を調整して希少性を持たせ、その希少価値に対して値決めをしました。エルメスのバーキンは数百万で、今でもめったに手に入れることができないようです。

アメリカではヒット商品ができると、価格をどんどん釣り上げて利益率を上げていきます。

これに対して日本はどうかというと、**ヒット商品の量産をみんなで始めて売り上げを競い、他店よりも1円でも安く！と値下げ合戦を繰り広げ、自ら商品の価値を下げていきます。**

過去日本で賃金が一番高かった1997年当時を100とすると、現在の日本の賃金は90.3。これに対して、アメリカの現在の賃金は122.2、イギリスは129.7、韓国は157.9、ダントツに低い生産性国になってしまいました。

日本人は、「安い」というキーワードに異常な執着があり、商売道徳上も安いことは美德とされています。「良いものを安く！」という標語は当たり前ですが、良いものを安く売ったら生産性は絶対に上がりません。メディアでも、「賢い買い物術」や「ポイント活用」を煽りますが、どこか品がない。安いものを探してさまざまよう消費者は、そこで働いている人たちの給料を搾取しているようにしか私には見えません。そして、そのしっぺ返しはいつか自分に返ってきます。

ウッドショックに見るように、多くの資材を輸入に頼る日本にとって、デフレマインドは、もう日本だけの問題では片付きません。国内での弱者は、セーフティーネットによって救済されますが、国としての弱者は誰も守ってはくれません。

日本の生産性が極端に低いのは、働き方が問題なのではなく、価値に対する適正な評価ができない日本人の心の問題のように思います。

経営者としてやるべき結論は、やっぱり、**良い商品をつくり、良いお客（こちらが思う値段で買ってもらえるお客）と付き合い、良い社員と一緒に仕事をして、しっかりと儲けること。**そして、もう一つ付け加えるとすれば、**払うものはその価値に見合ったものをしっかりと払うこと**だと思います。長期的にみれば、こういう企業しか生き残ってはいかないように思います。

新規オープンの店舗を
ご紹介します！

所沢

エイチエフユナイテッド様

～こだわりのコワーキングスペース～

所沢駅東口徒歩1分の場所に
コワーキングスペース・シェアオフィス・貸会議室
を提供する「THE BRANCH」がオープンしました。

高速インターネット、複合機完備。
長時間の作業中も快適に過ごせるよう椅子は
人間工学に基づいて開発されたエルゴヒューマン製。

また、不在時の宅配便受け取りサービスなど
仕事に集中できる環境が整っています。

美味しいドリップコーヒーも味わえるドリンクカウン
ターや、チョコレートやナッツの置かれたフリースナッ
クバーで作業の疲れもリセットできます！



Twitter, Facebook, Instagramで
随時お得な情報を発信中

東久留米

KIDSPOWER様

～子どもが楽しくスポーツに出会う場所～



広々としたスペース。子供たちは思
いっきり体を動かすことができます

イトーヨーカドー東久留米店に子どもを対象とした
「KIDSPOWER スポーツアカデミー」がオープン
しました。

こちらのクラブでは特殊素材に空気を入れ、安全面に
配慮した縦に長いユニークなトランポリンで、楽しみ
ながら運動できる工夫がされています。

“こころ”と“からだ”が共にたくましく育つように
情熱のある指導がモットー。

いつも個々の良い面を見つけ
ほめることを心がけている
そうです！



税務支援、資産相続に役立つ情報を更新中です。
最近の記事から、一部ご紹介します。



税務

「SMCの影響力」(担当: 法人グループ 堺)

この1年間は企業にとって厳しい状況でしたが、そんな中でも利益を出している関与先も多いです。

直近1年間の黒字関与先の割合は

- ・ **営業利益 63.6%** 国税庁の統計調査でH30年度の黒字申告割合は33.9%
- ・ **経常利益 74.7%**

と、一般に言われるより高い水準を維持しているものと感じます。
(営業利益より経常利益が多いのは、補助金関係があるため。)

SMCは関与先に利益を出してもらう、儲かってもらうことを信念としております。
従前よりその考え方を全関与先に言い続けており、その結果として2020年の日本の成長率がマイナス4.6%と言われる中においても利益を出せています。

では、どの視点で関与先に言い続けているか？
それはいい商品を作り、値決めを社長が行うことです。
『え？それは当たり前では？』と思われるでしょう。

SMCが考える事業は、見込と受注の2つに分類されます。
見込事業は、自らが商品を作り上げ、自らが価格を決定し販売する事業。
受注事業は、相手の希望に合わせて契約を取っていく事業です。

中小企業の多くはこの受注事業に分類される方法で事業を行っていると言われていました。
つまり、相手に見積を提示し、そこで価格の調整(値引き)を行ってから契約をします。
そうすると、**価格は相手の意向**になってしまいます。それでは儲かるものも儲かりません。

関与先に言い続けていることは、いい商品を作り、値決めは社長が行う。
つまり相手に見積を提示し、その金額でなければ契約をしないということです。
価格に相手の意向を反映させないのです。(現実問題として、難しいところではありますが.....)

それによって利益率を維持又は向上させることができ、より生産性を高めることができます。

会計事務所は、記帳代行サービスや節税提案が主だと思われていますが、SMCでは一切行いません。

節税は多少行うこともありますが、数年後・数十年後に備えるために行う結果として
節税効果が得られるもので、基本的な目的が違います。

巡回監査も行っていますが、記帳が合っているかの確認より、
社長と対面していい商品づくりと値決めをキッチリすることにより、
利益率を高めることを言い続けるのが会計事務所の仕事だと思っています。

社長が自ら率先して、コロナ禍においてもどうやって利益を出すかを真剣に考え実行した結果が、
冒頭の黒字関与先の割合の高さに繋がっているのだと思います。
黒字関与先の割合を見る度に、SMCの仕事が間違っていないと再認識しています。

【「儲け」のためにできること】他の記事はこちらからもご覧いただけます。



編集後記

先日所沢の観光名所、角川武蔵野ミュージアムに行ってきました。巨大な石造りの外観は想像以上のインパクト!しばし圧倒されつつ人間の創造力を感じました。館内では日本発のサブカルチャーを存分に堪能しました。何かと困難なことが多い昨今ですが、普段の生活の中では見られない風景に出会ったり非日常の体験をすることは良いリフレッシュになりますね。しっかりエネルギーチャージしてきました。(山村)

next

秋号
10月