



日新サポートレター



目次 ●ご挨拶・・・P1 ●本のサマリーより・・・P2 ●経営者の退職金・・・P4 ●税務・労務案内・・・P5

今回の格言

人間は自己の運命を創造するのであって、これを迎えるものではない。

ヴィルマン(フランスの政治家、文学評論)

この仕事をしているとお客様からよくされる質問が、他業界の景気や他社の動向についてです。

創意工夫されているのに・・・世間の景気のいい話が、このお客様にはもたらされていないのはなぜだ？という疑問がたえず湧いておりました。

まずは、下記の日経株価平均の推移データをご覧ください。



日経平均株価が、2014年10月16日14,738円38銭

(ヤフーファイナンス 2014年10月16日参照)

日経平均株価の推移を見ると・・・9月まで上昇傾向で、ここ2週間下降気味という風に映ります。

前月のご商売の結果を翌月にチェックする私どもの仕事では、株価が上昇しているように、弊所のお客様の業績も多少時差があるにしても・・・上昇傾向であるはずなのですが、そんなことばかりとはいえません。

そこで、書籍やネットで情報収集していると面白い記事があったので紹介します。

「ドルで見るとはっきりする「アベノミクスで日本経済はますます衰退している」という現実」

執筆者は、山田順さん

<http://bylines.news.yahoo.co.jp/yamadajun/20141008-00039777/>

要約すると

9月25日に日経平均は1万6374円と今年最高値を記録した。そのため、「株価が上がった」とメディアは報道したが、ドル換算すると下がっている。たとえば、2カ月前の7月25日の株価は1万5457円だったので、たしかに円では約900円上がっている。しかし、ドルでは下がっているのだ。

ということで、自分の体験も大事ですが、新しい視点・発想を身につける必要があることを痛感させられました。平成26年をよりよく終えるために、平成27年を素晴らしい一年にするために、この秋、一度、立ち止まって、本をじっくり読まれては如何でしょうか？

(桐元 久佳)

思考をみがく経済学

飯田泰之 著 NHK出版

第1講 何のために「経済学」を学ぶのか

「型」としての経済学を学ぶ際に重要なのは、問題のどの部分に注目するのかという着眼点、そのようなロジックで結論を導いているかという考える筋道の部分です。

経済学をベースとする思考の「型」を身につけていくには、「人々は損得を比べて行動している、と想定する」という割り切りに慣れることが大切です。

第2講 「MECE」「利益の基本方程式」

世界はわけなきやわからない！「MECE」というコツ。MECEとは、「Mutually Exclusive and Collectively Exhaustive」の略で、「ミーシー」「ミッシー」と読むことが多い。「重なりがないように、もれがないように」という意味。属性かプロセスで分けると便利ですが、その際に「その他」というカテゴリーを使うと便利です。

利益とは、「収入－費用」です。飲食店の場合、(客単価×来客数)－(固定費＋変動費)と分割することができます。魅力ある商品・サービスの魅力とは何かを知るためには「自分が何を売っているのか」把握する必要があります。重要なのは、自分(自社・自店)がお客様に提供している価値は何かという問題です。

第3講 「競争」「主観価値」

経済学は「競争がいかにすばらしいか」について経営学は「競争がいかに悪いか」について、それぞれ説明しようとしています。経済学と経営学は、対立し合う兄弟のようなもの。

経済学は、「より良く、より安く、より多く」、企業間の競争が盛んに行われて、より良いものが、より安く、十分に供給される社会が、経済学が目指す良い社会。

経営学は、「より高く、より易く、より多く」、つまり利潤の最大化と企業の存続です。

価値というものを何らかの客観的な尺度によって計ることができるか考えるのが「客観価値説」です。これに対して、「価値は人間の主観によって決まる」と考えたのが主観価値説です。人々は損得を比べて行動しているという経済

学の想定に基づいて言えば、双方にとって得ではない交換は、そもそも行われなければならないはず。

価値というのは、人それぞれの主観、あるいは国や組織の事情で決まっているものであり、商品が売れないのは、相手のニーズに応えていないからなのです。

第4講 「機会費用」「サunkコスト」

「機会費用」とは、決して見逃してはいけないのに、多くの人が見逃しがちなコスト、「埋没費用・サunkコスト」とは、多くの人気が気にするけれど、じつは気にする必要がないコストです。仮に飲み会に参加する費用が 3,000 円として、飲み会に行かずに残業したら 4,000 円手に入るとします。経済学的なコストは、参加費の 3,000 円ともらえない残業代 4,000 円の合計 7,000 円です。「何かをする」ということは、「何かをしない」という選択であるということを確認に意識する必要があります。

あるダム建設に既に20億円かかっています。ところが、そのダム建設の意義に疑問が持たれ、ストップがかかった。今後追加でかかる建設費用と、そのダムによって得られる便益だけを見て、意思決定しなければなりません。この20億円が、「埋没費用・サunkコスト」です。損得を比べるときには、サunkコストを積極的に無視するようにしてください。

第5講 「競争の素晴らしさ」「成熟社会の競争」

今もなお、競争＝悪いことと捉えられがちですが、経済学的に考えると競争は経済を活性化し、私たちの生活を便利にするという大きな機能を果たしています。競争の中で、需要側と供給側、それぞれのインセンティブにしたがって価格が変動し、需要と供給がバランスをとるのです。このような状態を受給均衡、競争均衡といいます。経済学ではこの競争均衡を高く評価し、その達成を目指します。その理由は、①取引の最大化、②取引の公平性です。

特定の“好み”を大切にす「成熟社会の競争」、現在の日本のように成熟した社会においては、大量生産と環境破壊がセットでイメージされるタイプの経済成長は、そもそも「できない」「起こり得ない」のです。人間は物質的に満たされると、「物質以外のもの」を求めたくなるようです。豊かな社会でのビジネスを考える際に重要になってくるのが、「差別化」というタームです。価値というのは主観

的なものですが、生きるか死ぬかのレベルでは、人々の価値観はよく似ています。とにかく生きるために食べ物が欲しい、次は生活必需品が欲しい。ところが、その欲求が満たされて、本能的なレベルから遠ざかるほど、人々が欲しいと思うものはバラバラになってきます。現代の商品・サービスには、「自分だけの〇〇」「自分の好みぴったり合う〇〇」が求められるようになってきているのです。個々人の好みにぴったりあうものをつくろうとするタイプの競争になります。差別化競争において大切なのは、まず自社が独占力を行使できるクラスター(特定の好みを持つ人々の集合)を見つけ、それをつかむこと。そして、クラスターをつかんだら、その囲い込みをできるだけ解かず、少しずつ拡大することです。失敗例になりつつあるのが、一部のファストフード店です。ハンバーガーをひとたび100円に値下げしてしまったら、「××社のハンバーガーは100円」というイメージが出来上がってしまいます。その結果、値下げによって瞬発的な集客はできても、「100円で利益が得られるような安物」というイメージにその後長く悩まされることになるのです。

成熟社会における差別化競争では、価格は十分に働かなくなりします。

第6講 「費用逓減産業」「自然独占」

生産するほどコストが減っていく「費用逓減」といいます。電力会社を興すときには莫大な費用がかかります。しかしひとたびダムと送電線網が出来上がったら、その後にかかる維持費用は初期費用に比べたらわずかなものです。商品を作れば作るほど、1単位あたりのコストは安くなっていく産業が、費用逓減産業です。

第7講 「情報の非対称性」「失敗の本質」

情報の非対称性の問題は、経験を通して取捨選択することができない場合——個人にとっては一生に何度しか経験しないような大きな買い物の場合や、一度契約を交わすと長期にわたって拘束されるような場合——例えば保険や雇用の際に大きな問題となります。

第8講 「ゲーム理論」「価格差別」

ナッシュ均衡の定義は、「相手が戦略(行動)を変えない限り、自分だけが戦略を変えても得をしない状態——が全員について成り立っている戦略の組み合わせ」です。良いフリーマーケットは、参加者が多く、お店がたくさん出

ているフリーマーケットです。逆に誰も出店していないフリーマーケットに自分だけ出したら露店になります。ということは、参加を考えている全員が、「出店する人がたくさんいるなら、自分も出店しよう」「出店する人があまりいないなら、自分も出店しない」という戦略をとりたいたいはずで

第9講 「論理的思考」「統計的検証」

経済学では、問題を考えるにあたっては、「データで始まり。データで終わっている」ことが重視されます。

ビッグデータの利点は、サンプル数の多さではなく、「ランダムネス」= 作為や偏りなくまんべんなくデータが集められているという点にあります。

あることを主張したいとき、その主張に合う結果がそのようなサンプルを抽出し(あるいは、方法によってわざと偏りを生じさせ)、欲しいデータを得るとするのは簡単なことです。だからこそ、統計やデータ収集ではランダムネスが再重要視されています。

一見すると関係がありそうな2つの現象が、実は共通の要因によってもたらされる別々の現象だったというとき、この一見すると関係ありそうな関係を「擬似相関」といいます。擬似相関の例としてわかりやすいのは、ナマズと地震の関係です。擬似相関ではないか、という疑いを持ってデータをコントロールしていくことが、経済学ではもちろん、ビジネスでもとても重要なポイントになると思います。

お勧め度: ☆☆☆☆ 星4つ

(桐元 久佳)



小規模企業共済
— 経営者の退職金 —

『小規模企業共済』は弊社のお客様の多くの方に入って頂いているかと思えます。しかしまだ入っておられない方もいらっしゃるので、今回は概要を説明させて頂こうかと思えます。

(1) 小規模企業共済って？

個人事業主、役員の方が事業をやめたり、退職されたりした時、それまで積立てたお金に応じて給付金を受け取れる制度です。

(2) 誰が入れるの？

常時使用する従業員が 20 人以下(パートは入りません、商業・サービス業は 5 人以下)の個人事業主、専従者の方、会社役員など。

(3) 毎月の積立額はどのくらいなの？

月 1,000 円から 70,000 円内で選べ、月払い、半年払い、年払いなど方法も選べます。加入後も掛金月額を増額・減額できますが、減額には一定の要件が必要です。1 年以内の掛金は前納することもできます。

(4) 給付金を受け取れるのはいつ？

事業廃業時、退職時、事業の全部を第三者に譲渡した時です。満期はありません。

(5) 加入した時のメリットは？

①払った全額が、『小規模企業共済等掛金控除』として年末調整や確定申告で所得から控除できます。

②事業の廃業や退職時にそれまで積立ててきた掛金を『退職金』として受け取れます。

③解約の場合でも、20 年以上かけ続けると掛け金より多くの給付金がうけとれます。

④受け取る時も節税効果があります。(分割の場合は公的年金等の雑所得、一括の場合は退職所得扱いになります) 受取の方法は『一括』、『分割 10 年、15 年』、『一括と分割の併用』から選べます。

⑤掛け金の範囲内で無担保、無保証人で事業資金の貸付が受けられます。

① 死亡に伴い支払われる一時金は、『みなし相続財産』として 500 万円まで非課税とされません。

(6) デメリットは？

①1 年未満で解約した場合、掛け捨てになります。

②解約した場合、加入期間が 20 年未満の場合は元本割れしてしまいます。

③解約した場合、受取金に節税効果は少なくなります。(一時所得になります)

万が一の保障をお考えの方や、解約しての受け取りになる可能性の高い方はあまりお勧めのものではありませんが、税金が安くなる貯蓄商品としてお考えの方にはお勧めします。金額は少額でもはやい段階で加入し、共済金をもらえるまで気長にかけ続けるのが得策です。

メリット、デメリットをふまえてお客様のニーズにあっていれば、加入して頂ければと思います。ご興味のある方は弊社に相談して頂ければと思います。

(中谷 志奈)

12月までの税務・労務のご案内



● 10月

【税務】

- 9月分源泉所得税・特別徴収住民税の納付
…10日まで
- 個人住民税第3期分の納付…31日まで

【社会保険労務】

- 雇用保険被保険者資格取得届(前月分)
…10日まで
- 健康保険・厚生年金の保険料の納付(前月分)
…31日まで

● 11月

【税務】

- 10月分源泉所得税・特別徴収住民税の納付
…10日まで
- 所得税予定納税額の減額申請(第2期分)
…17日まで
- 所得税予定納税額第2期分の納付
…12月1日まで
- 特別農業所得税の予定納税額第1期分の納付
…12月1日まで
- 個人事業税第2期分の納付
…12月1日まで(条例による)

【社会保険労務】

- 雇用保険被保険者資格取得届(前月分)
…10日まで

- 健康保険・厚生年金の保険料の納付(前月分)
…12月1日まで

● 12月

【税務】

- 年末調整による源泉徴収所得税の不足税額徴収繰延承認申請書・保険料控除申告書(生命保険等)・住宅取得等特別控除申告書の提出
…本年最後の給与を支払う日の前日まで
- 給与所得の年末調整…本年最後の給与支払時
- 11月分源泉所得税・特別徴収住民税の納付
…10日まで
- 特別徴収住民税納期特例分(6月～11月分)の納付
…10日まで
- (7月～12月分源泉所得税)納期の特例適用者に係る納期限の特例に関する届出書の提出
…22日まで
- 固定資産税・都市計画税第3期分の納付
…1月6日まで(条例による)

【社会保険労務】

- 冬季賞与支払届の手続き(12月賞与支給の場合)
…賞与支給日から5日以内
- 雇用保険被保険者資格取得届(前月分)
…10日まで
- 健康保険・厚生年金の保険料の納付(前月分)
…1月5日まで

編集後記

いつもお世話になっております。今月の編集担当の桐元です。

もう10月…年を取ると、一年が早いですね。食欲の秋・読書の秋…いろいろな秋がありますが、今年は、読書と仕事と運動をがんばろうと思っています。少し太り過ぎているので。。。

次回の日新サポートレターの発行は、2015年1月です。