

会長：半田 稔 幹事：五十嵐 信

## 地区目標

「美しい心、ロータリアンの矜持  
～修養、友情、情熱、奉仕、平和、感動～」

## クラブテーマ

「あなたのロータリーをみつけよう」

- ◆点鐘：半田 稔 会長
- ◆ロータリーソング：四つのテスト
- ◆司会：西谷 真一 S.A.A.
- ◆会場：パレスグランデール



ロータリー：  
変化をもたらす

第2804回例会 平成30年3月26日(月)

Yamagata West Rotary

## 会長挨拶

半田 稔 会長



### テレビドラマ 裁判

3月5日はファイアーサイドミーティング、12日は高知南RC歓迎例会でした。担当のロータリー情報委員会、友好クラブ委員会の皆様、ありがとうございました。また、17日(土)には寒河江市で、地区のクラブ奉仕・ロータリー情報・職業奉仕の合同セミナーがあり、私と小林恵一会長

エレクト、武田周治理事、三沢大介職業奉仕委員長とで参加してきました。

今日もテレビドラマのお話です。TUYで「嵐」の松本潤さん主演の「99.9 刑事弁護士」というドラマをやっていました。エンターテインメントとしても面白かったのですが、弁護士としては、出世を目指す裁判官は、最高裁判所事務総局の意向に逆らわない、無罪判決はよっぽどのことがないと出さない、といった面が取り上げられていて、興味深かったです。

18日(日)の最終回では、松本さんたち演ずる弁護士が、8年前に放火殺人で有罪判決を受けた人の再審を請求します。ところが笑福亭鶴瓶さん演ずる裁判長は、まさに出世のことにしか考えておらず、これまで、弁護側の主張をなかなか認めず、逆に検事が法廷でミスをするそれをフォローするような裁判官でした。さらに、上司や先輩の裁判官は自分たちが下した有罪判決を覆すことのないよう圧力をかけてくる。弁護側に有利な証拠が出てきてもなかなか再審を認めてくれない。決定的証拠が出てようやく再審開始の決定は出してくれたが、最終的にどのような判決を下すのかはわからない。判決言渡しのシーンがクライマックスで、鶴瓶さんが「それでは判決を言い渡します。被告人は…」と言ったところでいったん画面が止まり、関係者の顔のアップが次々と映し出され、その後「無罪」と言い渡される。その場を盛り上げる当然の演出です。

しかし弁護士には、最後の言葉を聞く前に無罪判決が分かかってしまい、拍子抜けでした。

まず、再審で大変なのは、再審開始の決定をもらうことです。再審が開始したということは、もとの有罪判決を覆すだけの新たな証拠が出たと認められたことになるので、無罪判決になるのはほぼ間違いありません。再審で改めて有罪を言い渡せば、ある意味無謀な判決で、逆に出世は望めないだろうと思います。

ただ、制度上は有罪判決になる可能性はあったわけですが、判決言渡しに入って「被告人は…」と言ったら、その後続く言葉は「無罪」しかありません。有罪判決の場合は、「被告人を…」と始まって、「懲役何年に処す」になります。これは、有罪の場合は、裁判官が被告人に刑罰を科すのに対

し、無罪は客観的事実であって、裁判官が無罪にするのではない、という意味です。

私としては、「それでは判決を言い渡します」で画面を止めて、ハラハラさせて欲しかったです。

## 幹事報告

五十嵐 信 幹事

- 高知南ロータリークラブ山崎会長から礼状が届いております。
- 4月15日、北ロータリークラブの50周年記念式典と懇親会がございます。
- 山賀会員がご栄転されますので、お饞別を会長からお渡しいたいと思います。2年間という短い時間で、親睦家族委員会とSAAという大役をいただき、大変お世話になりました。
- 今日はネルソンのお小遣いの日です。

## 委員会報告

### 青少年委員会

佐藤 英一 委員長

ネルソン君は、学校が4月10日まで休みということで、日本の文化に触れる機会ということで、抜刀に連れて行っていただいたり、本人はスキーが好きということで、先週、後藤インストラクターに、スキーに連れて行っていただきました。

今後の予定としては、明日以降、水沢で行われるスプリングキャンプに2泊3日で参加します。その後の3、4日、来年、春日さんの娘さんがクリチバに行かれるということで、語学の上達のために今回、ネルソン君が先生になって指導します。

4月10日～18日まで、ネルソン君のお母さんとおばさんが来日する予定になっております。4月10日には、青少年委員会の有志と、会長、幹事で何らかのお接待できればなと思っております。

ネルソンのお宅は、アウトバウンドで出ております小林由香さんの滞在先です。歓迎の意を表したいと思っておりますので関係者の皆さまよろしく願いいたします。

## ニコニコBOX

結城和生さん／3月10日、北海道 Nanae スノーパークで全日本歯科医師スキー大会が開催され、大回転競技「高齢者の部」で銅メダルを頂きました。

※このニコニコBOXは3月12日に頂いていたものです。



目からウロコの経営術

実践MQ会計

大震災から1週間後、弊社が行政から勧められ初めて『実践MQ会計』という本を書き、先週書店に並びました。この内容についてお話したいと思います。普通学校で教える教科書的には、損益分岐点は1つしかないんですが、実際の企業経営では4つあります。この4つの損益分岐点から経営を眺める基本的なことを、今日は居酒屋のMQ会計の事例でお話したいと思います。

居酒屋「いいだ屋」の事例で見えていきますと、お配りしているレジュメの中で、財務数値は一般的な損益計算書では横に書いてありますけれども、売上数量に比例して発生する費用が変動費。これを差し引きますと限界利益、小売業という粗利です。この損益計算書は「去年と比べて売上げ伸びたんだけど、今年、利益落ちました。なぜでしょうね」。今の財務諸表の中では、その説明がなかなかできないんです。それでそれをMQ会計で明確にその分析をしようということなんです。

MQ会計というのは、図表でよく表します。Pは客単価、Qはお客さまの数、PQは売上です。Pは販売価格。Vは変動費、Mは限界利益。Qが数量、VQの変動費、限界利益MQ粗利、Fは人件費とか賃借料の固定費、という損益計算書で見ますと、一般の財務会計では損益分岐点が1つしか見当たらないんですが、このMQ会計表を使って見ますと、客単価が下がりますと、当然売上高も下がります。変動費は変わりませんので、限界利益は下がります。固定費もゼロです。逆に言うと、5%改善したらどうなるでしょうか、客単価が5%改善して利益は127%増加ですから2.2倍になります。次にVの仕入値が5%下がりますと利益は44%増加し、利幅は1.4倍になります。お客さまの数が5%上がりますと、利益は82%増えて1.8倍に増えます。固定費が5%下がりますと、利益は78%アップします(図表 3-4)。そのように目標利益に対して、それぞれの改善をすると利益というのはもちろん上がってくるわけですが、経営を見る時もその視点で見ると。どんな業種、どんな会社で分析してもPがいちばん上なんです。経営にとってPの販売価格が最も大切なんです。どうしても、経営者の皆さんというのは値段を上げたがらない。値段を上げるとお客さんが少なくなるという懸念があります。1つの事例の中で、10%価格を上げて20%お客さまが減ったとします。価格は100円から110円になりました。Q、お客さまは10人から8人、2割減りました。これをMQ会計表で示しますと、現状では100円の利益なんです、10%価格を上げて20%売上数量が減っても利益は120上がっているんです。この事例のように、10%値上げしたところが、お客さん20%

下がったとしてもなおかつ利益は増えるんです。

今、われわれもいろんな会社の再建をお手伝いしているんですが、そのキーポイントというのは減収増益です。採算の悪いお客さまを切ります。最も重要なのはP価格なんです。その価格をどうするかということを、きちんと経営者が意識しなければなりません。

戻りまして、居酒屋のいいだ屋さんですが、改善策を考えました。目玉商品は上げられないけれど、仕入れ値の安いものを使った料理の値段を上げてみるようになりました。その結果、ほとんどのお客さまはもちろん気付きません。1年後には利益は3倍ぐらいになりました。あとは、固定費の無駄な経費がないか目を光らせる。そんな形で業務改善を実践して成果を上げたという事例を、今回『MQ会計』に書かせていただきました。

MVP表彰

あさひ会計事務所では毎年9月の初めに、2日間にわたってこれまで1年間かけてMQ会計でやったその実績の発表会をします。今87名おりますが、各グループごとに発表してもらいます。クチコミで全国の会計事務所の先生方が来るようになって、去年も来ていただいた先生たちが採点をして、1位、2位、3位を決めます。去年もその1位になったのは、わが事務所の新人1年生の社員でした。

一部上場企業の日本M&Aセンターの会員になっていますが、700ぐらい加盟している会計事務所の中で、取り組みが素晴らしいということで、弊社はMVP表彰を受けました。その中身がこのMQ会計です。この本には、いろんな事例がありまして、タクシー会社、動物病院、鋳物工場、精密加工工場、規模の小さいところから大きいところまで書いてありますし、実際にPアップするにはどうすればいいのか、Vをダウンするにはどうすればいいのか、お客さまの数を増やす、Qアップするにはどうすればいいのか、Fダウンするにはどうすればいいのか、ひとつひとつポイントも記載してあります。

本当の商品とは

それからお客さまを増やす意味で、いちばん重要なのはわが社の本当の商品は何かということなんです。これは以前、ロータリークラブでもお話させてもらったことがありますが、本屋さんに行って「あなたの本当の商品は何ですか」と聞きますと、「書籍でしょ」「文具も扱ってますよ」「CDも扱ってます」と言いますが、本屋さんの本当の商品は、例えば1,000円で売る本に対しては750円で仕入れているんです、250円の粗利を得てるわけです。その25%の粗利は、一体、何に対して与えてくれるんでしょうかというのは、本屋さん自身も分かってないんです。

わが社の本当の商品は何なのかを明確にした上で経営にあたる。そんなことを書いた本ですので、今日、若干の本を持ってきておりますので、興味のある方はぜひ、お買い求めいただきたいと思います。八文字屋、小松書店でも取り扱っております。

<本日出席・修正出席>

	会員総数	出席会員数		会員総数	出席義務会員数	出席会員数	出席率
本日出席 (3/26)	100名	63名	修正出席 (3/5)	100名	90名	86名	95.56%
メイクアップされた会員	(山形南) 酒井 啓孝、長岡 壽一、伊藤 歩、武田 博文、武田 良和、風間 義朗 (山形) 酒井 啓孝、鈴木 隆一、風間 義朗、後藤 光政、高橋 勝治、橋本 徳光 (山形北) 酒井 啓孝、堀田 稔、海和 将浩、小林 廣之						