



みらい経営グループ  
あなたの繁栄が私たちの喜びです！

# 税理士法人みらい経営レポート

〒456-0051 名古屋市熱田区四番二丁目14番34号

今月の視点

600号

## 一人当たり作業時間と稼ぎ高(売上高)

～この2つがKPIで経営改善のキッカケづくり～

5月号に続いて中小企業は一人当たり粗利益（売上から仕入・外注費・その他固定費を控除した額）が、2,000万円を超えることができないのか、を考えましょう。

中小企業では現状一人当たり粗利益は年900万円前後が先月号のシュミレーションです。一人当たり2,000万円！という数字を掲げました。極端に高い数字を「超えよう！」と掲げました。でも、一人当たり年収1,000万円という高い年収である以上、2,000万円を目指さないと1,000万円は未達成となります。

### 年収1,000万円はいくらの粗利益か？

一人当たり粗利益はいくらか？平均年収はいくらかを注目しましょう。我が社の数字はいかがでしょうか？

そのためには経営改革が必須です。更に良い会社にするには、社員のための労働環境をより良くし、会社・社員が将来のすばらしい人生を会社を通じて達成することは必須です。

顧客により良いサービスを提供するには、私たち会社のスタッフの資質の向上が必要です。「人並み以上」の給与を支給できる会社は、良い商品・サービスを提供し続けています。

そのため顧客から引き続きのご愛顧を頂いています。いわば、「ウィン」「ウィン」の関係、日本の言葉として「お互い様」の関係が永続性のある「信頼関係」です。

### 2つの経営改革

改革（対策）は2つあります。1つは利益率が50%未満の仕事は原則受けないようにすることです。

どこの会社でも、利益率の目安を定めている会社でも、仕事を選びすぎると資金が回らなくなるのではという不安から、日々の運用、利益率50%未満の仕事を受けないという運用は甘くなりがちです。

それと社員一人当たりの粗利益（一時間当たり）が4,000円未満も同一の基準です。これも顧客が離れるのでは？という不安から、中々提案できないのが現状かもしれません。

しかしながら、会社・社員をよくしてより良いサービス・商品の提供を目指す！という強い信念の下での改革です。その中で、賃上げのキモは利益率です。利益率が低いと一人当たり粗利はなかなか増えず、賃金は上げられません。

## 最低賃金と粗利益額

そもそも、政府が掲げる「最低賃金1,500円」の時代になると、有無を言わず一人当たりの粗利は現在の1.4倍に高める必要があります。

利益率が低い仕事を捨てたことで売上が減ることが心配だ！と訴える経営者の方にはお伝えしています。

良いものを適正な価額で提供していけば、私たち買い手も「その良質な商品やサービスで私たちもビジネスがやりやすい」と言って頂ける方が多いです。そもそも「安かろう、悪かろう」は望んでいません。

少しは売上額に影響があるかもしれませんが、その一方で粗利が増えたことで粗利益率が10%程大きく向上する会社は珍しくありません。

粗利益率上昇の要因は、利益率の低い仕事を捨てたことに加え、値上げすることへの提案も大きいのです。

## 値上げへの考え方

これが改革の2つ目の案です。私どもの業界ではマーケティングは紹介がほとんどです。値上げはほとんどしてこなかった。正確に言うと、値上げ交渉しても実現しなかった。品質の高さを真面目に説明するだけだったからです。

日本企業は大手も中小も「良い製品を安く作り売ること成長する」という成功体験があります。だからどんな製品でも買いたたく。「おたくの品質がいいのは分かっている。競合と同程度の価格にしてくれ。上司に言って採用してもらおうから。」こういう思考の会社に品質を訴えても値上げは難しいのです。

ではどうする？施策の1つが仕事の選別です。「あそこの会社は一流の仕事だ」と認知されれば、値段は高くても買います。

一流とは大手企業の仕事という意味ではなく、クリエイティブ性の高い仕事です。提案があり何かが違う、顧客と一緒にあって想定以上の結果を出す。誰でもできる「やっつけ仕事」とは違う。反対の仕事ですネ。

でも時間がかかります。ブランド価値を高める過程では一時的に売上や一人当たりの粗利が減るかもしれない。それに耐える財務力が必要です。もしなければ、常に取引のある銀行との交渉で借入を行い財務力をカバーできます。これも投資の一つです。

## 利益率を第一にした経営

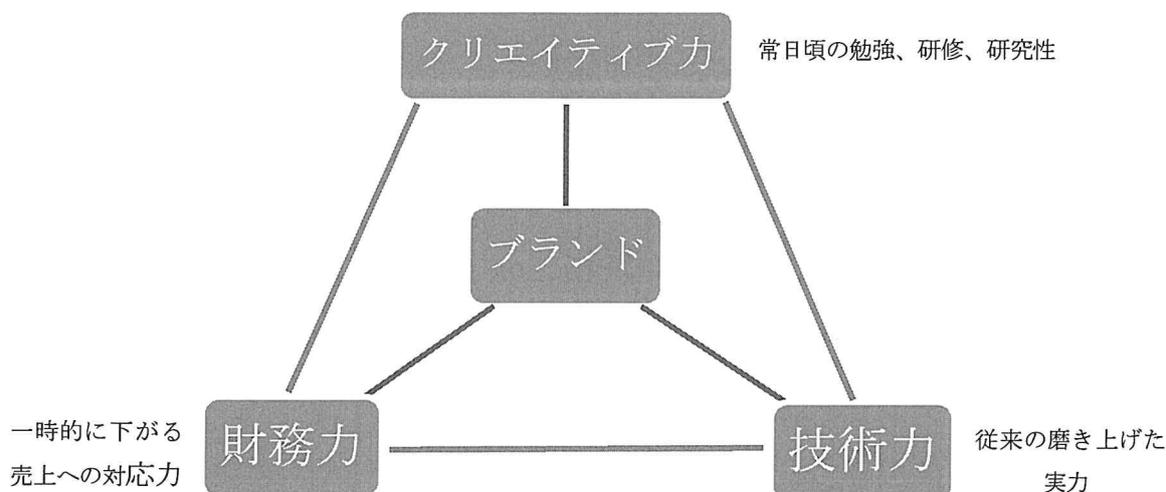
値上げした会社に何うと、売上が伸ばさなくても構わないという戦略をとっている会社がとても多いと感じています。

人手不足時代に売上を追うと、賃上げができず、逆にどんどん人がいなくなってしまう可能性が高い。そんな危機感が経営者にあるから、利益率向上が第一になるのは正しい選択だと思います。

売上の拡大に走らず、利益率の引き上げを狙う。中小企業には、この戦略が賃上げには効果的です。

もちろん自動化や機械化を進めて社員一人当たりの粗利益を増やすなど別の賃上げ戦略もあるので、これ一択ではない。ただ人口増加の時代の名残で「売り上げは当然増やすべきもの」という固定観念が多く経営者にある。賃上げをするためにはどんな戦略が必要か。冷静に考えたいものです。

## ブランドの3要素



### 「1人当たりの稼ぎ」KPI（重要業績評価指標）

- ① 毎日の日報（一時間ごとの作業・仕事の内容をパソコンで把握）
- ② 各課・チーム合計の稼ぎ高÷上記の作業時間数
- ③ 個人面談で値上げ、賃上げ、仕事と人生などのテーマ

日経トップリーダー24年11月号参照

一人でも社員を雇っている会社においては、値上げは避けて通れません。  
時間給1,500円も間近です。皆様方のご意見をお待ちしています。

税理士法人みらい経営 石川光男

### 6月の税務と労務

令和7年4月の決算法人の確定申告、消費税など納税	期限（6月30日）
令和7年10月の決算法人の中間申告、納税	期限（6月30日）
令和7年10月の決算法人の消費税の中間申告	期限（6月30日）
令和7年4月分源泉所得税納付	期限（6月10日）

#### 税理士法人みらい経営（発行元）

税理士・中小企業診断士 社会保険労務士・行政書士 石川光男  
 税理士 秋江みほ  
 社会保険労務士 小菅初子

〒456-0051 名古屋市熱田区四番二丁目14番34号

TEL052(651)6000 FAX052(652)0066

# あがな 贖いの日々

## 取り返しのできない事件

0・J 20代 整備士

私は取り返しのできない事件を起こしてしまいました。

その日は、午後6時まで仕事をし、一旦自宅に帰ると、荷物を置いて散髪に出かける途中、友人に電話して一緒に遊ぶことになりました。

友人は後輩と一緒に居るといっているので、それなら一緒に来るように伝えるところ、2人はバイクで来ることになりました。

私が散髪を終え、自宅に戻ると友人とその後輩は私より先に到着しており、私が車を停める倉庫の中で待っていました。

自宅に招き入れ、私が入浴する間部屋で待つよう伝えました。

その頃、私と友人とは用事がなくても仕事の終わりや休日、ほぼ毎日のように一緒に遊んでいました。

その日も何をするか特に決まっていませんでした。

入浴を終え部屋に戻ると友人が今から女友達の所へ行くと言っていました。

私は特にやる事もなかったのですが、すぐに用意をして出発しました。

私は車で、友人と後輩はバイクで

行くことになり、私はバイクの後ろからついて行きました。

県道をずっと道なりに走っていると、バイクに乗った友人達は、赤信号で停車している車の脇をすり抜け、一番前まで行ってしまいました。

信号が赤に変わるたびに停止車両の一番前まで進むので、どんどん私との距離が広がっていきました。

私は早く友人達のバイクに追いつこうと、国道に入ると速度を上げました。

国道は空いていたので、友人達に追いつくため時速120キロメートルくらいのスピードを出して追い上げました。

そして前方のトラックを追い越すため中央寄りの2車線目に移ると、それまではトラックの死角で見えなかったバイクが、目の前を走っていました。

時速120キロメートル前後の猛スピードで走っていた私は、ブレーキをかける間もなくバイクに追突し転倒させてしまいました。

私は車を停止させると、すぐに車から降り、被害者のもとに駆け寄る

と、驚いたことに衝突した相手は友人達でした。

私が119番と110番に通報すると、消防署と警察署は近くにあつたことから、直ぐに来てくれました。

私は事件を起こしたショックで頭が真っ白になり、何が何だか分からず頭の中は混乱するばかりでした。

その後、友人の後輩は事件の3時間後に、友人は4日後に亡くなったと聞かされました。

私は自分が友人の命を奪ってしまったことや、もう二度と会えないことが信じられませんでした。

私が起こした事件なのに、私だけが生き残り、何の罪もない友人達が亡くなったことが受け入れられず、何度でも自分の軽はずみな行動を悔やみました。

しかし、ご遺族は私以上に悔やみ、悲しみ、辛い思いをされていると思います。

私は今回の事件で多くの方を傷つけ、ご遺族はもとより、私の家族や会社の人達にも心配と多大なご迷惑をかけてしまいました。

交通犯罪は自分だけでなく、多くの人を不幸にします。亡くなられた被害者は二度と生き返ることはありません。ご遺族は大切なご家族を失った悲しみを一生背負って生きることにあります。

そして、加害者である私の家族にも辛い思いをさせました。

私に下された判決は禁錮2年というものでした。軽いか、重いかはわかりませんが、自分の犯した罪の重さを自覚し、反省の日々を送っています。

市原刑務所では、自分が起こした事件を通じてハンドルを握る責任の重さを学び、ご遺族の心情等についても様々なご指導を受けることができました。

私は後わずかです出所となりますが、受刑生活の中で学んだことを忘れず、規則正しい生活を続けたいと思います。

私は未だご遺族に対して、しっかりとした謝罪が出来ていません。

許されることならば、ご遺族の元に伺い誠意ある謝罪を行った上で、償いを続けたいと考えています。

ハンドルを握る皆様にお伝えしたいことは、「運転には大きなリスクを伴う」ということです。わずかな不注意や慢心が取り返しのつかない結果を招きます。

事件を起こしてからでは遅いのです。ハンドルを握る際は、その危険性を自覚し、安全な運転に努めるよう心掛けて下さい。

(注)「財」交通安全協会発行「贖いの日々」  
— 交通事故はもうたくさん —  
から転載したものです。

読売巨人軍で通算本塁打八八八本を記録し、「世界のホームラン王」として知られる王貞治氏と、「巨人軍のスター選手であり」「ミスター・プロ野球」として知られる長嶋茂雄氏。この二人が活躍した時代は「ON時代」と呼ばれ、日本プロ野球界において黄金期を築きました。

六月三日に亡くなられた長嶋茂雄氏に哀悼の意を表します。長嶋氏はその卓越した技術と情熱で多くのファンを魅了し、日本プロ野球界に多大な貢献をされました。その功績は永遠に語り継がれることでしょう。

今週は、そのON時代を長嶋氏と築いた王貞治氏のあるエピソードをご紹介します。王氏は入団当初は不振に陥り、周囲の期待に応えることができませんでした。そんな王氏がホームランを量産するきっかけとなったのが、巨人軍の打撃コーチに就任した荒川博氏の存在です。荒川氏の指導のもとで生まれたのが「一本足打法」です。

この打法は、卓越した理論と技術指導に基づいていますが、何よりも特筆すべきは、荒川氏の人をその気にさせる言葉の力でした。王氏は自著で、荒川氏の言葉がいかに自分を奮い立たせたかを述べています。

ほぼ洗脳に近いというか、荒川さんほどにかく、ありえないことを口にしつつ「これさえやっていれば間違いない」と思わせてくれた。全然打てないうちから「王、それだよ。この調子ならホームラン王だ」とか「三冠王になれるぞ」とか真顔で話す。まさかと思うのだが、何度も繰り返される



## 人をその気にさせる言葉が 潜在能力を最大限に引き出す

うちに気持ちよくなって、練習が苦にならなくなった。  
（『もっと遠くへ』王貞治著、日本経済新聞出版社）

また、王氏は指導者に求められる資質として、『オレについてくれば間違いないんだ』という確信を持ち、選手に一分の疑いもなく信じ込ませる力が必要」と述べています。人をその気にさせる言葉の力に基づいているのは、相手を「信じる」度合にあるのではないのでしょうか。

倫理研究所創設者の丸山敏雄は、『万人幸福の葉』の中で次のように述べています。

「人は、縄をもつては、その肉体（からだ）をしはる事はできるが、その精神をくびることは出来ぬ。人の心をかなしげりにしぼりつけるものは、ただ一つ信（まこと）あるのみである」

王氏は球場だけでなく、試合終了後も荒川氏の自宅に赴き特訓を受けていました。それは荒川氏が王氏の素質を見抜き、必ず良くなると思っていたからこそのできたことではないでしょうか。その強い信念が言葉の力となって王氏の心に響き、それまで練習にあまり身が入っていなかった王氏が練習の鬼へと変わり、世界のホームラン王になったのだといえるでしょう。

「信は動いて愛となる」と言います。業務において部下や後輩を指導する際、なかなか思い通りにいかないこともあるでしょう。まずは「きつとできる」と相手を信じることから始めたいものです。