

お客様各位

新年あけましておめでとうございます。

旧年中は大変お世話になりありがとうございました。

さて、皆様、今年どのような目標を立てられたでしょうか？

私どもの事務所では、毎年年初に全所員が、皆の前で新年の抱負を発表することにしております。

目標は口に出すと達成するとも言いますので、皆様もぜひ、新年の抱負を社員の方々やご家族に話されてみてはいかがでしょうか。

また、今年より不動産賃貸と相続税業務を強化するべく、専任者を置き拡充を図ってまいります。

皆様にとって、良きパートナーとして所員一同さらに頑張っておりますので、本年もなにとぞよろしくお願いいたします。

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 24 年 1 月号

I N D E X

1. 【経営情報】 ~ 労働分配率 ~ 生産性分析 3
2. 【会計税務】 会社が支払った保険料の経済的利益
3. 【ヒント・ヒント】 ドケチ道
4. 【書籍紹介】 今月ご紹介する本は
「成功曲線を描こう」
5. 【セミナー情報】 1 月開催セミナーのご案内

1. 【経営情報】経営に役立つ財務分析 ~ 労働分配率 ~ 生産性分析 3

~ 労働分配率 ~ (生産性分析 3)

~ 最終回 ~

前回では、労働力と付加価値の関係から、生産の効率性を測定する指標である「労働生産性」を説明しました。今回は、人件費と付加価値の関係についてみていきます。

獲得した付加価値はさまざまに分配されていきますが、その中でも人件費が中心的存在であり、付加価値総額や伸び率との密接な関係をもっています。したがって、付加価値のどの程度が人件費として分配されているかを把握する必要があります。

付加価値に占める人件費の割合を『労働分配率』といいます。

$$\text{労働分配率} = \frac{\text{人件費}}{\text{付加価値}} \times 100$$

この『労働分配率』は50%以下であることが望めます。

さて、この『労働分配率』をなるべく低い水準で保つにはどうすればよいのでしょうか。

まず、労働分配率を売上高との関係でとらえてみましょう。

労働分配率の式の分母と分子を売上高で割ります。

$$\text{労働分配率} = \frac{\text{人件費}}{\text{付加価値}} = \frac{\text{人件費}}{\text{売上高}} \div \frac{\text{付加価値}}{\text{売上高}}$$

(売上高人件費率) (売上高付加価値率)

売上高付加価値率が一定であるとする、売上高に対する人件費率が高いほど労働分配率は高くなってしまいます。つまり、売上高に占める人件費率を低くし、売上高付加価値率を高くすることが望ましいといえます。

つぎに、労働分配率に従業員との関係でとらえてみましょう。

労働分配率の式の分母と分子を従業員数で割ります。

$$\text{労働分配率} = \frac{\text{人件費}}{\text{付加価値}} = \frac{\text{人件費}}{\text{従業員数(期中平均)}} \div \frac{\text{付加価値}}{\text{従業員数(期中平均)}}$$

(一人当たりの人件費) (労働生産性)

労働生産性が一定であるとする、一人当たりの人件費が高くなれば労働分配率が大きくなり、一人当たりの人件費が低くなれば、労働分配率は小さくなります。つまり、企業にとって、労働生産性の上昇に人件費の上昇が伴っていることが望ましいといえます。

ところで、もう一度上記分解式を確認してほしいのですが、労働分配率は、一人当たりの人件費を労働生産性で除することにより算定しますが、一人当たりの人件費が高く、労働生産性が低い場合には、当然「労働分配率」は高くなりますね。

では、経営改善のために極端に一人当たりの人件費を低くしてもよいのでしょうか。

一人当たりの人件費が他社と比較して、著しく低くなった場合には、従業員の労働意欲は低下し、改善当初は業況が良くなったとしても、後々は従業員の退社や勤労意欲の低下が起因して、結果的に労働生産性が落ちることになる可能性があります。

労働分配率は低すぎても逆効果があることに注意してください。

以上、生産性分析を3回に分けてみてきました。

他に「資本生産性」や「設備生産性」という指標がありますが、今回はヒト(労働力)との関係に重点をおきましたので、割愛させていただきました。

生産性は、収益力の基礎であり、「生産性向上の裏付けのない収益力の向上は長続きしない」と言われているほど重要なものなのです。

～まとめ～

第一回目の「貸借対照表とは」から始まり、約一年間、経営分析の勉強をしてきました。

毎年作成される決算書から、様々な「指標」を得ることができます。

この指標から、「収益性、生産性、資金性、安定性、健全性、成長性」を読み取ることができるのです。

これらの指標を分析することで、会社の抱えている問題点を把握し、将来における経営方針等を検討することが経営分析の本務といえます。

これまで、経営分析をするための考え方を説明してきましたが、これを皆様の会社の決算内容の数値に当てはめると、さらに理解が深まり、実践力もついてくると思います。

当事務所では、「決算体力診断」を実施しており、経営分析のお手伝いを無料で行っております。

是非、この機会にお試ください。

2. 【会計税務】会社が支払った保険料の経済的利益

経済的利益に対する課税関係

会社が、会社を契約者として、役員又は使用人を被保険者とする生命保険に加入して保険料を支払った場合の役員又は使用人が受ける経済的利益に対する課税関係は、保険の種類や保険金の受取人等によって異なります。

養老保険の取扱い

会社が、会社を契約者として、役員又は使用人（これらの者の親族を含みます）を被保険者とする養老保険に加入して、その保険料を支払った場合の経済的利益については、次のように取り扱われることになります。

なお、養老保険とは、被保険者が死亡した場合のほか、保険期間の満了時に被保険者が生存している場合にも保険金が支払われることとなっている生命保険です。

1. 死亡保険金及び生存保険金の受取人が会社である場合には、非課税とされます。
2. 死亡保険金及び生存保険金の受取人が被保険者又はその遺族である場合には、その支払った保険料の額は、当該役員又は使用人に対する給与等として課税されます。
3. 死亡保険金の受取人が被保険者の遺族で、生存保険金の受取人が会社である場合には、原則として非課税とされます。

定期保険金の取扱い

会社が、会社を契約者として、役員又は使用人（これらの者の親族を含みます）を被保険者とする定期保険に加入してその保険料を支払った場合の経済的利益については、次のように取り扱われます。

なお、定期保険とは、一定期間内における被保険者の死亡を保険事故とする生命保険です。

1. 死亡保険金の受取人が会社である場合には、非課税とされます。
2. 死亡保険金の受取人が被保険者の遺族である場合には、原則として、非課税とされます。

役員等のみを被保険者とする場合

養老保険の3、定期保険の2の取扱いについて、役員又は特定の使用人のみを被保険者としている場合には、その支払った保険料のうち、1/2相当額は、当該役員又は使用人に対する給与等として課税されることとなります。

なお、保険加入の対象とする役員又は使用人について、加入資格の有無、保険金額等に格差が設けられている場合であっても、それが職種、年齢、勤続年数等に応ずる合理的な基準により、普遍的に設けられた格差であると認められるときは非課税となりますが、役員又は使用人の全部又は大部分が同族関係者である法人については、たとえその役員又は使用人の全部を対象として保険に加入する場合であっても、そ

の同族関係者である役員又は使用人については、1/2相当額が課税対象となります。

定期付養老保険の取扱い

定期付養老保険の場合には、その保険料の額が生命保険証券等において養老保険に係る保険料の額と定期保険に係る保険料の額とに区分けされているときは、それぞれの保険料の支払いがあったものとして取り扱います。また、その区分けがされていないときは、養老保険の場合と同様に取り扱うこととなります。

3.【ヒント・ヒント】 **ドケチ道**

東洋経済新報社刊「ドケチ道」の著者、未来工業㈱の創業者山田昭男氏は日本一のドケチ社長で有名。勿論ドケチはTPO。社員にコスト意識を植え付け、自分で考え、動く、プロ社員を育てる。ライバルが値段を下げて、日本一のドケチの会社だから絶対に下げない。他社にはない製品をつくり、それにふさわしい値段をつけて、お客さんに買ってもらう方法を、毎日考え続ける。その証拠に、実用新案や意匠などの工業所有権数は、申請中のものを含めて2,300件以上。「未来さんの製品は値段が高いけど、使わざるを得ない」と定評がある。他社もやっているからという「横並び」の中に、大きなムダが潜んでいないか。

4.【書籍紹介】 **今月ご紹介する本は...「成功曲線を描こう」**

「成功曲線を描こう」

石原明著



年が明け気持ちも新たに目標を立てる方も多いと思います。

そこで今月の本の紹介は、『「成功曲線」を描こう。夢をかなえる仕事のヒント』です。

人は成功に向かって一直線に行くわけではない。

最初は成功に向かっていっているのかも分からないような成長が、最後に一気に上昇する。

それを著者は「成功曲線」と呼んでいます。

成功に向かうプランニングの仕方なども紹介されています。

私も、迷った時にはつい読み返してしまう1冊です。

新年の目標を立てる際にお役にたつのではないかと思います。

5. 【セミナー情報】1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

1月もアークフィール株式会社様との合同企画、無料相談会を開催いたします。
美容室経営者の様々な悩みを解決するお手伝いをいたします。

【無料相談会概要】

日時:2012年1月17日(火) 14:00~16:30

会場:京橋プラザ 洋室2号室(東京都中央区銀座1丁目25-3)

参加費用:無料

担当:鈴木孝規(須黒税務会計事務所)

(2) 「1から学ぼう相続税の仕組み」

今後の税制改正、基礎控除額の大幅な引き下げにより相続税申告対象者の増加が見込まれます。
今まで、相続税とは縁の遠かった人たちも身近な問題となる可能性が出てきました。
そこで、相続税について全く知識がない方を対象に、これだけは知っておかなくてはいけないと思われる相続税のポイントを解説します。

【セミナー要項】

日時:2012年1月26日(木) 14:00~16:00

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:無料

募集人数:10名

担当:陶山 務

(3) 「知らないあなたは損している！個人の「税金」と「保険」の知識」

T Sプラザ株式会社様との合同勉強会です。
知っているとためになる、個人の所得税と保険のお話を簡単にわかりやすくお話しいたします。

【セミナー要項】

日時:2012年1月25日(水) 10:00~12:00

