

お客様各位

若葉青葉をわたる風も快く感じられる今日この頃
皆様には、益々ご発展のこととお喜び申し上げます。

震災の影響がいたるところに現れており、
今までと変わらぬ経営をしていく事の難しさを感じる日々でございます。

しかし、このような時だからこそ少しでもお役に立てるような情報を提供できますよう、
事務所一同、さらに努力してまいります。

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6月号



I | N | D | E | X |

1. 【書籍紹介】 今月ご紹介する本は・・・「上杉鷹山の経営学」
2. 【経営情報】 経営に役立つ財務分析～売上高利益率～
3. 【会計税務】 経済動向を映す鏡 最近の地価公示
4. 【ヒント・ヒント】 アイドル
5. 【税務メモ】 6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】 美容室開業セミナーのご案内



1. 【書籍紹介】 今月ご紹介する本は・・・「上杉鷹山の経営学」





日本人で尊敬される政治家として、ケネディ大統領が上杉鷹山をあげたというは有名です。現代においても、多くの経営者から理想のリーダーとして尊敬・信望されております。

「成せば成る 成さねば成らぬ何事も 成らぬは人の成さぬなりけり」

逆境に立たされた上杉鷹山公が、藩の改革を成し遂げようとした強い意志の表われではないでしょうか。今も昔も志のある人が大業を成し遂げられることは変わらないものです。上杉鷹山公に感化されてみてはいかがでしょうか。



2. 【経営情報】経営に役立つ財務分析～売上高利益率について～



～売上高利益率について～(収益性分析 1)

今回見ていく「売上高利益率」は、「損益計算書」で計上される売上高および各利益から算定されるものなので、第 2 回目の～「損益計算書」について～でお伝えした利益概念を再度読み返していただければ、今回の「売上高利益率」の理解も深まると思います。

会社は利益獲得を目的として活動しています。

したがって、会社が利益をあげて会社財産を増加し、発展していくためには「収益性」に着目していくこととなります。しかし、「収益性」とは、利益の大きさのみでみるものでなく、売上に対してどれだけの利益を稼ぎ出したのか(これを『収益力』といいます)、そして、資本に対してどれだけの利益を稼ぎ出したのか(これを『効率性』といいます。こちらは第 7 回・第 8 回でお話します)を確認することが必要なのです。つまり、少ない元手でより多くの売上をあげて、より多くの利益をあげる、ということが大切なのです。

今回は『収益力』の分析方法についてみていきますが、これは売上高に対する各利益の割合が、販売でどれだけの利益をあげているのかを示す比率であり、その増減を比較分析すると、会社の収益力を理解することができます。

「売上高利益率」は段階に応じて、次のように計算されます。

1 売上高総利益率 $\frac{\text{売上総利益(粗利)}}{\text{売上高}} \times 100$

※売上高総利益率は、商品・製品又は役務提供の収益性や採算性をみるための指標であり、高いほど業績が良好であるといえます。

2 売上高営業利益率 $\frac{\text{営業利益}}{\text{売上高}} \times 100$

※売上高営業利益率は、企業の本務である営業活動が効率的に行われているかどうか判断できます。

3 売上高経常利益率 $\frac{\text{経常利益}}{\text{売上高}} \times 100$

※売上高経常利益率は、売上高に対してその企業の経常的な経営成績が何%であるかを示すものであり、『収益力』をみるのに最も重要な比率となります。

4 売上高当期純利益率 $\frac{\text{当期純利益}}{\text{売上高}} \times 100$

※売上高当期純利益率は、全ての企業活動の結果として獲得した利益が売上高に対して何%であるかをしめすものです

この中で、重要なものが「売上高総利益率」と「売上高経常利益率」です。

まず、「売上高総利益率」を見ていきましょう。

会社は物を仕入れたり製造したりし、これを販売することで生きています。

売上総利益は、売上高から売上原価(仕入や製造原価)を差し引くことにより算出されるものです。ここから販買費一般管理費などを差し引いて会社の最終的な利益が算出されることになるので、売上総利益は企業利益の源泉であるといえます。

したがって、売上総利益率が同業他社の平均値より下回る場合、または前期よりも大きく下回る場合には要注意と考えてください。つまり、物を仕入れ(製造)して販売するという会社の根本的な構造の変化が生じたと考えられるからです。原価の上昇や商品・製品の値引き又は業界全体の不況など様々な原因があります。売上利益率をアップさせるポイントは次の点となります。

- 1 仕入コスト(製造コスト)を下げる。
- 2 高い利幅の商品を多く販売する。

・・・とは言っても、両者とも経営者の皆様は実行されているでしょうし、この不況の中そう簡単にいかないのが現実ですね。

次に「売上高経常利益率」を見ていきましょう。

経常利益は、企業の本務たる営業活動から生じた利益(営業利益)に受取利息・配当金等の営業外利益を加え、支払利息等の営業外費用を差し引いた利益ですから、その企業の経常的な経営成績を最もよく表しているといえます。

例えば、前年度の売上高が2000万円・経常利益が400万円であり、当期の売上高が3000万円・経常利益が450万円の企業があったとします。金額に着目すると、当期のほうが売上高及び経常利益とも増加傾向となっていますが、「売上高経常利益率」はどうでしょうか。

$$\text{＜前期＞} \quad \frac{\text{経常利益 } 400\text{万円}}{\text{売上高 } 2000\text{万円}} \times 100 = \text{「経常利益率」 } 20\%$$

$$\text{＜当期＞} \quad \frac{\text{経常利益 } 450\text{万円}}{\text{売上高 } 3000\text{万円}} \times 100 = \text{「経常利益率」 } 15\%$$

いかがでしょうか。

前期に比べ、当期のほうが売上高も経常利益も増加し、業績良好にみえますが、「売上高経常利益率」は5%の下落です。前年度の「売上高経常利益率」を維持できていれば、600万円(3000万×20%)の経常利益を確保できたはずなのに、著しい収益性の低下があったと思われます。

したがって、この収益力の低下の原因どこにあるかを分析しなければなりません。

分析・対策のポイントは次のような点となります。

- 1 売上高の減少・売上原価の増加・・・売上総利益(売上総利益は利益の源泉でしたね)が確保できているか。
- 2 販売費および一般管理費の増加・・・いわゆる経費というものは、日頃意識していないとどんどん増加していく性質がある。売上(収益)に貢献しないものはできる限り削減していく。
- 3 営業外損益の増減・・・特に支払利息(営業外費用)の増加。借入先に対する利息見直しの交渉。

このように、「売上高利益率」を総合的に分析して、収益力を確認していくことが大切なのです。

今回は、収益性分析のもう一つのポイントである『効率性』を2回に渡り見ていきます。



3. 【会計税務】 経済動向を映す鏡 最近の地価公示



「経済動向を映す鏡 最近の地価公示」

このほど国土交通省は平成 23 年地価公示による地価状況をとりとめました。

1 三つの公的価格

今回の地価公示のほかに基準地価と路線価がありますので、各々を(1)実施機関(2)調査時点と発表時期(3)調査地点数(4)目的に区分してみます。

[地価公示](1)国土交通省、(2)毎年1月1日を調査時点として3月下旬に発表、(3)約2万6千地点、(4)土地取引の指標となり標準値を選定して、正常な価格を判定し公示します。

[基準地価](1)都道府県、(2)毎年7月1日を調査時点として9月下旬に発表、(3)約2万2千地点、(4)土地取引の指標となり公共用地の買収指標となります。

[路線価](1)国税庁、(2)毎年1月1日を調査時点とし7月に公表、(3)約38万地点、(4)相続税と贈与税の算定基準となります。

2 留意点

路線価は、地価公示価格などの80%で評価されるといわれており、また、3年に一度の評価替えが実施されている固定資産税評価額も総務省と自治体が地価公示価格の70%を目安に算定基準の地価(実際は負担調整あり)を決めているとされています。

ただ今回は、東日本大震災の発生に伴い地価公示の価格等を利用する際には、当該震災の前後で価格等が激変している標準値もあることを留意しなければなりません。これは路線価等にも関連する重要事項です。

3 今回の傾向

20年秋のリーマン・ショック以降、地価の下落が継続する中で、初めて三大都市圏(東京、大阪、名古屋)及び地方圏でそろって下落率が縮小し、経済状況の不透明感が残るものの、下落基調からの転換の動きが見られました。

しかし、この傾向も東日本大震災以前の動きですので、今後の動向はきめ細かく注視してゆく必要があるでしょう。



4. 【ヒント・ヒント】 アイドル



「アイドル」

今をとときめく AKB48 は、平成のヒットメーカー・秋元康氏が育てた女性グループです。秋元流の発想を見てみます。《ネタの仕込み方》記憶の付箋をつける。20~21 時間、常に何かを考える。最初に皿を決めない。常に「初

先月アークフィール株式会社様と共催させていただきました美容室開業セミナーでは、受講された方から「たいへん充実した内容でした。」とうれしいコメントもいただきました。

そこで、前回参加いただけなかった方のためにも、内容をさらにグレードアップし、募集人員も増加いたしまして下記のとおり開催いたします。

美容室開業をお考えの方にぜひ聞いていただきたい内容となっております。

【セミナー要項】

日時：2011年6月14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：1名様 5,000円（当日会場にて頂戴します）

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

詳細は下記のホームページをご覧ください。↓

<http://www.biyoushitsu-naisou-d.com/seminar/index.php>

※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

銀座アビタシオン 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>

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