

お客様各位

お彼岸も過ぎ、すっかり涼しく過ごしやすくなりました。  
皆様には益々ご健勝のこととお喜び申し上げます。

先日は、台風 15 号が首都圏を直撃しました。  
帰宅時間帯の上陸だったため帰宅の足を奪われた方もいらっしゃったのではないのでしょうか。

今年は、災害が多く、危機管理について、特に認識を新たにさせられていますね。  
日頃からの備えは災害だけではなく、経営にも通じることであると思います。  
あらゆる角度から、リスクを検討し、「想定外」というようなことが起こらないよう、  
日々足元を固めつつ、経営を進めていただきたいと思います。

貴社のご発展と社長様はじめ社員の皆様の益々のご活躍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 10 月号

### I N D E X

1. 【書籍紹介】 今月ご紹介する本は「何をやってもダメだった私が、教わったこと。気づいたこと。実行したこと。」
2. 【経営情報】 成長性分析について
3. 【会計税務】 平成 23 年度税制改正主要項目のピックアップ
4. 【ヒント・ヒント】 小分けも
5. 【税務メモ】 10 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】 10 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

「何をやってもダメだった私が、教わったこと、気づいたこと、実行したこと。」



「利益を出し続けるには…」

「経営者の役割は…」等々

ビジネスを進めていく上での基本的な事がストーリー形式で渋井流に、わかりやすくちりばめられています。

私自身、頑張っているつもりでも、なんだかうまくいかなかった時に、この本に出会いました。

自分が自分の人生の経営者であることを自覚した一冊です。

最後の章の祖母の言葉にある「自分で選んで、挑戦する自由がある幸せ」をしっかりとみしめて、毎日を大切に悔いなく生きていきたいと考えています。

渋井真帆 著 ダイヤモンド社

## 2. 【経営情報】経営に役立つ財務分析 ～成長性分析について～

～ 成長性分析 ～

前回までは、安全性分析や収益性分析といった企業の信用評価や企業の総合的な収益力を判断する財務分析をみてきましたが、今回は企業の一定期間における規模の成長度合いを測定し、ここ数年間の成長率の推移を分析する「成長性分析」をみていきます。

企業のオーナーやその利害関係者にとって、企業が今後も順調に伸びていくかどうかに関心があるはずで、将来において、企業がどのように成長していくかを把握する際に、過去のデータにより様々な情報を得ることができます。

過去のデータ(前期)と比較して、当期の売上高や利益がどれくらい増えたり減ったりしているかを成長率として表わし、会社に投下された経営資源である「ヒト」「モノ」「カネ」が効率よく活用され、成長・発展に向けての活動が

とられているのかを見るものが「成長性分析」なのです。

成長性を示す指標は以下のものがあります。

#### 1 売上高成長率

$$\frac{\text{当期売上高} - \text{前期売上高}}{\text{前期売上高}} \times 100$$

利益のもとである売上高の伸びを示すものであり、安定して増加していることが望ましい指標です。

分析方法としては、自社の成長性が同業他社の平均より高いか低いと比較する方法や、売上高成長率と利益成長率を比較する(例えば、前者が伸びていて、後者が低下しているようであれば、事業の拡大と収益の対応関係を検討する)方法などがあります。

#### 2 付加価値成長率

$$\frac{\text{当期付加価値} - \text{前期付加価値}}{\text{前期付加価値}} \times 100$$

生産・販売効率の伸びを示すものです。

この成長率を下げる原因としては、仕入高や原材料の値上げといった、売上原価の増加等が考えられます。

#### 3 営業利益(経常利益)成長率

$$\frac{\text{当期営業(経常)利益} - \text{前期営業(経常)利益}}{\text{前期営業(利益)}} \times 100$$

実際の営業活動から生じた利益の伸びを示すものです。

基本的には、売上高成長率の増減とリンクする指標であり、両者が増加していれば企業は順調に成長していることとなります。逆に、両者が低下していれば、早急に事業の立て直しに着手しなければなりません。また、例外的に上記1の例ということもあります。

#### 4 純資産(自己資本)成長率

$$\frac{\text{当期純資産(自己資本)} - \text{前期純資産(自己資本)}}{\text{前期純資産(自己資本)}} \times 100$$

自前の資本の伸びを示すものです。

純資産の成長は自己資本の成長につながり、自己資本比率を高めることとなります。

このような指標を分析しつつ、今後の対策を練っていくわけですが、単に「成長率」が高ければ良いというわけではありません。例えば、一年で100%成長、150%成長という急激な成長は、資金調達面や人材育成面の問題をもたらすことがあるからです。

ここでいう問題とは、急激な売上の増加に伴い、債権回収や棚卸資産在庫の管理が追いつかない事態や、仕入や販売コストの増加に伴う資金繰りの悪化を原因とする借入金の増加による安全性の低下、あるいは、人材教育が間に合わず、業務プロセスの混乱や顧客満足度の低下などが考えられます。

「安全性分析」を行うことにより、今後の売上や利益が前期と比してどれくらい増えたり減ったりしているかを把握することが重要ですが、比較対象として自社の指標に限らず、同業他社の指標を比較することで、自社の数値が他社よりも優れているか、または劣っているかといった分析をすることもできます。

今回は、「生産性分析」で、

上記2で述べたところの「付加価値」について、詳しくみていきます。

### 3. 【会計税務】平成23年度税制改正主要項目のピックアップ

通常国会の初期に出されていた当初の平成23年度税制改正案は、衆議院で立往生していましたが、その一部が、自公民三党合意案として分離され、6月22日に国会を通過し、6月30日公布されました。

三党合意に至らなかった残りの部分は、年度改正ではないタイトルに変わり、引き続き「所得税法等一部改正案」として衆議院で継続審議という立往生状態を続けています。公布された改正税法のうち、多くの人に関係するものを拾って見ます。

1. 年金所得者に関する申告不要制度が創設されました。対象となるのは、公的年金等の収入金額が400万円以下で、それ以外の所得金額が20万円以下の人です。即適用開始です。

2. 消費税の仕入税額控除制限解除の課税売上割合 95%以上ルール適用対象はその課税期間の課税売上高5億円以下に限定されることになりました。平成24年4月1日以後開始課税期間からの適用です。
3. 消費税の免税事業者要件について、ハードルが次の2つになりました。(1)基準期間(前々年基準)の課税売上高が1,000万円以下 (2)特定期間(前年上半期基準)の課税売上高(又はその期間の支払給与の総額)が1,000万円以下  
平成25年1月1日以後開始課税期間から適用です。
4. 電子申告控除額が平成23年分は4,000円、平成24年分は3,000円に引き下げられました。
5. 認定NPO法人へ寄附をした場合の寄附金控除は、寄附金の額(総所得金額等の40%を限度)から2,000円を控除した額の40%(所得税額の25%が限度)となりました。即適用開始です。
6. 雇用促進税制が創設されました。当期及び前期に離職者がいない青色申告事業者で、平成23年4月1日から平成26年3月31日までの間に開始する各事業年度のうち、基準雇用者数が5人以上(中小企業者については、2人以上)及び基準雇用者割合が10%以上で、かつ、給与等支給額が比較給与等支給額以上である場合には、20万円に基準雇用者数を乗じた金額の特別税額控除(税額の10%、中小企業者等については20%が限度)ができます。

#### 4. 【ヒント・ヒント】 小分けも

インドネシアは世界4位の人口、豊富な資源、広い国土、良好な政治社会情勢のもとで安定成長を遂げる新興国。

この経済成長を支えているのは堅調な民間消費です。9割を占めるイスラム教徒には酒や豚肉を含むものは厳禁。

進出日系企業は、嗜好、生活習慣、ニーズを研究した上で、生活用品を投入する。ユニ・チャームはマミーポコ20枚入り400円強を庶民用に1枚入り20円台でも売っている。マンガムは主力の整髪料を6gの1回使い切り小袋から300gのボトルまでのラインアップを持つ。小袋は週末のお洒落をする時のもの。味の素も1袋1gから1回使い切りの小分け調味料を投入している。

商工ジャーナル掲載。

#### 5. 【税務メモ】10月の税務メモ

国税 9月分源泉所得税の納付(特例適用者を除く)(10月11日)  
8月決算法人の確定申告(10月31日)

24年2月決算法人の中間(予定)申告(10月31日)  
地方税 9月分個人住民税特別徴収分の納付(10月11日)  
8月決算法人の確定申告(10月31日)  
24年2月決算法人の中間(予定)申告(10月31日)  
個人住民税の普通徴収第3期納付(10月31日)

## 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】**10月開催セミナーのご案内**

### (1) **新規出店を成功させるためのポイント解説セミナー<美容室限定>**

10月も新規出店を考える美容室オーナー向けに成功事例を中心に出店のポイントを解説させていただきます。今回もアークフィール株式会社と共催で開催します。

#### **【セミナー要項】**

日時:2011年10月25日(火) 14:00~17:00

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:3,000円

募集定員:10名 応募多数の場合は先着順とさせていただきます

