

頑張れ！設備屋さん
 快適なくらしは快適な現場から
 金子商会 ニュース 平成二十年六月号

平成十五年 六月創刊
 金子商会はお客様に三つ
 ゼロを提案
 ・在庫コスト ゼロ
 ・現場待ち時間 ゼロ
 ・現場の不満 ゼロ

営業時間 祭日も営業中！
 月曜日～土曜日 朝八時～夕方五時
 祭日 朝八時～十二時
 (祭日の配達業務は行っておりません)
 日曜日は休業日をさせていただきます。

**小麦の先物投資が国内
 価格を上昇させている**

日本は小麦需要量の約9割を輸入小麦に依存しています。輸入小麦は商社を通じて『政府が全量を買取り』ます。国内農家への補助金の財源分などを上乗せして、製粉会社に売り渡す。という仕組みになっています。

という前提をふまえたうえで、「小麦の国際価格が上がったから値上げしている」というのは、まったくの嘘という理由を説明します。

ものすごくシンプルです。

先に出てきた「国内農家への補助金」というのは、「麦等輸入納付金」という形で輸入した小麦に課せられています。その金額は今のところ約60%くらいです。

つまり、30000円で外国から小麦を商社が輸入します。それを40000円で政府が買取ります。政府は製粉会社へ1万円で売ります。

差額の6千円が「国内農家への補助金」として、国内の農家に配布されます。ちなみに平成16年度の配布総額は10555億円でした。

この10555億円というのは税金から捻出されています。

この補助金なのですが、実はぜんぜん赤字なのです。平成16年時点では約300億円の赤字が発生していました。そこで政府は、昨年の十二月に30パーセント上乗せして製粉会社に販売することにしました。つまり、1万3千円で売ることにしたのです。そうすれば補助金を十分に出すことができますからです。

都合がいいことに、「穀物投資」によって価格が上昇しているという雰囲気があります。商社の輸入価格は以前まで15000円でした。それが倍の価格になって、今は30000円。確かに

高くなっただけかもしれません。

ちなみに日本国内の小麦価格は国際価格の約5倍です。実は知り合いのうどん屋さんにご教えてもらいました。

小麦を購入して手打ちをしているうどん屋さんの間では常識なのだそうです。

さらに、こういう資料もあります。総合食料局による「今後の麦政策のあり方」というレポートによると、平成12年▲133億円、平成13年▲292億円、平成14年▲543億円、平成15年▲305億円、平成16年▲302億円と、「米穀等及び小麦等輸入納付金」が不足して毎年赤字になっています。

製粉会社を通して、消費者から小麦生産者へ莫大な負担金をとっているはずなのに、まだ赤字…、どうして赤字なのかというのも問題ですが、それはともかく、じゃあその赤字はどこから補われているかというところ、再々言いますが、国民が支払っている税金の中から出されているわけです。

つまり、消費者は普段食している小麦粉で「内麦振興費」を払い、農家への補助金の赤字を租税の中から支払い、さらに小麦粉を使った商品を消費することによって発生する消費税も支払っているわけで、国民がどれほど見えない負担を強いられているかが分かります。

要するにこの度の国内の小麦の価格上昇は、輸入小麦の「小麦先物価格」が上がったからではなく、それを、言い訳にして政府が使乗値上げをしたに過ぎないと見なしてもおかしくはないですね。しかもその「内麦振興費」には、「日本の食料自給率を上げる」という名目のもとに、「利権」の匂いをかぎつけた方々がまた群がって

いるという話です。

ところで、小麦を輸入すれば儲かるのでは、と思いませんか？残念ながらそれは法律で禁止されているのです。勝手に輸入したら逮捕されてしまいます。ガソリンにしても価格のほとんどは税金です。経費がかかっている仕方がないですね、当社もガソリン代の上昇はたいへんです。その分、お引取りいただいたら値引きでサービスさせていただきます。

**できることから始める。
 掃除と整理整頓のススメ**

不景気で仕事も少ない、こんなときは、**やっぱりお掃除です。**

暗い雰囲気になっても仕方がありません。まずは事務所や倉庫のお掃除をしましょう。

お片づけのコツ。目に付くところから始める。

まずポスターなどを張り替えましょう。色あせたポスターはありませんか？それを張り替えるだけでもずいぶん雰囲気が変わります。

使っていないカタログはすべて捨てましょう。それから古いカタログも同様です。この1年間まったく触ることがなかったカタログはすべて捨てましょう。

倉庫の整理もしましょう。この1年間まったく使わなかった材料はすべて処分します。在庫リストからも落としましょう。決算書からも落とせば落としはほうがいいです。

在庫は資産として計上されますので、無駄な税金を納めてしまう場合があります。

何よりも整理整頓された事務所はお客様に安心感と信頼感を与えます。明日から毎日10分、使わないものを捨てる。3ヶ月も続ければ見違えるほどにキレイになりますよ。オススメです。

古典から学ぶ仕事術 その三

今回はランチェスターの販売戦略というのを紹介します。

「小売業の販売力は床面積の二乗に比例する」という法則があります。

例えば、1階建てのA店舗で床面積が600平米のお店と3階建てのB店舗で総床面積が900平米(300平米×3階)の場合、お客さんがたくさん来て儲かるお店はどこでしょうか？ちなみに場所も駐車場の台数もすべて同じだとします。

Bのお店の方が床面積が1.5倍ありますので一見有利そうですね、が、実際はどうなのでしょう？ランチェスターの法則では、販売の攻撃力は床面積の二乗に比例するという原則があります。

複数階の場合は各階の床面積の二乗の足し算になります。つまりAのお店の売上攻撃力は600の二乗で36万ポイント、一方、Bのお店は300の二乗×3で27万ポイントになるとい

ことだそうなんです。全国の百貨店が経営不振に陥る中、下関市のシーモールがそれなりに経営ができていのはなぜか、という理由もここにあり

つまり1フロアあたりの面積が非常に広いからです。そして、小倉のラフォーレが店じまいしたり、小倉駅前のおそうが上手いかわからないのも1フロアあたりの面積がせまいからなりました。小倉の旧そごうなんてすごく大きなイメージがありますが、実際の床面積はシーモールよりも狭いのです。つまり集客力はシーモールの方が大きかったんですね。

今はなきサンロードは1フロアあたりの売り場面積は非常に狭かった記憶があります。商売をする上で、「数」は重要な要素だそうです。ただその数をどこに当てるかによって効率がよくなくなったり悪くなったりするということですね。この法則は事務所や倉庫を建てる時にも当てはまります。同じ床面積ならば、2階建て3階建てにするよりも平屋のほうが経済効率がいいということになります。

一部価格変更のお知らせ

VU100・75パイプのみ

6月21日出荷分より価格改定いたします、どうぞ宜しくお願いいたします。

詳細については当社営業の金子が説明いたします。

のんびり日記

今月も金子商会をご利用いただきありがとうございます。入梅(つゆいり)してジメジメした毎日が続いております。お腹を冷やして体調など崩れていませんか？この時期、食べ物も痛みやすいです、お気をつけください。

さて6月のはじめに、保育園の運動会がありました。長女はものすごくのんびり屋さんで、かけっこもきも、ゆっくりしたものです。スタートの合図があっても、親に向かって手を振っているし、スタートしても愛想を振りまくばかりで、予想通り最下位でした。でも本人はまったく気にしてない様子。まあ、のんびり屋さんでいいと思



※お引取り値引き実施中※

ご利用ありがとうございます！

365日

5%値引き中

妹の方は眠たかったのか終始泣きっぱなしで、競技どころではなかったようです。(写真は次女)なんにしても元気でなによりです。上が4歳下が2歳です、最近はおくン力をするようになりました。日々成長しているのが面白いです。梅雨が終わればよいよ夏です。今年はお子供たちと海水浴に行く予定です。では体調管理にお気をつけて、元気に夏を迎えましょう。

金子商会 代表 金子義亮