

今さら聞けない#51・「基礎代謝」

1. 「基礎代謝」を高める

私は満75才で、後期高齢者になっています。アンチエイジングと言いますが年々体力が低下して諸問題を引き起こす世代になっています。従って、健康番組に関心があり、日曜の朝7時からの「ゲンキの時間」を見るようにしています。2月23日のテーマは「基礎代謝アップで痩せる身体に」で、興味深いものでした。私は、加齢による「基礎代謝」低下を防止するフレイル対策で、

「健康」＝「運動」x「食事」x「社会」

と公式化してアンチエイジングに努めていますが、気づかないことが沢山ありました。

まず、自分の「基礎代謝」ですが、ネットの「基礎代謝率 (BMR) 計算機」で算出すると1441 キロカロリーで、70才よりも約60キロカロリー低下しています。また、右中の表で消費カロリーは私は普通レベルなので2100キロカロリーで約300キロカロリー低下していることが分かりました。つまり、基礎代謝の低下よりも老化による消費カロリーの低下が5倍ほど大きい分かりました。

つまり、「若さ」のバロメーターを「消費カロリー」とすれば、「食事」を楽しんで摂取カロリーを維持するには「運動」で積極的にカロリー消費する事が必要であると分かりますが、徐々に筋力が低下するので「運動」ばかりではなく「非運動」で代謝を高めることが重要になります。「非運動」には番組で NEAT と DIT の2種類があるとして、

NEAT は Non-Exercise-Activity Thermogenesis で「非運動性熱産生」

DIT は diet-induced thermogenesis で「食事誘発性熱産生」

とのことでした。

「ゲンキの時間」(2月23日)
【成人男性の推定必要カロリー (kcal/日)】

年齢	身体活動レベル		
	低い (I)	普通 (II)	高い (III)
18~29歳	2,300kcal	2,650 kcal	3,050 kcal
30~49歳	2,300kcal	2,700 kcal	3,050 kcal
50~64歳	2,200 kcal	2,600 kcal	2,950 kcal
65~74歳	2,050 kcal	2,400 kcal	2,750 kcal
75歳以上	1,800 kcal	2,100 kcal	-

【NEATとDIT】
NEAT (I) 日常生活の中で起こります
NEAT (II) 散歩や掃除などの軽い運動、仕事などで起こります
NEAT (III) 激しい運動、激しい仕事、登山などで起こります
DIT (I) 食事を摂ることで起こります
DIT (II) 食事を摂ることで起こります
DIT (III) 食事を摂ることで起こります

成人男性の適切な摂取カロリーとは？計算方法を分かりやすく解説！

2. 「非運動」の NEAT と DIT

まず、NEAT ですが、ちょっとした拭き掃除などのような軽い運動でも心拍数が上がり、ちょっとした有酸素運動になり、積み重ねると細胞の中でエネルギーを生み出すミトコンドリアが増えて消費カロリーを増やすようになるとの事です。ミトコンドリアはサプリメントのコエンザイム Q10 などで消費エネルギーを増やすといわれていますが、ちょっとした軽運動で増やせるので興味深いものです。例えば、掃除やカラオケなどでも OK のことです。いずれも5分間で約 15kcal と意外にカロリー消費すると言われているので、掃除は面倒で「まあ、ええか」と後回しにせず小まめに行い、最近、「後回し」がちな食器洗いも水手袋をはめて即着手するようにして、難問の「掃除」も掃除機で行なっても同じなので出来るだけ小まめに掃除をするようにしています。また、カラオケは家でユーチューブで楽しんでいるので曲数を増やせば容易に消費カロリーを増大させることができます。

一方、残る課題のDITですが、食事の取り方で代謝を高めて消費カロリーを増やすことで、結構、1日の約10%のカロリー消費と大きいとのことです。右掲は私の生活パターンです。食事の面では、朝6時頃にパン食をとり、7時半頃に喫茶店で地域の方々や世間話、昼12時頃に麺類、そして晩6時頃にご飯系の夕食を頂くというワンパターンです。自慢したいのは夕食後は間食しないので朝6時まで12時間断食を行っている事です。このミニ断食で身体はカロリーを消費するので、午前中は代謝効率のよいパターンと言われている事です。DITは「食事誘発性熱産生」という事なのでミニ断食は効果的と確信しています。

- 5:30 起床
- 6:00 パンをトーストで(服薬)
- 7:30 喫茶店でモーニング
- 8:30 出社
- 11:00 帰宅(昼食)
- 14:00 再出社
- 17:20 帰宅(夕食)
- 22:00 就寝

しかし、改善の余地があるのは「よく噛む」と「香辛料」で消費カロリーを増やすという課題です。食べ物をゆっくりよく噛むと胃や小腸に血液を送る動脈の血流量は増加して「食事誘発性熱産生」が増えると言われています。「よく噛む」は30回噛むといわれますが、15回以上でもOKという事なので意識的に「ゆっくりと咀嚼」するようにして習慣化するようにしています。また、タンパク質は消費効率がよいので植物性の豆系の食品を多くするようにしています。さらに「香辛料」は食べると体温を上げますので効果が期待できますが、胃腸が弱いので加減が必要です。例えば、食物繊維は発酵食材として「キムチ」を少し頂くように心がけています。これらは消費カロリーを僅かなものですが「ちり積も」で習慣化すると効果が出てくるので根気よく行なう必要があります。NEATもDITも高齢になっても意識せずとも出来るものなので習慣化したいと思っています。

3. 企業に巣食う「ガン」

右上はアブソープション(absorption:吸収)という視点を表しています。私がサラリーマン時代を過ごしたトヨタ系販売店では、不変部門という視点で車検や点検そして保険など期日のあるサービスを重視していました。このサービス部門の収益で販管費を吸収できれば、新車販売の収益を「プラスα」と出来るので競争力が増すことが出来るので「直販」を推奨し、自社車検の状況を車検防衛率で算出していました。自社車検が増えると顧客満足度が高まっていて「紹介」などがあり、結果的には新車販売も増えるという相関性がありました。

しかし、自動車販売のように強制力のある期日をもつビジネスは少なく、多くは「80:20の法則」のように数多くの顧客と取引してトータルとして収益を挙げる構図の企業が多いのです。しかし、売上が増えると赤字になるケースを孕んでいるのです。右中はクロス分析ですが、売上が大きい層でも粗利率が極端に違うケースがあるのです。中にはサンクコストを加味すると「赤字」という顧客がいるのです。例えば、売上が週に10万円で粗利率は10%と低くても納入回数が1回なら粗利1万円なので何とか黒字ですが、仮に午前午後の2回配達なら10回なので1納品で稼ぐ収益は1千円なので、人件費だけでも赤字になります。しかし、経営者も現場も「売上」しか見ないので「ありがたいお客様」と思っているのです。これでは徐々に企業の体力を奪い慢性赤字体質に陥るのです。

右下は損益計算書の構造ですが、売上総利益、営業利益、経常利益、税引き前当期純利益、当期純利益という構造です。アブソープションの視点としているのは売上総利益で販管費をカバーするという構図で営業利益が黒字にならないと企業と存続できなくなるのです。あるお客様は「船底から浸水している状況」と赤字販売を喩えられました。確かに「浸水」を止めないと船が沈んで行くので「ガン」のような取引が企業の「基礎代謝」を蝕んで老化が進むことになり、財務力がなくなれば倒産の悲劇になります。



項目	種	計算式	備考
売上高	A		
売上総利益	B		
《販管費は売上(販管費)》	C	C=A-B	
販売費及び一般管理費	D		
営業利益	E	E=C-D	
《販管費は営業損失》	F		営業利益、販管費、その他の営業外利益
営業外利益	G		売却利益、その他
経常利益	H	H=E+G	
《販管費は経常損失》	I		営業利益、営業外利益、その他
特別利益	J		固定資産売却益、等
経常損失	K	K=H-I	営業損失、等
《販管費は取引損益(経常損失)》	L		
法人税等	M		
法人税等調整額	N		
当期純利益			
《販管費は当期純損失》			

4. 企業の「基礎代謝」を高める

前項でトヨタ系販売店ではリピート商品の収益を販管費で割った値(アブソープション率)が100%以上を目指したと書きましたが、人体で言えば「基礎代謝」にあたると考えます。一般的に、若い方は基礎代謝が高くて活動的で健康な状況と言えますが、企業も現場の活動力、つまり、既存客・既存商品からの収益で経営できれば、新規客や新規品からの収益はプラスα的に考えることができるのです。例えば、事務用のコピー機などは本体の価格を低く設定して消耗品のトナーやメンテナンスを含めたリースで収益を稼ぐ構図になっています。

しかし、前項で指摘したようにサンクコストを加味すると赤字という取引を撲滅する必要があります。SA層やA層の売上が大きい顧客で販管費を賄える収益を挙げると会社方針を打ち出し、その比率を重要指標とする事が第一課題です。この活動を高めて収益を出せば、基礎代謝が大きいのでプラスαのB層やC層そして新規開拓で競争力が増すのです。その結果、取引数が減少するので、空いた時間を事務員がインサイドセールスで既存客に戦略商品やサービスを「売るな、語れ」のマーケティングを行なうことが大切です。弊社は「AIの代理店」として生成AIの普及活動していますが、生成AIで提案資料を作成してメールでお客様に発信して、テストクロージングの声かけを行って見込案件を生み出す戦略手順を構築する提案をしています。平素はお客様からの問い合わせに対応しているので関係性があり「あれ、見てくれましたか」のシンプルな切り出しなので踏み出し易いものです。

つまり、A層のうちサンクコストを加味すると赤字になるお客様に対して、適正利潤で取引する方針を打ち出して「船底の浸水」を止め、時間的余裕が出ている間接員が助成金を活用してAIを学ぶリスクリングを行い、インサイドセールスを行い「第3の利益」を増やす活動で、さらに「基礎代謝」を高めるのです。実際に「儲かる」を体験したお客様では借入金返済が進み支払利息が減り始めて素晴らしい好循環に入っておられます。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryo.html> にあります！】