

# 石島会計メモ

平成25年1月号



中央区日本橋本石町  
3-3-15 田所ビル  
石島公認会計士事務所  
(03)3275-1311  
発行責任者 石島洋一

## 石島会計の目標は70%の顧問先黒字化！！

### 厳しいと感じられた先月の報告

先月号の石島会計メモで、黒字申告割合は25%という報告をしたところ、「現実の厳しさが良くわかった」という感想が寄せられました。私の言いたかったことは、黒字申告（法人税を納税）している企業は25%と少ないけれど、単年度で黒字決算の企業は50%近くあるから、ウチの会社の成績が悪いのは世の中の状況が悪いからだ、などと考えないで下さいということだったのです。

自分の会社の経営成績が悪いことの原因を、環境や業界にしたところで、何か良くなるわけではありません。赤字企業は経済的にひっ迫するばかりでなく、企業内の人間関係も損なうことも多いので、是非とも黒字化を目指したいところです。

### 私たちのお客様の状況を分析したら…

私どもの事務所で、平成24年中に法人税の確定申告をした企業の分析をしてみました。すると、単年度で経常利益がプラスという決算企業の割合は59%に達しました。一般的にいわれている平均レベル50%からすると良いよう

### 顧問先企業の経常利益率

(石島会計)

売上高対 経常利益率	構成割合	累計
20%以上	5%	5%
10~20%	12%	17%
5~10%	14%	31%
0~5%	28%	59%
-5~0%	16%	75%
-10~-5%	7%	82%
-10%以下	18%	100%

ですが、満足できる水準でないことはもちろんです。

そこで、この黒字企業の割合を、2年以内に70%まで持って行くことを事務所の一つの目標にして行きたいと思います。夢としては全企業の黒字化ですが、赤字企業を減らし、確実に黒字のする良い企業へと転化するお手伝い

を事務所の目標の一つにしたいと思います。

### 赤字から脱却したハウステンボス

二ヵ月ほど前、長崎のハウステンボスに行ってきました。ハウステンボスは、

大きな地元の期待を受けて1992年に開設されたテーマパークですが、2000年に業績不振で倒産しています。

その後、変遷を経て2010年にエイチ・アイ・エス澤田秀雄氏が経営を引き受けて黒字化。どんな風が変わったのか興味津々で遊びに行きました。

ところが、アトラクションはどれもおもしろく無いのです。平日と言うこともあり、客数は少ない、本当にこれで赤字脱却したの？と思うくらいの状況です。アトラクションの待ち時間は長いものでも15分程度、中には人が集まらないので他に来る人を待っているものさえありました。ついついディズニーランドなどと比較してしまうので、おもしろく無いのです。

### 一変してイルミネーションの夢の世界へ

ところが夕暮れからイルミネーションが点灯したら感動でした。ディズニーランドと同じくらいの広さのテーマパークが、イルミネーションで本当にファンタステックな世界に生まれ変わったのです。実は、私が行ったその日は、ハウステンボスの最大イベントであるとされる1000万球のイルミネーションを使った「光の王国」が始まる2日ほど前だったのです。だから客数は非常に少なかったわけです。しかし、幸いなことにイルミネーションはほぼできあがっており、そのテスト点灯が行われていたのです。本番さながらの光の王国を独占した感じでした。



ハウステンボスはなぜ黒字化出来たのでしょうか？もちろん、借金の棒引きの影響は大きいでしょう。しかし、それだけでは黒字化出来ません。日本一でなく世界一のイルミネーション施設を目指したことで、大きな特徴が出来、集客にもつながっているようです。社員も世界一のイルミネーションを持つ職場に誇りを持てるようになったのです。「これだけは絶対に他には負けない」と言える特徴を持つ企業は強いです。中小企業でも同じだと思います。

今、ハウステンボスの客数はピーク時の半分程度、売上高は160億円に減りましたが、それでもピーク時でも赤字だった会社が、22億円の営業利益を計上出来るようになったのです。経営って、工夫次第で大きく変わるものだな、と美しく派手に色が変わるイルミネーションを見ながら感じていました。

是非とも、私どもも皆様の企業が特徴を持って、さらなる良い企業へと変化するお手伝いをさせて頂きたいと思います。

(文章 石島洋一)

# 元気な会社紹介!

～ 結ぶ糸を通して人の絆を結ぶ会社～

## メルヘンアート株式会社

今回は、糸を販売し続けて30年、東京の新しい観光名所スカイツリーのお膝元である両国のメルヘンアート株式会社をご紹介します。

### マクラメとは?

皆さんはマクラメという言葉をご存じですか?

マクラメとは、紐類を結びながらレース状にする手芸の技法で、もとはアラビアのラクダの背に付ける麻袋の房結びから発達したと言われています。

最近ではミサンガやアクセサリーなどに用いられ、市場での地位を築きつつあります。

メルヘンアート株式会社は、紆余曲折を繰り返しながら、マクラメクラフトの第一人者としての地位を築かれた会社です。



### 家族の物語



(川端康裕社長)

現社長である川端康裕氏は、平成8年、2代目として会社を引き継ぎました。

川端康裕社長は、5歳の時に父親である先代社長の康富氏とともに上京しました。明治大学卒業後は伊藤ハムで営業として研鑽を積んでいましたが、先代の強い要請によりメルヘンアート株式会社に入社したのです。

しかし、この時期は手編みブームが去り、中国糸を中心とした安価な輸入糸により国内商品の市場は冷え込み、繊維業界全体に暗雲が立ちこめる最中でした。そこで、証券会社勤務の長女藤澤氏と次男昭宣氏も先代により招聘され、家族総動員で会社建て直しに注力することになったのです。社長は営業を、藤澤氏は企画と広告を、昭宣氏はITをそれぞれ担当し、先代を支え続けました。

惜しくも、平成22年には先代社長が他界してしまいましたが、その遺志は今年喜寿を迎える社長の母・美也子氏が引き継ぎます。今では役員のみならず、従業員も含めたメルヘンファミリーの調整役や緩衝材としての役割を果たし、経理や商品発送もこなして、獅子奮迅の活躍です。

こうして、メルヘンアートは一丸となって何度もその苦境逆境を乗り越え、マクラメ部門でシェア No. 1 達成、12期連続利益達成(なおも継続)するなど、強い企業体質を築き上げてきたのです。



## 社長の声

それでは、川端社長にインタビューをしてみます。

【黒字：インタビュー担当佐藤、青字：川端社長】



(販売店の外観)

まずは社長の経営理念を教えてください。

「私が会社の決定をするとき常に念頭に浮かぶ言葉はゴーイングコンサーンです。やはり継続は力だと思えます。苦しい時期に何とか続けて次に繋いできた結果が今の会社ですから・・・。」

社長にとって社員とはどのような存在ですか？

「月並みな言葉ですが、掛け替えのない宝だと思っています。弊社は業績悪化により平成2年に大規模なリストラを行ってしまいました。今でもその日のことを忘れたことはありません。もう二度と繰り返すことがないように誓いを立てて、業務に邁進しています。」

そういえばメルヘンアートでは会社屋上での隅田川花火大会、暑気払いや忘年会とレクリエーションが目白押しですよ。社員旅行で役員が従業員にお酌をして回る姿を見て、いつもほほえましく思っていました。

では最後に、マクラメとは何でしょうか？

「会社と人を結びつけてくれているアイテムですね。弊社の商品を購入して下さる消費者がいて、会社はどんなことをしてもその商品が消費者の手に渡るようにしなければならない。マクラメこそが弊社の存在意義であり、正に会社と人を結んでいる絆なのです。」

メルヘンアートは、平成23年の東北大震災の際には被災地への商品供給を通じて、一役買っています。また、毎年10冊を超える商品関連書籍の出版、朝日新聞1面で取り上げられたほか、今年4月から放映されるNHKの連ドラ「あまちゃん」でもミサンガ作りの技術指導を初めとした様々な協力をしています。マクラメの普及に夢を膨らませる、笑顔の絶えない元気な会社です。



メルヘンアート株式会社

〒130-0015 東京都墨田区横綱2-10-9

電話 03-3623-3760

ホームページ <http://www.marchen-art.co.jp/>

川端康裕氏に面会希望等ある方は、石島会計宛ご連絡下さい

(文責：佐藤篤司)