

## ～ ある日の鬼瓦物産(ファンシー雑貨販売業)その12～

### 『利益の下がった原因は何だ？お前は思う？』

- くさたべ君 今から先月の業績報告を始めます。それではハル税理士法人の夏川さん、お願いします。。。
- 夏川担当 そ、それでは、報告いたします。先月は、売上は1,600万円、仕入540万円……利益は90万円でした。
- 鬼瓦社長 それは、この前聞いた。
- 夏川担当 はい。これらは社長も十分ご存知なので、何か判断の材料が無いかと考え一年前と比較しました。一年前の同月だと、売上は1,550万円、仕入410万円……利益は180万円という結果が残っています。
- くさたべ君 えー？おかしくない？売上は今年の方が多のに利益は昨年の方が多いなんで……どういう事？
- 夏川担当 粗利率の違いです。単純に言って、去年まで倍の利益率があったのが、今年に入って徐々に落ちてるんです。
- 鬼瓦社長 やっぱりな。
- くさたべ君 社長は気づいていたんですか？この事。
- 鬼瓦社長 いや。。くさたべ、ウチの会社で粗利率が落ちる原因として考えられるのは何だと思う？
- くさたべ君 そんな急に言われても。。粗利は売値と仕入値の差だから、それが落ちるって事は、売値が下がったか、仕入値が上がったか……。
- 鬼瓦社長 じゃあ聞くが、ウチの商品でここ一年に売価改訂のあったモノはあるか？
- くさたべ君 えーっと、たぶん無いと思います。
- 鬼瓦社長 仕入値が上がったモノはあるか？
- くさたべ君 えーっと、それも多分無いと思います。
- 鬼瓦社長 なら、粗利率が落ちた理由は何だ？俺と意見が違っていてもいい。お前は思うか聞かせてくれ。
- くさたべ君 ……………
- 夏川担当 あのと、売上の中身が変わったのではないのでしょうか？全体の売上高は同じ程度でも、実際には利益率の良い商品の売上が減り、利益率の良い売上が増加したんだと思います。
- 鬼瓦社長 そうだ。もう一つ聞く。それは具体的にはどういう事だ？
- 夏川担当 具体的って言われても……鬼瓦物産で利益率の良い商品って何なの？くさたべさん。
- くさたべ君 わかんないよ。それにそんなに考えなきゃいけないほどウチには商品の種類は無いよ。「ダンタン」柄のオリジナル商品か、他のメーカーからの仕入品しか無いんだから。
- 鬼瓦・夏川 それだー(それよー)！！！！
- くさたべ君 ビッ、ビックリしたー！なんですか2人揃って。
- 鬼瓦社長 くさたべ、よく考える。ただの仕入品とオリジナル商品とどっちの方が儲けが多い？
- くさたべ君 そりゃ、オリジナル商品ですよ。でもそれは今の話と合わないです。全体の利益率が下がったって事は「ダンタン」が売れなくなってるって事になります。でも社長、そう思いますか？今でも「ダンタン」はとても人気がありますよね。秋美ちゃんだってこの前、そう言ってたでしょ。ダンタンは美樹ちゃんの分身なんです。世界中の子供達の笑顔のために一生懸命デザインしたんです。そんな思いで描いたものの人気が落ちるなんておかしい。きっと利益率が落ちた事の方が間違ってるんです。
- 夏川担当 くさたべさん。数字は絶対にウソをつかないわ。
- 鬼瓦社長 お前の気持ちはわかるが、経理マンが感情で物事を判断していいのか？事実に基づいて理詰めで考えるんだ。
- くさたべ君 考えても僕の悪い頭ではわかりません。だから調べます。この一年間の各得意先からの注文内容を確認します。絶対どこかで安売りやったに決まってる。
- 鬼瓦社長 それはそれでやってもらおう。それと同時に営業部を呼べ。各得意先に電話をかけさせる。ダンタンの在庫状況を聞くんた。それから、美樹を呼べ。
- くさたべ君 社長、美樹ちゃんになんて言うんですか？
- 鬼瓦社長 それは……わからん……。