

お客様各位

はや夏至を迎え、梅雨明けもいよいよ近くなってまいりました。  
皆様には、益々ご発展のこととお喜び申し上げます。

今年は、原発事故の影響で節電の要請もあり、夏の暑さをいかに乗り越えるべきか、  
様々な知恵をめぐらせておられるのではないのでしょうか。

困難な状態になった時に、いかに良い知恵を出せるか、  
それは、日常の生活だけでなく、経営にも通じることであると思います。

私どもの事務所でも、遅ればせながらクールビズを導入することにいたしました。  
しかし、クールビズであっても気持ちは今まで以上に引き締めてまいりますので、  
ご理解の程よろしく願いいたします。

皆様の判断の役に立つ情報をご提供できるよう、  
所員の知恵を集めて、今月もメルマガを発行させていただきました。

貴社のご発展と社長様はじめ社員の皆様の益々のご健勝をお祈り申し上げます。

## 須黒会計インフォメーション

平成23年7月号

### I N D E X

1. 【書籍紹介】 [今月ご紹介する本は・・・「ノムダス 勝者の資格」](#)
2. 【経営情報】 [経営に役立つ財務分析～投下資本利益率～](#)
3. 【会計税務】 [マッチングギフトの性格の震災寄附](#)
4. 【ヒント・ヒント】 [ノウハウ](#)
5. 【税務メモ】 [7月の税務メモ](#)
6. 【お役立ち情報】 [経営体力診断のご提案](#)

## 7. 【セミナー情報】 7月開催セミナーのご案内

### 1. 【書籍紹介】 今月ご紹介する本は…「ノムダス 勝者の資格」



1993年、弱小といわれたヤクルトスワローズを日本一に導いたID野球で有名な野村克也氏の著書。

野球関係者の育成本と思いきや、会社の経営者をはじめ中間管理職、新人社員まで多くの方に読んでいただきたいビジネス本です。

さらには、野村語録のひとつひとつに倫理的な思想を感じさせてくれます。

少々古い本ですが、不況にあえぐ現代ビジネスマン必見の一冊です。

### 2. 【経営情報】 経営に役立つ財務分析 ~ 投下資本利益率 ~

~ 投下資本利益率について ~ (収益性分析2)

収益性分析とは、企業がどれくらいの収益力をもっているかを検討するものです。

前回説明しました「売上高利益率」は、企業の収益性を分析するうえで重要な指標ですが、これは損益計算書項目のみを判定材料としています。

今回は、貸借対照表項目も組み入れて収益性分析のポイントを説明していきます。

企業は利益をあげるために、会社の設備や従業員を使ったり、商品を仕入れたり、借金をしたりします。つまり、元手(資本)をかけるわけです。

収益性や効率性の高い経営とは、企業が活動するために使った元手(資本)は小さく、その結果得られた成果(利益)は大きい経営のことをいいます。したがって、資本と利益の関係をチェックする必要があります。

つまり、投下資本に対するリターン(獲得利益額)の大きさから企業の収益獲得能力を分析することが、収益性分析の基本的な考え方となります。

さて、「投下資本利益率」は資本(貸借対照表項目)と利益(損益計算諸項目)の組み合わせで様々な指標がありますが、「ROA(総資本利益率)」と「ROE(自己資本利益率)」が企業業績の財務指標としての利用頻度の高いものとされています。

そこで収益性や効率性を判断する上で最も重要な指標である「ROA(総資本利益率)」についてみていきましょう。

$$\text{ROA(総資本利益率)} = \frac{\text{利益(成果)}}{\text{総資本(元手)}} \times 100$$

例えば、手元にある1000万円の資金で、500万円ずつ別々の投資(A投資・B投資)を行ったとします。

そこで、A投資の成果(利益)が30万円、B投資の成果(利益)が45万円だったとします。

$$\text{< A 投資 >} \quad \frac{30 \text{万円}}{500 \text{万円}} \times 100 = 6\%$$

$$\text{< B 投資 >} \quad \frac{45 \text{万円}}{500 \text{万円}} \times 100 = 9\%$$

この場合、投資額(元手)は同じなので解りやすいのですが、B投資はA投資の1.5倍の効率があがり、経済性も高いことが読み取ることができます。

再度、ROA(総資本利益率)の計算式を確認下さい。

分母の「総資本」は、貸借対照表項目の「負債(他人資本)と純資産(株主資本)」を加算したものです。一方、分子の「利益」は損益計算諸項目ですが、「営業利益」、「経常利益」、「当期純利益」など、企業間比較を行うためにはどの利益を使用しても良いことになっていますが、この中でも最もポピュラーに使われている「経常利益」を分子とする「総資本経常利益率」について、説明します。

「総資本経常利益率」は、会社の基礎体力ともいうべき、経常利益に対し、その利益をあげるのにどれだけの資本をかけたかを判断する指標です。

たとえば、総資本が5000万円、経常利益が1000万円の会社の「ROA(総資本経常利益率)」は、20%となります。

$$\text{ROA} = \frac{\text{経常利益 } 1000 \text{万円}}{\text{総資本 } 5000 \text{万円}} \times 100 = 20\%$$

これは、総資本100円に対し、20円の経常利益を獲得したことを表しています。

「総資本経常利益率」が高まれば、経営効率が高まります。したがって、「総資本経常利益率」に着目することにより、いかに効率よく利益をあげているかを見ることができるのです。

しかしながら、比率を算出することで収益性が分かったとしても、なぜそうなったのかまでは明らかになりません。また、仮に比率が悪かった場合は、改善策を考えなければなりません。

そこで、この「総資本経常利益率」の算式に「売上高」を導入させ算式を分解してみると、最善策のポイントを探ることができます。

$$\text{ROA} = \frac{\text{経常利益}}{\text{総資本}} = \frac{\text{経常利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{総資本}}$$

(売上高経常利益率)      (総資本回転率)

(売上高経常利益率)については、前回のところを確認ください。

(総資本回転率)は、総資本に対する売上高の割合であり、ある期間において総資本が何回売上高になったかを示しており、高いほど資本(元手)を効率よく運用していることとなり、収益性も良好となります。

この分解算式について、総資本回転率を次回に詳しく説明します。

### 3. 【会計税務】マッチングギフトの性格の震災寄附

3・11 東日本大震災後、企業が従業員や顧客から小口の義援金を募り、寄せられた金額に対して一般に同額の上乗せを行い、日本赤十字社や中央共同募金会などに寄附する取り組みをすることが増えています。これがマッチングギフトと言われるもので、従業員や顧客の善意による社会貢献を企業が自らの経営戦略の下で支援するものです。個人の拠出が倍に増えて被災地に届けられます。

マッチングギフトは企業が単独で寄附を行うよりも、個人の寄附の効果を倍増するために使うことで、まだ寄附を考えていない人に興味を持ってもらい、迷っている人の背中を押して社会全体で寄附に流れる総額を大きくすると考えられます。

4・27 成立震災特例法では、国税の寄附金控除は、所得控除選択の場合、総所得金額等の80%を限度額とし、税額控除選択の場合、所得税額の25%を範囲内として、2,000円超の寄付額の40%が限

度額で控除されます。個人の拠出について、後から国税の負担の軽減という形式で還付してくれるわけです。

また、総務省は東日本震災義援金として日本赤十字社や中央共同募金会などに寄附する場合にも『ふるさと納税』扱いになる、との見解をホームページで公表しています。『ふるさと納税』となる寄附金については、住民税額の 10%の範囲内で 5,000 円超の寄付額のうち、国税の寄附金控除となる部分以外の全額について税額控除とされます。こちらも、個人の拠出について、後から住民税の負担軽減という形式で自治体が還付してくれるわけです。

なお、『ふるさと納税』となる寄附金では住民税額の 10%という限度を超える部分(総所得金額等の 30%という制限もあり)については寄附金の 10%が税負担軽減額となります。

寄附金控除の趣旨を考えると、民間企業のみならず、国や自治体も人々の善意の芳志に対してマッチングギフトをしようとしているのだな、と思われてきます。民間企業のマッチングギフトは上乘せ先払い型であるのに対し、寄附金控除は後払い(還付)型ですが、共に人々の社会貢献参加の促進になります。

#### 4. 【ヒント・ヒント】 **ノウハウ**

地方の小さな成熟・衰退産業、まさに崖っぷち会社の紙加工業を三代目社長として中山裕一朗氏が継いだのは 2003 年のこと。4 年間試行錯誤の末、ジリ貧会社が成長企業に生まれ変わる 3 つの方法「ノウハウ」「コミュニティ」「ブランド」を考えた。氏は門外不出の製造技術のノウハウを公開することにした。効果はあった。会社の信頼度が上がり、他業種の企業とコラボレーションでき、ライバルから尊敬され、取引もできた。ノウハウの公開は、客、同業者に他業界も集まるコミュニティ(研究会)のみで。複数の会社が集まって共同でブランド商品も作っている。「崖っぷち会社」が生まれ変わった 3 つの方法、フォレスト出版。

#### 5. 【税務メモ】 **7月の税務メモ**

国税	6 月分源泉所得税の納付 (特例適用者は 1~6 月分の半年分) (7 月 11 日)
	5 月決算法人の確定申告 (8 月 1 日)

	11月決算法人の中間（予定）申告（8月1日）
	所得税の予定納税額の減額申請（6月15日）
地方税	5月決算法人の確定申告（8月1日）
	11月決算法人の中間（予定）申告（8月1日）
	6月分個人住民税特別徴収分の納付（7月11日）
	固定資産税(都市計画税)の納付

## 6. 【お役立ち情報】経営体力診断のご提案

以下のご提案内容のうち、一つを無料にてご提案いたします！

<ご提案内容>

### 1. 経営体力診断

企業を人間の身体に見立てて、御社の過去の実績から分析・測定し、「経営体力」の総合評価をみるとともに、現在の重点課題を明らかにします。

### 2. マネージメント・パワー(社長ご自身の経営行動診断)

社長様へのアンケート回答にもとづき、ご自身の経営姿勢(思考と行動)の現状診断を行います。

## 7. 【セミナー情報】7月開催セミナーのご案内

### (1) 美容室開業セミナー

美容室開業セミナーも第3回を開催させていただくことになりました。前回、前々回とも受講された方からは大変ご好評をいただいております。

そこで、今回は**独立支援キャンペーン**といたしまして、特別に**無料**にて開催させていただくことにいたしました。募集人員も大幅に増加いたしまして下記のとおり開催いたします。皆様、この機会にぜひご参加ください。

#### 【セミナー要項】

日時：2011年7月12日(火) 13:30～17:00

会場：京橋プラザ 洋室4号室(東京都中央区銀座1丁目25-3)

参加費用:今回は特別キャンペーン価格のため**無料**です!

募集定員:20名 応募多数の場合は先着順とさせていただきます

## (2) 法人成のメリット・デメリット

個人事業主から法人成(個人事業者が法人を設立すること)をすることにより、確実に節税できる方法があります。

そうは言っても、「法人成をするにはどうすればいいの?」「どんなメリットがあるの?」等、疑問はたくさんあるけど誰に聞けばいいのかわからない方、ぜひ一緒に勉強しましょう!

### 【セミナー要項】

日時:2011年7月6日(水) 午後1:30~3:00

3時より個別相談会

会場:京橋プラザ 洋室3号室(東京都中央区銀座1丁目25-3)

参加費用:無料

募集人数:10名 応募多数の場合は先着順とさせていただきます

上記2つのセミナーの詳細は下記のホームページをご覧ください。

<http://www.suguro-lead.com/mail/topics.html>

このメールマガジンは、須黒税務会計事務所及び株式会社リードコンサルトを通して、お客様からのご紹介によりお届けさせていただいております。

万一送信を希望されない場合、末尾のメールアドレス宛てに送信中止の手続きをお願いいたします。

このメールに他のウェブサイトへのリンクが含まれている場合にも、須黒税務会計事務所及び株式会社リードコンサルトはリンク先のページについて一切責任を負いかねます。

////////////////////

須黒税務会計事務所

株式会社リードコンサルト

〒104-0061 東京都中央区銀座5-14-16

銀座アピタシオン701・1004

TEL:03-3542-9755 FAX:03-3546-1788

E-MAIL:[suguro-kaikei@sweet.ocn.ne.jp](mailto:suguro-kaikei@sweet.ocn.ne.jp)

URL:<http://www.suguro-tax.jp>

URL:<http://www.suguro-lead.com>

////////////////////