

お客様各位

初秋の候、ますますご健勝のほどお喜び申し上げます。

電力不足が懸念された夏も、各々の努力により大停電もなく無事に終わりそうです。
今まで使えることが当たり前であったエネルギーについて、実は限りがあり、決してあって当たり前ではないことを改めて認識した次第であります。

そして電気以外にも、日頃当たり前になっている家族、社員、仕事等々についても、常に感謝の念を抱くことを忘れないようにしていきたいと思っております。

政治の動きも、経済の動きも先が読めず、明るい材料が見当たらないご時世ですが、そんな暗い雰囲気、吹き飛ばすべく、所員一同パワー全開で進んでまいります。

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9月号

I N D E X

1. 【書籍紹介】 今月ご紹介する本は 「志高く」
2. 【経営情報】 損益分岐点について
3. 【会計税務】 ふたたび、ふるさと納税を考える
4. 【ヒント・ヒント】 社長の靴
5. 【税務メモ】 9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】 9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 「志高く」



今回お薦めの一冊は、東日本大震災での被災者支援に、個人資産から100億円を寄付し、また、引退までの報酬全額も寄付すると発表した、ソフトバンク社長の孫正義著書「志高く」です。「本当に何も無いけど情熱だけは無限にある」のひと言に究極の生き方が物語る骨太の一冊です。

2. 【経営情報】経営に役立つ財務分析 ～損益分岐点について～

～損益分岐点について～ (収益性分析 4)

前回までは、売上高に対する利益率によりその良否を判定してきました。

今回は、収益性を別の観点から見る方法として「損益分岐点分析」をみていきます。

この方法は、目標利益を達成するための必要な売上高を計算したり、どれくらいの売上減に耐えられるかという不況抵抗力を判定することができます。

まず、「損益分岐点」とはどのような考え方なのか説明します。

例えば、一個100円の商品を500円で販売したとします。

このお店を維持するための諸経費が100,000円かかるとすると、商品を250個販売した時点で、諸経費分を稼いだこととなります。

500円 - 100円 = 400円	100,000円 ÷ 400円 = 250個
売上高 原価 利益	諸経費 利益

したがって、この250個が「損益分岐点」であり、251個目から利益が生じることとなり、250個販売していなければ赤字が発生することとなります。

美容サロンを例にとってみましょう。

このお店でかかる経費は、顧客の数に比例して増加するもの(変動費)と、顧客の数に関係なく固定的なもの(固定費)に分かれます。シャンプーなどの材料代は、顧客の人数に比例して変動しますが、家賃や光熱費は顧客

の数に関係なく固定的に発生します。

では、カットが 5,000 円で、材料費が 400 円(材料費率 8%)、家賃や給料などの諸経費が 920,000 円の店舗の「損益分岐点」はいくらになるのでしょうか。

一人の顧客が来店すると、4,600 円(5,000 円 - 400 円)の利益が得られます。しかし、まずこの利益を諸経費 920,000 円の支払いにまわさなければなりません。何人のお客さんを回転させるとその諸経費が回収できるのかというところ…

$920,000 \text{ 円} \div 4,600 \text{ 円} = 200 \text{ 人}$ このときの売上高は、 $200 \text{ 人} \times 5,000 \text{ 円} = 1,000,000 \text{ 円}$ となります。

この売上高 1,000,000 円が「損益分岐点売上高」であり、この売上高を上回れば黒字となり、下回れば赤字となるのです。

ところで、損益分岐点分析をするうえで、会社に費用を「変動費」と「固定費」に区分することが必要となります。

売上高の増減に比例するのが「変動費」、売上高と関係なく一定に出ていくのが「固定費」です。

「変動費」は、主に商品の仕入れ原価、製品の材料費や外注費などがあり、歩合給や出来高給の人件費も「変動費」として試しています。「固定費」は売上が無くても決まって発生するもの、つまり家賃や光熱費、保険料や支払利息など、売上高がゼロでも支払わなければならないものです。

それでは損益分岐点の計算を試してみましょう。

$$\text{損益分岐点} = \frac{\text{固定費}}{1 - \frac{\text{変動費}}{\text{売上高}}}$$

少し解りづらいですが、この計算式の中をみていきます。

分母の、(変動費 ÷ 売上高)は売上高に占める変動費の割合を表し、これを『変動費比率』といいます。

また、1 から変動費比率を差し引いていますが、これは売上高に占める変動費以外の部分であり、『限界利益率』といい、売上高から変動費を引いたものを『限界利益』といいます。

したがって、上記公式は次のように簡略化することができます。

$$\text{損益分岐点} = \text{固定費} \div \text{限界利益率}$$

これを先ほどの美容サロンを例に計算してみましょう。

売上高 5,000 円

変動費 400 円

固定費 920,000 円

$$\text{損益分岐点} = \frac{920,000}{1 - \frac{400}{5,000}} = \frac{920,000}{0.92} = 1,000,000$$

『変動費比率』 400 円 ÷ 5,000 円 = 0.08 (8%)

『限界利益率』 1 - 0.08 = 0.92 (92%)

『限界利益』 5,000 円 - 400 円 = 4,600 円

損益分岐点 920,000 円 ÷ 0.92 = 1,000,000 円

いかがでしょうか。

このように、「損益分岐点」は費用を「変動費」と「固定費」に分類さえできれば、すぐに計算することができます。しかし、この分類自体が難しいので若干の誤差はありますが、目安を知る意味でも「損益分岐点」を是非算出してみてください。

ここで注意してほしいのが、損益分岐点分析は、あくまでも利益計画や不況抵抗力の判断のために行うべきものということです。来期どれだけの利益が必要か、を考えるための資料にしなければ、分析の意味はないのです。

3. 【会計税務】ふたたび、ふるさと納税を考える

ふるさと納税制度とは、生まれ故郷や応援したい都道府県、市区町村に寄附することで、寄附した額に応じて所得税や住民税から一定額の控除を受けられる制度です。

ふるさとと言っても生まれ故郷に限らず、日本全体をふるさとと考えれば、支援したいと思うどの地方にも寄附することができます。

具体的な手続き

まず寄附したい都道府県・市区町村が決まれば、寄附申込書を手に入れて必要事項を記入します。郵便・メール・FAX・電子申請などの方法で申し込むと、希望した支払い方法別に都道府県などから連絡が来るのでその指示に従って寄附をします。

寄附金の払込みが完了すると都道府県などから領収書または寄附金受領証明書が送られてきます。税金の優遇措置を受けるには確定申告が必要で、その際には、この領収書等を添付します。大切に保管してください。

具体的な控除金額

その寄附をした金額のうち基準額を超える金額で一定額が個人住民税(翌年の住民税から税額控除)と個人所

得(寄附した年の所得税計算上所得控除)から控除できます。

それでは参考までに、具体的な控除額を、総務省のHPから見てみましょう。

平成 23 年中に 4 万円の寄付をした場合を給与収入 7 百万円夫婦 2 人のケースで計算します。

(所得税の限界税率 10%、住民税所得割額 293,500 円)

所得税の所得控除による税額軽減は

$(40,000 \text{ 円} - 2,000 \text{ 円}) \times 10\% = 3,800 \text{ 円}$

住民税の基本控除額は

$(40,000 \text{ 円} - 5,000 \text{ 円}) \times 10\% = 3,500 \text{ 円}$

住民税の特別控除額は

$(40,000 \text{ 円} - 5,000 \text{ 円}) \times (90\% - 10\%) = 28,000 \text{ 円}$

税金の軽減額合計 35,300 円になり、寄付金 40,000 円のうち実質負担額は 4,700 円です。

4. 【ヒント・ヒント】 **社長の靴**

セイコーエプソンの碓井社長の話です。

仕事のうえで大切なのは、目的を明確にすること。一度目的を定めたら徹底的にやり抜くこと。私は毎週 2~3 日は工場や研究所、営業所などの現場に足を運びます。

現場で働く従業員の実力や考え方を知り、社会や消費者が今何を求めているかを、肌で感じるためには、現場に足繁く通い、よく見てよく話すのが一番です。

私は黒いスパイクレスのゴルフシューズをいつも履いています。同じ型の靴をビジネスの場でも、海外の生産拠点や取引先を回る時でも使っています。歩くことを躊躇したくないからです。自宅には常に二足ほどの新品をストックしています。

日経ビジネス所載

5. 【税務メモ】 **9 月の税務メモ**

国税	8 月分源泉所得税の納付(特例適用者を除く)(9 月 12 日)
	7 月決算法人の確定申告(9 月 30 日)
	24 年 1 月決算法人の中間(予定)申告(9 月 30 日)
地方税	8 月分個人住民税特別徴収分の納付(9 月 12 日)
	7 月決算法人の確定申告(9 月 30 日)
	24 年 1 月決算法人の中間(予定)申告(9 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】9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>

9月は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9月27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

(2) 「美容室の開業」&「助成金の活用」

【セミナー要項】

日時:2011年9月9日(金) 18:30~20:00

