

お客様各位

今年も早いもので、1年を締めくくる時期となりました。

皆様にとって今年はどうような1年でしたでしょうか。

年頭に立てられた今年の目標は達成できましたでしょうか。

目標を立てることはもちろん大切なことですが、

それ以上に大切なことは、その目標がどの程度達成できたかの振り返りであると思います。

年の瀬の忙しい時期ではありますが、

ぜひ、今年一年を振り返える時間を確保されることをおすすめします。

さらには、その振り返りを来年の目標の設定に生かすことができれば、

来年が、皆様にとって、より良い年になるのではないのでしょうか。

「終わりよければすべてよし！」となるような1ヶ月にしていきましょう。

貴社の、益々のご発展と、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12月号

I N D E X

1. 【書籍紹介】 **今月ご紹介する本は
「憂鬱でなければ、仕事じゃない」**
2. 【経営情報】 **～労働生産性～ 生産性分析2**
3. 【会計税務】 **年末調整…人的控除の改正点**
4. 【ヒント・ヒント】 **言葉の力**
5. 【税務メモ】 **12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】 **12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 「憂鬱でなければ、仕事じゃない」



「憂鬱でなければ、仕事じゃない」。

ビジネスマンにとって衝撃の一言。

本のタイトルからは精神論かと感じる方もいるかと思いますが、実際は仕事に対する考え方であり、仕事というものの面白さや奥深さを改めて考えさせてもらえる内容です。

幻冬舎の見城徹氏の名言に自身が解説。それをサイバーエージェントの藤田晋氏が体験を交えて解釈していく形式となっており実に読み易くなっています。

ビジネスマのバイブルとなる一冊です。

見城 徹、 藤田 晋共著 講談社

2. 【経営情報】 経営に役立つ財務分析 ～労働生産性～ 生産性分析 2

～労働生産性～ (生産性分析 2)

前回では、「付加価値」について説明しました。

「付加価値」とは、外部から購入した商品等(モノ)やサービスをもとにして、企業の経済活動によって新しく生み出した価値のことでした。

「付加価値」を生み出すために、企業がヒト(労働力)、モノ(設備)、カネ(資本)といった経済資源を有効利用することが必要となります。

そこで、生産性分析を行う上で大切なヒト(労働力)と「付加価値」の関係をみていきます。

従業員一人当たりに対して、付加価値がどれだけあったかを表す指標を『労働生産性』といいます。

$$\text{労働生産性} = \frac{\text{付加価値}}{\text{従業員数(期中平均)}}$$

例えば、A社・B社(同業種)の付加価値が、5,000万円・6,000万円であり、従業員数がいずれも10名とすると…

$$\text{A社労働生産性} = \frac{5,000 \text{ 万円}}{10 \text{ 名}} = 500 \text{ 万円}$$

$$\text{B社労働生産性} = \frac{6,000 \text{ 万円}}{10 \text{ 名}} = 600 \text{ 万円}$$

労働生産性の数値が大きいかほど従業員一人当たりの付加価値が高いことを意味するため、上記例ではB社のほうが効率よく儲かっている会社といえます。つまり、労働生産性は効率性の高さを推測するための指標といえます。

そこで、労働生産性を向上させるためには、どうすればよいのでしょうか。

労働生産性は様々なパターンに分解することができますが、その分解式によって、労働生産性を高める方法を考えてみましょう。

まず、従業員一人当たりの売上高との関係で分解します。

労働生産性の式の分子と分母に、それぞれ売上高を掛け合せます。

$$\text{労働生産性} = \frac{\text{付加価値}}{\text{従業員数(期中平均)}} = \frac{\text{付加価値}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{従業員数(期中平均)}}$$

(売上高付加価値率) (従業員一人当たりの売上高)

この場合の労働生産性の向上方法としては、一人当たりの売上高を上げるか、売上高付加価値率を高めればよいこととなります。

さらに、有形固定資産(設備)との関係で分解します。

従業員一人当たりの売上高の式の分子と分母に、それぞれ有形固定資産を掛け合せます。

$$\text{労働生産性} = \frac{\text{付加価値}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{有形固定資産(期中平均)}}{\text{従業員数(期中平均)}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{有形固定資産(期中平均)}}$$

(売上高付加価値率)

(労働装備率)

(有形固定資産回転率)

「労働装備率」とは、一人当たり、どれくらいの有形固定資産が使われているか(言い換えれば、生産設備等の導入がうまくいっているか)をみる指標であり、「有形資産回転率」は、有形固定資産に投資されている金額が売上高にどの程度効率的に結びついているかをみる指標です。

この場合の生産性の向上方法としては、従業員を減らして機械等に置き換え(労働装備率を高くする)、その機械等から生産される売上高を多くする(有形固定資産回転率を上げる)こととなります。

但し、この分解式での考え方は製造業等などに当てはまるもので、美容業等のサービス業には不向きな考え方と思われるので、上記、有形固定資産で分解しない方法で考えてください。

労働生産性は高いことにこしたことはないのですが、前年度と比較してどれくらい伸びているか、その伸び率を見ることも必要です。

人件費の伸び率以上に労働生産性が伸びれば、その会社は効率経営をしているといえます。

次回(最終回)は、労働分配率についてみていきます。

3. 【会計税務】年末調整…人的控除の改正点

今年の改正点

今年も年末調整の時期がやってきました。

年末調整は、毎月の給料や賞与の支払の際に源泉徴収した税額とその年の給与の支払総額に対して収めなければならない本来の年税額とを比較して、その過不足を清算する重要な手続きです。

平成 23 年分の年末調整については、昨年の年末調整と比べて人的控除のうち、扶養控除、配偶者控除、障害者控除が大きく改正されていますので、その内容を確認していきます。

扶養控除の改正

昨年までは、扶養親族がある場合に扶養控除の適用がありましたが、今年からは、控除対象扶養親族がある場合に扶養控除の適用があります。

控除対象扶養親族とは、扶養親族のうち年齢 16 歳以上の人(平成 23 年分については、平成 8 年 1 月 1 日以前生まれの人)をいいますので、16 歳未満の扶養親族については、扶養控除の対象外となりました。

また、昨年までは年齢 16 歳以上 23 歳未満の扶養親族は、特定扶養親族として扶養控除額が 63 万円とされていましたが、今年から、特定扶養親族とは、年齢 19 歳以上 23 歳未満の人(平成 23 年分については、昭和 64 年 1 月 2 日~平成 5 年 1 月 1 日生まれの人)をいうことになりましたので、16 歳以上 19 歳未満の

扶養親族については、一般の控除対象扶養親族です。

なお、扶養親族が同居特別障害者に該当する場合の扶養控除額の加算措置（35万円）について、今年から廃止（障害者控除への改組）されました。

したがって、扶養控除額は、一般の控除対象扶養親族が38万円、特定扶養親族が63万円、一般の老人扶養親族が48万円、老人扶養親族のうち同居老親等が58万円のいずれかの金額となります。

配偶者控除の改正

控除対象配偶者が、同居特別障害者に該当する場合の配偶者控除額の加算措置（35万円）について、今年から廃止（障害者控除への改組）されました。

したがって、配偶者控除は、一般の控除対象配偶者が38万円、老人控除対象配偶者が48万円のいずれかの金額となります。

障害者控除の改正

控除対象配偶者、扶養親族が同居特別障害者に該当する場合の障害者控除額の加算措置（35万円）が新設（扶養控除、配偶者控除からの改組）されました。

これによって、控除対象配偶者または扶養親族のうちに障害者がいる場合の障害者控除額は、その人が一般の障害者である場合には27万円、同居特別障害者に該当しない特別障害者である場合には40万円、同居特別障害者である場合には75万円となります。

なお、扶養控除の対象者は、控除対象扶養親族となりましたが、障害者控除の対象となるのは扶養親族で、この点に関して改正は行われていませんので、注意する必要があります。

給与所得者本人が障害者である場合の障害者控除は、改正されていません。

4.【ヒント・ヒント】 言葉の力

グレースシア代表の佐藤由紀さんの著書に『今すぐ「言葉」を変えましょう』があります。

いい言葉とは、肯定的ないい方、ポジティブないい方、言う人も聞く人もモチベーションが高まる言葉です。

たとえば、お礼の意味合いで日常的によく使う「すみません」を「ありがとう」に変えることを強く勧めています。「すみません」は謝罪にも使える言葉ですが、「ありがとう」は、表情も声のトーンも明るくなり、相手と自分にプラス効果を与えてくれます。

また、ポスター等も「ご協力のほど、お願いいたします」よりも「いつもありがとうございます。今後
も引き続き・・・」の方が相手の心に響く、と。 月刊総務搭載

5. 【税務メモ】12月の税務メモ

国税	11月分源泉所得税の納付（特例適用者を除く）（12月12日） 10月決算法人の確定申告（平成24年1月4日） 24年4月決算法人の中間（予定）申告（平成24年1月4日） 給与所得者の年末調整等源泉徴収事務（本年最終の給与支払日まで）
地方税	11月分個人住民税特別徴収分の納付（12月12日） 10月決算法人の確定申告（平成24年1月4日） 24年4月決算法人の中間（予定）申告（平成24年1月4日） 固定資産税、都市計画税の納付（地方条例による）

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】12月開催セミナーのご案内

(1) 美容室の経営 & 出店 & 集客のお悩み解決！無料相談会

12月のアークフィール株式会社様との合同企画はセミナーではなく、無料相談会を開催いたします。

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

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

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

