

お客様各位

実りの秋となりました。

皆様におかれましては、今年はどうのような収穫を予定されておりますでしょうか。

実をつけるためには、事前に種をまき、水や養分を与え、手を加えてやらねばなりません。

収穫を楽しむために準備をする。

それは日々の経営におきましても全く同じことが言えると思います。

来年は、今年よりさらに素晴らしい実をつけるために、

来年に向けての準備を早いうちに始めていかねばと、私共も考えております。

これから訪れる寒い冬の季節も、来年の収穫を楽しみに準備をしておれば、

寒ささえも楽しみとして感じるのではないのでしょうか。

今後の貴社のご発展と、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11月号

I N D E X

1. 【書籍紹介】 [今月ご紹介する本は「お金をかけずに繁盛店に変える本」](#)
2. 【経営情報】 [～付加価値について～ 生産性分析 1](#)
3. 【会計税務】 [旅費の非課税](#)
4. 【ヒント・ヒント】 [必要ない](#)
5. 【税務メモ】 [11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】 [11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

### 「お金をかけずに繁盛店に変える本」



#### 「あなたの常識は実は非常識?!」

一般的に成功法と思っていたことが実は、そうとは限らないケースという事は多々あります。

では、何が一体成功法なのでしょう？

「あなたのお店が繁盛店に変わったところを想像してみてください。」

「お店が繁盛店にならない訳は一体どこにあるのでしょうか。」

この本はお店にとって最も核となるところから始まり、最終的には「集客の方法」と「組織の作り方」についての悩みを解決します。

富田 英太著 日本実業出版社

## 2. 【経営情報】 経営に役立つ財務分析 ～付加価値について～生産性分析1

### ～付加価値について～生産性分析 1

会社では、決算書から「生産性が高いとか低い」という評価をします。

ここでいう「生産性」とは、原材料や労働力などの経営資源を投下した結果、どれだけの成果が得られたかの割合をいいます。

生産性分析をおこなう方法として「労働生産性」や「労働分配率」など(これらは次回で説明します)がありますが、これらの分析方法の中心的な指標として、今回は『付加価値』を用いることとします。

『付加価値』とは、企業が外部から購入したモノやサービスに対して、企業活動によって自ら付け加えた価値をいいます。

例えば、外部から購入した商品 700 万円を 1000 万円で販売したとすると、その差額である 300 万円が『付加価値』となります。つまり、この 300 万円部分が企業の販売力や生産能力、労働力などによって作り上げられた価値といえるのです。いわば、企業が純粋に作り出した価値といえるのです。

『付加価値』を高めるためには、売上高の増加は必要となりますが、たとえ売上高が増加したとしても、それに比例して商品仕入高や外注費が増加したのでは意味がありません。売上高と商品仕入高や外注費の差額である『付加価値』を増加させる必要があるのです。

この関係について、「リンゴ」を例にとりて考えてみると理解し易いと思います。

リンゴの本体の大きさは売上高に相当し、中の芯や種は商品仕入高や外注費に相当します。リンゴ本体が大きくなっても、食べることができない芯や種がそれ以上に大きくなったのでは意味がありません。必要なのは、食べることができる果肉部分であって、芯や種ではないのです。

したがって、果肉部分(付加価値)を大きくして、芯や種(商品仕入高や外注費)を小さくすることが必要なのです。

次に、『付加価値』の算出方法についてみていきます。

この『付加価値』のとらえ方には、控除方式と加算方式の 2 つの方法があります。

#### (1)控除方式

自社に来る前の段階の価値である「商品仕入高、原材料費、外注費」などを売上高から控除する方法です。

$$\text{付加価値} = \text{売上高} - (\text{商品仕入高} + \text{原材料費} + \text{外注費})$$

この方法で求められる『付加価値』は製造業以外においては、いわゆる「売上総利益(粗利)」の額と同じであると考えるとよいです。

#### (2)加算方式

付加価値の構成要素となる項目を加算していく方法です。

$$\begin{aligned} \text{付加価値} = & \text{税引前当期純利益} + \text{人件費} + \text{地代家賃賃借料} + \text{金融費用} + \text{租税公課} \\ & + \text{減価償却費(含まない場合もあります)} \end{aligned}$$

付加価値を同業他社等と比較する場合には、この 2 つの方法のどちらかを採用しているのを注意してみる必要があります。一般の会社で付加価値による分析をする場合には、どちらかといえば、控除方式が便利であるといわれています。

モノを作れば右から左へ売れていた高度成長期の頃とは異なり、世界的な経済不況の現在において、この『付

加価値」がどの業種でも一層重要性を増しているのです。

今回は、この「付加価値」を基に計算する生産性分析評価である、「労働生産性」をみていきます。

### 3. 【会計税務】旅費の非課税

#### 旅費の非課税

所得税法では、給与所得者が勤務する場所を離れてその職務を遂行するため旅行をし、若しくは転任に伴う転居のための旅行をした場合等に、その旅行に必要な支出に充てるため支給される金品で、その旅行について通常必要であると認められるものについては、非課税としています。

#### 通常必要であるかどうかの判断

その旅費が通常必要であるかどうかについては、その旅行の目的、目的地、行路若しくは期間の長短、宿泊の可否、旅行者の職務内容及び地位等からみて、その旅行に通常必要とされる費用の支出に充てられると認められるかどうかを判断することになります。

その際には、次の点を勘案することとしています。

1. その支給額が、その支給をする使用者等の役員及び使用人のすべてを通じて適正なバランスが保たれている基準によって計算されたものであるかどうか
2. その支給額が、その支給をする使用者等と同業種、同規模の他の使用者等が一般的に支給している金額に照らして、相当と認められるものであるかどうか
- 3.

#### 海外出張の場合

法人が支出する役員や使用人の海外出張の旅費についても、基本的には国内出張の場合と同様で、その海外渡航がその法人の業務の遂行上必要なものであり、かつ、その渡航のために通常必要と認められる部分の金額に限り、旅費として損金の額への算入が認められます。

法人の業務の遂行上必要とは認められない海外渡航の旅費の額はもちろん、法人の業務の遂行上必要と認められる海外渡航であっても、通常必要と認められる金額を越える部分の金額については、原則として、その役員又は使用人に対する給与とされます。

なお、その海外渡航が、旅行期間のおおむね全期間を通じて、明らかに法人の業務の遂行上必要と認められるものである場合には、その海外渡航のために支給する旅費は、社会通念上合理的な基準によって計算されている等、不当に多額でない限り、その全額を旅費として経理することができることとされています。

#### 業務上必要なものとされない旅行

次の旅行は、原則として法人の業務の遂行上必要な海外渡航に該当しないものとされています。

1. 観光渡航の許可を得て行う旅行
2. 旅行あっせんを行う者等が行う団体旅行に応募してする旅行
3. 同業者団体その他これに準ずる団体が主催して行う団体旅行で、主として観光目的と認められるもの  
ただし、その海外渡航の旅行期間内における旅行先、行った仕事の内容等からみて、法人の業務にとって直接関連のあるものがあると認められるときは、法人の業務にとって直接関連のある部分の旅行について直接要した費用の額は、旅費として損金の額に算入することができます。

#### 4. 【ヒント・ヒント】 必要ない

いくら崇高な志を掲げても、社会に受け入れられなければ、商品は売れない。数々のブランドに関する研究をしてきた片平秀貴氏は志と売上のバランス感覚は重要だと説く。小企業でも、志をうまく生活者に伝え、売上につなげることは出来る。

その一つの方法は「店頭を大切にすること」だ。

たとえば、化粧品会社のアルピオン。大手に比べ広告宣伝量は少ないが、デパートでも面積あたりの売上は大手を上回る。店頭に注力し、特に優れているのが販売員の接客。

「あれも、これも」ではなく、「これは買った方がいいけど、これは必要ない」という引き算の営業ができる。それは、信頼、リピートにつながる。

宣伝会議掲載

#### 5. 【税務メモ】 11月の税務メモ

国税	10月分源泉所得税の納付（特例適用者を除く）（11月10日） 所得税予定納税額の減額申請（11月15日） 9月決算法人の確定申告（11月30日） 24年3月決算法人の中間（予定）申告（11月30日） 所得税予定納税額の第2期分納付（11月30日）
地方税	10月分個人住民税特別徴収分の納付（11月10日） 9月決算法人の確定申告（11月30日） 24年3月決算法人の中間（予定）申告（11月30日）

個人事業税の第2期納付(11月30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】11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>

11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11月15日(火) 14:00~17:00

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: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

### (2) 「美容室の開業」&「助成金の活用」

社労士の川崎潤一先生との合同セミナーです。開業までのプロセスと、開業時に利用できる助成金についてわかりやすく解説いたします。

#### 【セミナー要項】

