



サルスベリ



編集発行人
河合 孝彦
税理士
社会保険労務士
〒910-0019
福井市春山1丁目9番13号
TEL 0776 (22) 0897(代)
FAX 0776 (27) 6199
<http://kawai.zei-mu.com>

7月 (文月) JULY
16日・海の日

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31

ワンポイント 運転経歴証明書

高齢等で運転免許証を返納した者の申請により交付される返納前5年間の運転経歴の証明書。従来は、交付後6か月に限り身分証明書として使えましたが、本年4月1日から期間制限がなくなったことに伴い、税法で規定する金融機関等に提示する本人確認書類にも、運転経歴証明書が追加されています。

7月の税務と労務

- 国 税 / 6月分源泉所得税の納付 7月10日
- 国 税 / 納期の特例を受けた源泉所得税(1月~6月分)の納付 7月10日
- 国 税 / 所得税予定納税額の減額承認申請 7月17日
- 国 税 / 所得税予定納税額第1期分の納付 7月31日
- 国 税 / 5月決算法人の確定申告 (法人税・消費税等) 11月決算法人の中間申告 7月31日
- 国 税 / 8月、11月、2月決算法人の消費税の中間申告 (年3回の場合) 7月31日
- 地方税 / 固定資産税 (都市計画税) 第2期分の納付 市町村の条例で定める日
- 労 務 / 社会保険の報酬月額算定基礎届 7月10日
- 労 務 / 労働保険料 (概算・確定) 申告書の提出 (全期・1期分) の納付 7月10日
- 労 務 / 障害者・高齢者雇用状況報告 7月17日
- 労 務 / 労働者死傷病報告(4月~6月分) 7月31日

経営に役立つ 決算書の見方

決算書ってなに？

決算書の見方をマスターするのは、今や経営者だけに限ったことでなく、社員全体が決算書の見方を知って、自分の会社の業績をいかに上げていくのか、そのためには自分がどのような行動をとったらよいかを考えるべき時代になりました。決算書の基本的な見方を理解して、会社の業績アップに役立てましょう。

1 決算書とは？

決算書とは、企業の決算手続きに基づいて作成される決算報告書で、端的に言えば会社の「成績表」です。代表的なものに、決算日等の企業の財政状態（現



金・売掛金・借入金・資本金等の金額）を表した「貸借対照表」と、事業年度等の期間の企業の経営成績（売上高・経費・利益）を表した「損益計算書」があります。

したがって、貸借対照表を見れば財産や借金がいくらあるのかがわかり、損益計算書を見れば一年間での売上規模やいくら儲けたのかがわかります。

2 損益計算書の見方

5つの利益と

5つの費用

売上高は着実に増えているのに現金や預金は一向に増える気配がない、前期に比べて実質的に利益が増えているのか減って

いるのかわからないと感じることがあると思います。利益は様々な方面に投資されますので、現金預金として残るよりは、むしろ形を変えて資産として残る方が自然です。

売上高の増減は目に見える形で表れますが、利益は「売上総利益」「営業利益」「経常利益」「税引前当期純利益」「当期純利益」と五段階に分けて表記され、その段階に応じて様々な費用が計上されるため、なかなか本質をつかみにくくなっています。基本的には、税引前当期純利益や当期純利益がプラスなら利益が上がっていると判断できます。しかし、経営の健全性からすれば、五つの利益がすべてプラ

スであることが望ましいといえます。

利益を上げるためには、売上増を図る一方で、できるだけ無駄を省き費用を減少させなければなりません。必要な費用を使うことによって利益が生み出されますので、「利益」と「費用」のバランスを考えながら無駄を省くことが必要です。

利益

① 売上総利益

売上高から売上原価を控除した粗利益。売上総利益率（粗利益率）＝売上総利益／売上高の高低は、その企業の収益力のバロメーターとなる。人件費をはじめ、いろいろな経費を捻出できるだけの余裕のある金額が求められる。

② 営業利益

企業の主な営業活動から生じた収益から、営業並びにそれに付随する管理のために必要な費用を差し引いた利益で、営業活動による成果を表す。売上高営業利益率（＝営業利益率／売上高）の高低は、販売費及び一般管理費の無駄使

いのバロメーターを示し、経営効率の良否を示す。

③ 経常利益

営業活動による成果（営業利益）から、本来の営業活動以外の活動から生じた収益並びに金利の支払等の財務的費用を加減した後の利益で、企業の正常な状態での収益を表す。本業での実績と金融取支とを合わせた企業のトータルな収支を表すことから、企業の収益性のバロメーターとなる。売上高経常利益率（ \parallel 経常利益 / 売上高）の高低は、企業の経営効率を示すため、高いほど経営基盤がしっかりしているといえる。

④ 税引前当期利益

経常利益に特別利益を加え、これから特別損失を控除した税額を決定する基準となる純利益。

⑤ 当期純利益

法人税等の税金を控除した会社の最終利益（経営の成果）。

費用

① 売上原価

製造業では製品をつくるた

めの原材料費や経費など、卸小売業では商品の仕入代金や運送費など。

② 販売費及び一般管理費

販売や事務処理などに要する人件費・広告宣伝費・通信費・交通費など通常の事業活動を行うために必要な費用。

③ 営業外費用

企業が本来の目的とする事業活動以外から生じた費用をいい、支払利息などの金融費用をいう。

④ 特別損失

投資を目的とした株式の売却損、不動産の売却損など通常の事業活動に基づかない特別な又は臨時に発生する費用。

⑤ 法人税・地方税（住民税・事業税）

会社の利益（損失）に係る税金。

3 貸借対照表の見方

（7つの区分）

会社にどのような種類の資産がそれぞれどのくらいあるかを把握し、流動負債や固定負債については、確実な返済計画を立てて実行していく必要があります。

その一方で経営の元手である自己資本をできるだけ充実させ、経営の安定化を図る努力も必要です。

① 流動資産

通常一年以内に現金化、費用化できるもの。

資産の現金化の度合いを「流動性」といい、資金繰りに最も重要な企業の支払能力を表示する。この支払能力は、一般的に流動比率（ \parallel 流動資産 / 流動負債 $\times 100\%$ ）で表示され、一〇〇%を上回れば上回るほど支払能力に余裕があり、一五〇%程度が望ましいとされている。

② 固定資産

販売目的でなく継続的に会社で使用することを目的とする財産で、自己資本の範囲内（固定比率一〇〇%以内）が健全な姿。

③ 資産合計

会社が保有するすべての財産の合計金額。回収できない債権はないか、製品や原材料に無駄な在庫はないかなどをチェックする。

④ 流動負債

原則として一年以内に支払い又は返済しなければならぬ債務。流動資産の三分の二程度に抑えるのが目安となる。

⑤ 固定負債

返済義務が一年を超える債務で、長期借入金や預り保証金など。固定資産 \div (固定負債 + 自己資本) が一〇〇%以下が理想です。

⑥ 資本

総資本（負債・資本合計）に占める自己資本（資本合計）の比率が高いほど会社の財務基盤は安定している。事業資金の多くを何でまかなっているかの度合いを「健全性」といい、企業の経営上の財務的健全性を表示する。この健全性は、一般的には自己資本比率（ \parallel 自己資本 / 総資本 $\times 100\%$ ）で表示され、この比率が五〇%を超えていると優良とされる。

アイスクリームで 暑い夏を乗り切ろう

古代のアイスクリームは、現在のシャーベットのようなもので、お菓子としてではなく疲れた身体を元気にする「健康食品」として利用されていました。日本人とアイスクリームの出会いは江戸末期、幕府が派遣した使節団が訪問先のアメリカで食べたのが最初で、そのおいしさに驚嘆したといわれています。

日本アイスクリーム協会のアイスクリーム白書によると、日常生活のいろいろなシーンでアイスクリームをよく食べる「とりあえずアイス族」が増加しているそうです。

シーン別の食べたいお菓子や飲み物では、アイスクリームは「お風呂のあと」では第1位（45.2%）、「お酒を飲んだあと」では第2位（14.0%）に選ばれており、「寝る前」「帰り道」「仕事の合間」など日常生活のいろいろなシーンに「コーヒー・

紅茶・ココア」に次ぐ高い順位で登場します。アイスクリームが特別なシーン限定のスイーツではなく、どんなときにもよく合い、みんなが大好きな便利で重宝する存在となっていることがわかります。

10代・20代の女性は朝からアイスを食べる人が多く、20代・30代の男性はお風呂の後にビールを飲むよりもアイスを食べる人が多くなっています。50代の男性は「お酒を飲んだあと」にアイスを食べたくなる人が多く、「運動のあと」にアイスを食べたくなるのは60代男性。60代女性は、栄養が手軽に摂取でき、具合が悪いときにも食べやすいので、栄養補給と機能性でアイスを活用しているようです。

アイスのオススメの食べ方として、「熱い日本茶をかけて」「くずきりに入れて」「電子レンジでチンして少し溶かす」「ポテトチップスにのせて」などがあります。

食べ過ぎに注意して暑い夏を乗り切りましょう。

継続は力なり

成功者は、諦めなかつたことを成功の条件にあげることがあります。すぐに諦める人にしてみれば、自分にはない特別な才能があるから続けることができのだからと考えてしまいますが、そうではないのかもしれない。誰でもまず目標に向かって努力しますが、その目標が簡単でも困難すぎても意欲が起これま

せん。ゴルフをしたことのない人がプロ並みの目標を設定しても、やる前に諦めてしまいます。難易度と達成感のバランスが最適でないと続けることができません。メジャーリーガーのイチロー選手も「今自分にできること。頑張ればできそうなこと。そういうことを積み重ねていかなないと、遠くの大きな目標は近づいてこない」と話しています。

理想の上司

明治安田生命保険の調査によると、今春入社の新社会人の『理想の上司のイメージに合う有名人』の男性上司1位には、「頼もしさ」や“知性的”なイメージが支持されたジャーナリストの池上彰さんが、女性上司1位には、テレビなどで“姉御肌”を覗かせる女優の天海祐希さんが選ばれ、それぞれ連覇を果たしました。

池上さんは、メディアで難しい経済用語や国際問題などをわかりやすく解説する知性的なイメージ、大学教授として教壇に立つ姿勢が支持され、天海さんは、ドラマ等で演じる“キャリアウーマン”のイメージ、マルチな活動や仕事と向きあう姿勢が支持されました。

昨今のサッカーブームの影響もあり、同調査の男性7位には長谷部誠選手、女性6位には澤穂希選手がスポーツ界から選ばれています。