



■2009年4月のマンスリーNEWS

■コラム

■4月のアークル

今年も早いもので4月を迎えてしまいました。私達の飲料業界も”消費者の買い控え”の影響は相当あると思われる。3月の売上げは前年同月に比べ相当落ち込みました。今までお金を出して飲んでいたお茶や水を、お金を出さずに飲んでいるのでしょうか？たしかにお茶や水はお金を出さなくとも飲むことが出来ます。噂によると水筒が良く売れているようで、こんなところに飲料の売上げの低迷がありそうです。

しかしそんな中にも売れている商材があります。「ウルトラサイダー」です。この時期に売れているのは、キャラクターと価格（100円販売）に起因すると思われます。「ウルトラサイダー」のキャラクターは全部で6種類。



その中でなかなか出てこないレアなアイテムがあります。「ウルトラマン・ゾフィー」です。このキャラクターがなかなか出てこないのでネット上でもかなり話題になっているようです。冷静に考えてみればこの寒い時期にサイダーが売れているというのは異常と言えば異常です。改めてキャラクターの力を認識いたしました。

ダイドーさん次は「仮面ライダー」でいきませんか？

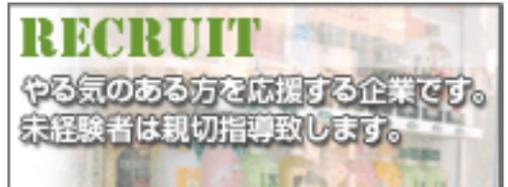


さて、私達は今自販機のコールドへの切り替え作業の真っ只中です。とにかく春への新商品の投入を意識して切り替えをしております。現在評判の良い商品は「ウルトラサイダー」「チチヤス500ml」「スリムコーラ500ml」といったところでしょうか。このあと「葉の茶朝摘み」「葉の茶七織」の450ペット130円売価が登場します。このあたりが次の目玉商品となるでしょう。

気温が上がってくるのを期待している飲料業界です。

レアなゾフィー缶

【安価でお得なシリーズ】





100円

130円

130円

130円

140円

■コラム

■3月の売れ筋商品

DYDO売れ筋ベスト5	SUNTORY売れ筋ベスト5
1位 ダイドブレンドコーヒー	1位 ボス贅沢微糖
2位 デミタスコーヒー	2位 ボスレインボーマウンテン
3位 Mコーヒー樽	3位 ボスカフェオレ
4位 朝摘み290ボトル缶	4位 ホット伊右衛門275ボトル缶
5位 Ti-Haミルクティー	5位 ボスプレミアムクリア

\* 1. 2月と同じでまだコーヒーが主体ですね。上位変動がありません。

■コラム

■サラリーマン法人化計画!!! 第2弾

[ゴミ投資家のための人生設計「借金編」より](#)

先月号ではサラリーマンの税制の現状の解説と仕組みを載せました。今月号では「なぜサラリーマン法人化なのか？」ということ橘玲さんの「ゴミ投資家のための人生設計」からヒントを得ていきたいと思います。

日本に5000万社のサラリーマン法人を！

サラリーマンが支払う所得税は、年収から給与所得控除や扶養者控除などの各種控除を引いた給与所得に対して、たいていは10%（課税所得330万円未満）か20%（課税所得330万円以上900万円以下）なので、実はたいては「酷税」というわけではありません。専業主婦に子供2人という標準世帯（年収800万）では所得税の実質税率は4%、地方税・住民税を加えても6%強にしかありません。世界的に見ても、日本は税金が安い国なのです。

では、大半のサラリーマンが抱えている「酷税感」は幻想なのでしょうか？

そんなことはありません。実は「酷税」の正体は厚生年金・組合健康保険・介護保険・失業保険などの各種社会保障費にあります。これらを加えて先のサラリーマンの実質税・社会保障費コストを概算すると、実に25%にもなります。一生懸命稼いだお金の4分の1を国に召し上げられているわけですから。これを「略奪」と言わずして、なんと表現すればよいのでしょうか。！

とくに厚生年金・組合健康保険（政府管掌健康保険などを含む）は、自営業者が加入する国民年金や国民健保に比べて、給付に対してはるかに負担が重くなっています。年金も健保も要はドンブリ勘定なので、結果的に、自営業者などはサラリーマンの支払った保険料から多額の給付を受けているからです。

年収800万円のサラリーマンの場合、概算で年間厚生年金100万円、組合健康保険60万円（介護保

険込み)を支払っています。(労使折半)それに対して、同じ条件の自営業者」は国民年金32万円、国民健保20万円(東京都)を支払うだけです。その差額は年間100万円以上にもなります。もちろん、厚生年金・組合健保は国民年金・国民健保に比べて優遇はされていますが、それでもこれではとうてい話になりません。

では、私達サラリーマンがこうした理不尽な事態にいつまでも耐え続けなくてはならないのでしょうか。絶望するのはまだ早いようです。所得税廃止論を唱える異端の公認会計士・安倍忠氏から「サラリーマン法人化計画」という魅力的なプランが提案されているからです。(「税金ウソのような本当の話」講談社)。

私達サラリーマンは個々に企業と雇用契約を結んでいます。それに対して安倍氏の「サラリーマン法人化計画」では、現在の労働条件を維持したまま、サラリーマンが自ら法人化することで、企業は「株式会社鈴木」や「有限会社佐藤」などのサラリーマン法人と業務委託契約を結ぶことになります。鈴木さんや佐藤さんなど個人は、本人が社長を務めるこのサラリーマン法人から役員報酬を受け取るわけです。

企業にとっては、社員に支払う給与も、サラリーマン法人に支払う業務委託契約費もともに経費として全額計上できますから、財務上の問題発生しません。そのうえ、税制のグレーゾーンにある福利厚生費や接待交際費を計上しなくてもいい分、税務会計はずっとすっきりします。

一方、サラリーマン法人の立場は、これまでのサラリーマンとは大きく異なります。まず、これまでは「個人対会社」という雇用関係にあったものが、「会社対会社」という雇用関係に変わります。年功序列や終身雇用制度で保護されることもないかわりに、従来の雇用契約に縛られない青天井の報酬も可能になるでしょう。そうすればサラリーマンの世界でも、プロ野球やサッカー選手のような、実績に応じた年棒制が主流になるかもしれません。もちろん、これまでの雇用関係を延長し、報酬の上限が抑えられるかわりに、10年や20年の長期契約を結ぶことも可能でしょう。

これまで、所得税に極端な累進課税を行っていた日本では、年収1300万円程度を超えると、給与が増えても納税額で帳消しになってバカバカしいだけなので、豪邸を社宅にしたり、美人秘書を雇ったり、運転手付きの専用車をつけたり、接待交際費でホステスと遊んだり、どうだっていいようなことに大金を投じてきました。こうした福利厚生費や接待交際費、半額負担の社会保障費、通勤交通費などを加えると、サラリーマン1人あたりにかかる実質人件費は年収の1.5倍というのが相場になっています。年収800万円の社員(鈴木さん)に会社側が支払う給与はほんとうは1200万円なのです。

個人との雇用契約を、法人との業務委託契約に変更すれば、こうした雇用に伴うシャドーコストは不要になりますから、仕事内容はまったく同じでも、「有限会社鈴木」と年1200万円で契約しても損になりません。法人化に伴う節税効果などを考えれば、鈴木さんとしても800万だった報酬を200万円アップして、「有限会社鈴木」と年間1000万円で業務委託契約を結べば充分モトは取れるでしょう。サラリーマン法人化は、個人の手取りを増やし、なおかつ会社は人件費を削減できるという素晴らしいアイデアなのです。

法人化にともなうサラリーマンの最大の変化は、事業年度末には法人として、年度末(3/15まで)には個人として、税務申告する必要が生じることです。当然、給与所得控除のようないい加減な経費算定は通用せず、背広やかばんから取引先との接待、語学研修・留学費用まで、サラリーマン法人として仕事を遂行するためにかかった経費をすべて計上し、場合によっては税務署と折衝しながら、法人税を支払っていくことになるわけです。

これは、これまで自分の税額など知りもしなかった大半のサラリーマンにとって革命的な事態です。そのとき、売上げに対して25%もの税・社会保障費が課せられることに対して文句ひとつ言わずに従う人がどれだけいるのでしょうか?こうしたサラリーマン法人では自宅が事務所代わりになりますから、家賃の一部は事務所経費として控除できます。車もリース契約にしまえば、経費で処理することができるでしょう。通信費や資料費、パソコンなどの購入費は当然、経費にすべきですし、得意先との飲食やゴルフも接待交際費として一定額を控除できるでしょう。

法人化の暁には、当然、奥さんや子供を社員として雇用し給与を支払うようにすべきです。その金額を年間103万円以内(基礎控除38万円プラス給与所得控除の最低65万円)にしておけば所得税はかかりませんし、住民税も最低額で済んでしまいます。要するに、自営業者が当たり前のように行っている節税策を、サラリーマンが利用できるわけです。

このように、生活コストの一部を法人の経費に移転させたうえで、本人が受け取る役員報酬を課税最低限あたりまで減額してしまえば、所得税や住民税・国民健康保険もぐっと安くなります。これだけのコスト削減効果があれば、税理士や公認会計士に面倒な記帳作業をアウトソースしても十分に割が合います。

サラリーマンが法人化すれば、日本社会におけるサラリーマンと自営業者との間の不公平感は一気に解消すでしょうし、一人ひとりのサラリーマンにも納税者意識が徹底されますから、民主主義にとっても健全な効果が期待できます。企業経営上どのような影響があるかわかりませんが、従来の日本的雇用関係を大きく変化させ、流動性のある労働市場の育成につながることは間違いのないでしょう。

考えられる唯一の問題は、全国に5000万社ものサラリーマン法人が出来ると税務署や社会保険事務所が機能しなくなるくらいですが、そもそも赤の他人が稼いだ金を横から掠め取ろうというからには、それなりの手間とコストがかかるのは当たり前です。サラリーマンに対してだけ、これまでなんの苦勞もせずに源泉徴収で済ませてきたこと自体が間違えだったのです。

それでもなおかつ税の徴収ができないのであれば、思い切って所得税や住民税、年金、健康保険の徴収を止めて、行政組織をスリム化した上で消費税だけで運営できる国家にすればいいでしょう。そうなれば「公的なサービスは最小限でいいから税金は出来るだけ安くしてくれ」という、非常に真っ当な社会が誕生します。

**サラリーマンがいかに搾取されているのか？お分かりになったでしょうか？その点ではサラリーマン法人化というのは労使ともにWIN・WINの関係になれる素晴らしいアイデアだと思いませんか？**

## ■コラム

### ■不況を受け入れる、そして生き抜く

○ケースデンキはがんばらない 日経MJ 2/2より



家電量販店4位のケースホールディングスは2009年3月期に過去最多の出店に踏み切る。大手小売店が出店抑制に動くなかで時流に逆行する戦略だが、経営方針はこと。ムリして成長することで生まれるムダを排し、ローコスト経営に徹する。規模ではヤマダ電機の1/3だが、時価総額では業界2位のエディオンを抜いた。

**ポイントは3つだ。**

#### \*田舎戦略・郊外店に焦点を絞る

昨年11月28日、JR水戸駅と直結した商業ビルにヤマダ電機の大型店「LABI水戸」が開業した。ケース本社から目と鼻の先で挑発的な出店かと思いきや、加藤修一社長は「何度も出店要請が来たけど家賃が高すぎるから断った」と意に介さない。「ビルのテナントが埋まってよかった」とどこ吹く風だ。強がりでは愚直に郊外の大型店に徹する出店戦略こそケースの成長力の源泉だ。

「当社の店の田舎比率が高い」とは店舗開発担当の平本専務の弁だ。目安とする土地賃料は1坪あたり月2千円前後と都心ターミナル立地の相場に比べ1/10の以下。物件により数百円だったり3千円が高い店の次は安い店の次は安い店を出す。」ことで平均化する。

出店の初期費用が低く集客が見込めるショッピングセンターへも原則、出店はしない。賃料が自前で設けた場合の3~5倍と高いため、全約300店のうちショッピングセンター内はわずか3店。売り場面積3千~8千㎡と地域最大級の店を出す。売上げ高占める不動産コストの割合は3.3%と業界平均より1ポイント近く低い。ワンフロアの大型店なら建築費や家賃も安く「がんばらなくても客が来て利益が出る」。

#### \*ポイントに背・現金値引き

「お支払い金額で比べてください」。ケースのチラシにはこんな文言が踊る。業界では一般的なポイント割引に背を向け現金値引きにこだわる。ポイントを受け取った消費者は割引効果を楽しむために再び同系列店の店で買い物をする必要がある。しかし現金値引きは「その場でお得」というわけだ。ポイントは顧客が還流する効果を生む。使われなければ利益を押し上げる効果もある。

ポイントのほうが現金値引きの場合より色をつけるのは当然といえる。しかし「ポイントは顧客の利便性を損ねる」というのが加藤社長の持論だ。ポイントは業界標準だが「次の買い物予定のある人への訴求力は高い一方で、不況で買い物を控える人が増える中では現金値引きの魅力が増す可能性がある」という見方もある。

### \*モザイク勤務シフト・人件費を抑制、従業員も楽に

「従業員を楽にする仕組みを整えている」。拍子抜けするような加藤社長のこの言葉も「がんばらない」経営を示す。実はケースには「早番」「遅番」という小売業で一般的な勤務シフトはない。シフトのパターンは細かく分かれ、現在は425にも上る。実際に使っているのはこのうち約60パターンだが、出退が入り組むシフト表はモザイク模様だ。

最適な人員配置は売り場の大きさや予算、店の構造を考え合わせ曜日や時間帯ごとに導き出す。休憩時間まで考慮したうえで細かく従業員の働く時間を刻むのは「重複して勤務するムダな時間を削る」ためだ。

昨年4月に子会社化したデンコードー（仙台市）がケースと同じやり方を導入したところ、余剰人員が約300人も生まれたという。何事もがんばりがちな不況期にかかわらず、肩の力の抜けた社風が余力を生み出す。

ケースデンキのがんばらない経営は非常に参考になります。このような状況下で私達はある面、ケースデンキの様な「頑張らない経営」というものも考えなくてはならない時期が来たのかもしれない。

現経済は今までのように拡大していく経済ではなくなっています。その状況をまず一旦受け入れることが大切なのかもしれません。一旦受け入れたあとその中でどのように生き残っていくのかを考えなければいけない時期に来ているのかもしれないですね。しかしすべての人が成長を放棄して縮小均衡路線にいったら、国は税金が取れなくなり立ち行かなくなります。成長を無視するのではなく、常に上昇志向だけ持ち続けるのが危険なのかもしれません。

二宮金次郎は一般的には薪を背負って歩きながら本を読む「質素儉約」というイメージですが、実際は違います。彼は若くして山を買い、その山で拾った薪を売ってかなり稼いでいました。彼は「もっと良い生活をしたい」という欲は肯定しました。ただその欲の上限をはっきりさせる必要があるとして、それを「分度」と呼びました。「分度」のために農地を徹底的に測定し、その収入に応じた生活をするように指導したのです。むやみに収入を増やそうとするのではなく、収入に範囲で生活の向上を考えるということなのでしょう。

こんな時期、是非一度考えてみたいものです。

## ■コラム

### ■激ウマ!B級グルメ情報 第19弾

#### 一番旬なドーナッツはこれだ！

皆さんは”はらドーナッツ”って知っていますか？

はらドーナッツは神戸で昭和43年より営業している老舗「原とうふ店」の豆乳とオカラをしているドーナッツで「美味しく、健康で、安心して食べれる」というシンプルなコンセプトのお店です。防腐剤や保存剤は一切使用せず、懐かしく素朴な味わいが特徴のドーナッツです。

実はこのお店、テレビや雑誌で取り上げられブレイクしつつあります。最近のドーナッツブームと相まって、どんどん店舗がオープンしています。（3月初旬で11店舗）

今回訪問したのは茅ヶ崎店。1/21オープンだそうです。出来立てホヤホヤのお店です。





種類もたくさんあります。



目の前で揚げています。

「はらドーナツの8つの安心」

- 1、小麦粉：国産小麦を使用。安全安心の素、とても味わいのある小麦です。薄力粉と全粒粉を絶妙に配合しています。
- 2、全粒粉：薄力粉の3倍の食物繊維・鉄分を含み、独特な風味と食感が特徴。もちろん国産を使用。
- 3、豆乳：神戸の老舗、原とうふ店の豆乳を使用。北海道産、鶴の子大豆を使った無調整豆乳です。
- 4、オカラ：原とうふ店のオカラを使用。オカラにはイソフラボンやレシチン・アミノ酸・ビタミン・ミネラルなどの栄養素がぎっしり。
- 5、卵：赤卵と呼ばれる新鮮で、栄養の高い卵を使用。箸でつかめるしっかりした黄身、こんもり盛り上がった白身が特徴です。
- 6、ベーキングパウダー：非遺伝子組み換えコーンスターチ、アルツハイマーの原因物質の一つとされるアルミニウムが無添加です。
- 7、カロチン・ビタミン豊富な季節のお野菜を厳選。お野菜を厳選。お野菜嫌いのお子様にもオススメです。
- 8、お砂糖：上白糖よりも甘みを感じる、三温糖を使用する事で糖分を減らしています。カロリーが気になる方も安心です。



食べた感想は・・・

とても懐かしい味がします。子供のころに母親が自宅で揚げてくれたドーナツを思い出します。ミ○○○ドーナツやク○○○○のドーナツとは基本的に違うものと考えたほうが良いと思います。甘さが控えめで、ほうれんそうドーナツなどは子供のおやつには最適だと思います。

茅ヶ崎店 住所 茅ヶ崎市共恵1-4-18  
TEL 0467-87-0827

■コラム  
■面白い!!一気に読破しました。

古本屋で何気に手に取った文庫本。

犯行時刻の記憶を失った死刑囚。その冤罪を晴らすべく、刑務官・南郷は、前科を背負った青年・三上と共に調査を始める。だが手掛かりは、死刑囚の脳裏に甦った「階段」の記憶のみ。処刑までに残された時間



はずかしかない。2人は、無実の男の命を救うことができるのか。

最後驚きの結果は・・・？本当にドキドキして思わず夜更かしして読んでしまいました。

こんな小説は絶対に映画化されたら面白いだろうなと思っていましたら、なんと6年前に反町隆史、山崎努主演で映画化されていました。2003年のサンダンス映画祭で絶賛されたそうです。

(何も知らなかった)

早速レンタルビデオ店で借りて観ました。びっくりしたのは、小説と結末が少し違う点です。映画の終わり方のほうが、心が晴れる終わり方です。最後の場面は思わず涙しました。

ご覧になっていない方は是非どうぞ。あなたは本からですか？映画からですか？

## ■コラム

### ■アークルの人達ブログ・絶好調連載中です!

アークルブログに新人が登場しました!! 「パソオタの独り言」ことO君です。どんなブログになっていくのか興味深々です。

ただいまブログは8名が更新中です。

・所長のブログ (小田原H所長)

NEW ・マネージャーの部屋へ

・情報最前線 (海老名K所長)

・促進課・ほしやんの鼻からうどんいれたるか

NEW ・つんつるてんSTORY

・販促課オオクワ80mm

・産地直送! 新鮮ネタ (海老名Nチーフ)

NEW ・パソオタの独り言 (パンドラの箱を開けて最後に出てくるのは・・・)



先日腸内洗浄をメディカルスパでトライしました。来月号でレポートお届け予定

今月は以上です。又、来月号も宜しくお願いします。

## ■2008年度のマンスリーNEWS

➡	2009.03	アークル	マンスリーNEWS
➡	2009.02	アークル	マンスリーNEWS
➡	2009.01	アークル	マンスリーNEWS

## ■マンスリーNEWSアーカイブ

<a href="#">最新</a>	<a href="#">マンスリーNEWSトップページ</a>
<a href="#">2008年度</a>	<a href="#">2008年のマンスリーNEWSアーカイブ</a>
<a href="#">2007年度</a>	<a href="#">2007年のマンスリーNEWSアーカイブ</a>
<a href="#">2006年度</a>	<a href="#">2006年のマンスリーNEWSアーカイブ</a>
<a href="#">2005年度</a>	<a href="#">2005年のマンスリーNEWSアーカイブ</a>
<a href="#">2004年度</a>	<a href="#">2004年のマンスリーNEWSアーカイブ</a>
<a href="#">番外編</a>	<a href="#">マンスリーレポート番外編</a>

© Copyright 2008 ARUCRU co.,ltd All rights reserved.

