

2012.9.4

**週刊WEB**

発行  
税理士法人ゼニックス・コンサルティング

# 企業経営マガジン

## 1 ネットジャーナル

Weeklyエコノミスト・レター 2012年8月31日号

アジア新興国・地域経済

9月発表予定の経済指標と予測

経済・金融フラッシュ 2012年9月3日号

法人企業統計 12年4-6月期

～ 企業収益の改善は頭打ち、先行きはさらに厳しく

## 2 経営TOPICS

統計調査資料

月例経済報告

(平成24年8月)

## 3 経営情報レポート

すぐに始められる経営改善策

社会保険料のコスト削減対応法

## 4 経営データベース

ジャンル:経営実務 サブジャンル:経営手法

事業の多角化

技術経営を成功に導く方法

# アジア新興国・地域経済 9月発表予定の経済指標と予測

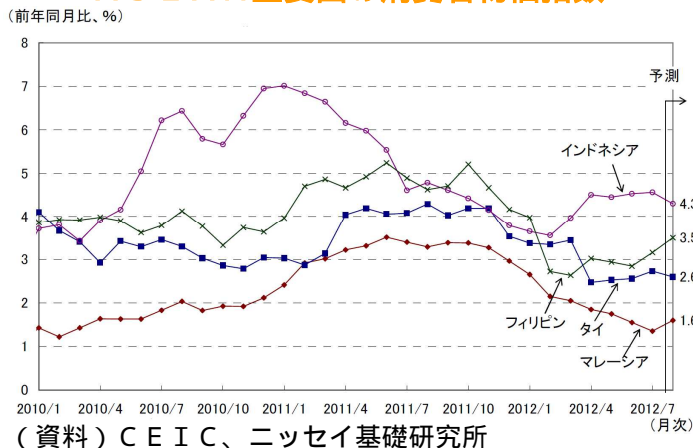
## 要旨

**1** 中国経済は、輸出・投資・消費の3本柱が揃って減速傾向を示しており、景気下ぶれ懸念が高まっている。中国人民銀行は6月と7月に2ヵ月連続で預金・貸出の基準金利を引き下げるなど金融緩和を進めており、中国政府も省エネ家電の普及への財政支援や、公共投資の前倒し執行で景気をこ入れを図ってきた。今回発表の経済指標では、一連の政策的支援により中国経済に回復の兆しが現れるか否かが注目される。

**2** その他のアジア新興国・地域は、国際的な原油価格の上昇や悪天候からインフレ懸念が生じている国・地域とそうでない国・地域に分かれている。インド、フィリピン、マレーシア、台湾ではインフレ懸念が生じており、韓国、タイ、インドネシアではインフレ圧力が低下している。

**3** また、9月はASEAN、韓国、台湾、インドで金融政策決定会合が開催されるため注目される。インフレ懸念の生じている国・地域もあるが、景気減速に歯止めがかかっていない韓国、台湾、インドでは利下げに踏み切る可能性がある。一方、ASEAN諸国は底堅い成長を遂げていることもあり政策金利を維持する公算が高い。

### ASEAN主要国の消費者物価指数



#### 【中国】

発表 予定日	経済指標		当研究所の予測値		前回	
			対象期	対象期	対象期	対象期
9月9日	工業生産(規模以上、付加価値ベース)	(前年同月比)	9.0%	2012年8月	9.2%	2012年7月
9月9日	小売売上高	(前年同月比)	13.2%	2012年8月	13.1%	2012年7月
9月9日	固定資産投資(除く農家の投資)	(前年同期比)	20.3%	2012年1-8月期	20.4%	2012年1-7月期
9月9日	消費者物価指数	(前年同月比)	2.0%	2012年8月	1.8%	2012年7月
9月10日	貿易収支	(百万ドル)	21,098	2012年8月	25,147	2012年7月
	輸出総額	(前年同月比)	5.1%	2012年8月	1.0%	2012年7月
	輸入総額	(前年同月比)	3.7%	2012年8月	4.7%	2012年7月

#### 【インド、ASEAN、韓国、台湾】

9月3日	韓国: 消費者物価指数	(前年同月比)	1.5%	2012年8月	1.5%	2012年7月
	タイ: 消費者物価指数	(前年同月比)	2.6%	2012年8月	2.7%	2012年7月
	インドネシア: 消費者物価指数	(前年同月比)	4.3%	2012年8月	4.6%	2012年7月
9月5日	台湾: 消費者物価指数	(前年同月比)	2.1%	2012年8月	2.5%	2012年7月
	フィリピン: 消費者物価指数	(前年同月比)	3.5%	2012年8月	3.2%	2012年7月
9月14日	インド: 卸売物価指数	(前年同月比)	7.1%	2012年8月	6.9%	2012年7月
9月19日	マレーシア: 消費者物価指数	(前年同月比)	1.6%	2012年8月	1.4%	2012年7月

# 法人企業統計 12年4-6月期

## ～企業収益の改善は頭打ち、先行きはさらに厳しく

### 要旨

#### 1 前年比で二桁増益も収益の改善は頭打ちに

財務省が9月3日に公表した法人企業統計によると、12年4-6月期の全産業（金融業、保険業を除く、以下同じ）の経常利益は前年比11.5%（1-3月期：同9.3%）と2四半期連続の増加となった。非製造業の売上高が前年比3.4%（1-3月期：同0.0%）と減少に転じたことを主因として、全産業の売上高は前年比1.0%（1-3月期：同0.6%）と2四半期ぶりの減少となったが、利益率の改善がそれを補う形で増益率は前期から若干拡大した。

経常利益は製造業が前年比2.7%（1-3月期：同3.6%）、非製造業が前年比16.0%（1-3月期：同11.8%）であった。

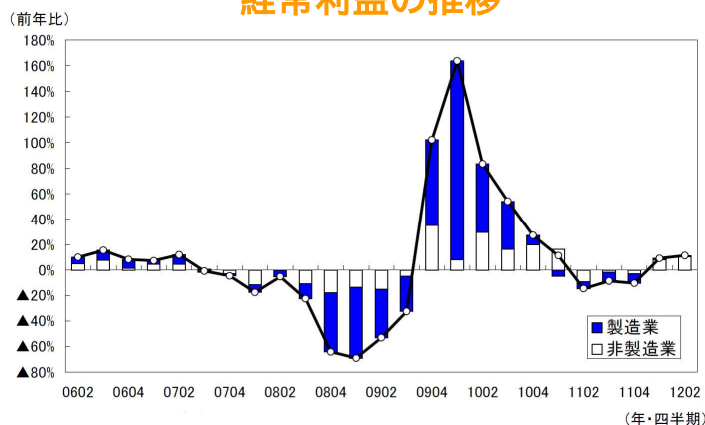
#### 2 企業の設備投資意欲は依然として弱い

設備投資（ソフトウェアを含む）は前年比7.7%と3四半期連続の増加となり、1-3月期の同3.3%から伸びが高まった。製造業（1-3月期：前年比3.8%、4-6月期：同14.7%）、非製造業（1-3月期：前年比3.0%、4-6月期：同3.9%）ともに増加幅が拡大した。ただし、季節調整済の設備投資額（ソフトウェアを除く）は前期比0.5%（1-3月期：同2.0%）と2四半期連続で減少しており、設備投資の基調は決して強くない。製造業は前期比2.1%（1-3月期：同3.6%）と4四半期連続で増加したが、非製造業が前期比

2.0%（1-3月期：同5.1%）と2四半期連続で減少した。

毀損した生産設備の復旧が引き続き設備投資の押し上げ要因となっているが、先行きの期待成長率の低下などから、企業は新規投資については慎重な姿勢を崩していない。企業の設備投資意欲を反映する設備投資/キャッシュフロー比率は極めて低い水準にあり、設備投資は減価償却費を下回る水準の推移が続いている。

#### 経常利益の推移



#### 設備投資(ソフトウェアを含む)の推移



# 月例経済報告

## (平成24年8月)

### 概況

#### 1 我が国経済の基調判断

景気は、このところ一部に弱い動きがみられるものの、復興需要等を背景として、緩やかに回復しつつある。

生産は、このところ横ばいとなっている。輸出は、弱含んでいる。

企業収益は、持ち直している。設備投資は、緩やかに持ち直している。

企業の業況判断は、大企業を中心に小幅改善となっている。

雇用情勢は、依然として厳しさが残るものの、改善の動きがみられる。

個人消費は、緩やかな増加傾向にある。

物価の動向を総合してみると、下落テンポが緩和しているものの、緩やかなデフレ状況にある。

先行きについては、当面、世界景気減速の影響を受けるものの、復興需要等を背景に、景気回復の動きが続くと期待される。ただし、欧州政府債務危機を巡る不確実性が依然として高いなかで、世界景気のさらなる下振れや金融資本市場の変動が、我が国の景気を下押しするリスクとなっている。また、電力供給の制約、デフレの影響等にも注意が必要である。

#### 2 政策の基本的態度

政府は、大震災からの復興と景気の下振れ回避に万全を期すとともに、我が国経済にとって当面の最大の課題であるデフレ脱却に向け、日本銀行と一体となって、断固として取り組む。また、全力を挙げて円高とデフレの悪循環を防ぐ。

デフレ脱却に向けては、適切なマクロ経済政策運営とともに、デフレを生みやすい経済構造を変革することが不可欠である。このため、政府として、平成25年度までを念頭に、「モノ」「人」「お金」を動かす観点から政策手段を動員する。また、7月31日に「日本再生戦略」を、8月17日に「平成25年度予算の概算要求組替え基準について」を閣議決定した。

日本銀行に対しては、政府との緊密な情報交換・連携の下、デフレ脱却が確実となるまで強力な金融緩和を継続するよう期待する。

## 1 消費・投資などの需要動向

### 個人消費は、緩やかに増加している。

個人消費は、エコカー補助金等の政策効果が下支えするなかで、緩やかな増加傾向にある。消費者マインドは、おおむね横ばいとなっている。実質雇用者所得は、底堅く推移している。需要側統計（「家計調査」等）と供給側統計（鉱工業出荷指数等）を合成した消費総合指数は、6月は前月から減少したものの、3ヵ月移動平均では横ばいとなった。

個別の指標について、最近の動きをみると、「家計調査」（6月）では、実質消費支出は前月から減少し、「除く住居等ベース」でも前月から減少した。販売側の統計をみると、小売業販売額（6月）は前月から減少した。新車販売台数（7月）は、前月から減少したものの、高水準を維持している。家電販売は、おおむね横ばいとなっている。旅行は、増加している。外食は、下げ止まりつつある。

先行きについては、自動車販売の動向が懸念されるものの、雇用・所得環境が安定的に推移するなかで、底堅く推移することが期待される。ただし、電力供給の制約には留意が必要である。

### 設備投資は、緩やかに持ち直している。

設備投資は、緩やかに持ち直している。これを需要側統計である「法人企業統計季報」で見ると、2011年10-12月期は増加し、2012年1-3月期は減少している。機械設備投資の供給側統計である資本財出荷は、おおむね横ばいとなっている。ソフトウェア投資は、緩やかに増加している。

「日銀短観」によれば、2012年度設備投資計画は、製造業では2年連続の増加、非製造業では5年ぶりの増加となり、全産業では5年ぶりの増加が見込まれている。設備過剰感は、おおむね横ばいとなっている。また、「法人企業景気予測調査」によれば、2012年度設備投資計画は、大企業製造業では増加、大企業非製造業では減少が見込まれている。先行指標をみると、機械受注は、このところ弱含んでいる。建築工事費予定額は、弱含んでいる。

先行きについては、企業収益が持ち直すなかで、復興需要もあって、引き続き持ち直していくと見込まれる。ただし、世界景気の減速等の影響に留意が必要である。

### 住宅建設は、このところ横ばいとなっている。

住宅建設は、復興需要もあって、持ち直してきたが、このところ横ばいとなっている。持家、貸家の着工はおおむね横ばいとなっている。分譲住宅の着工は持ち直している。総戸数は、6月は前月比7.3%減の年率83.7万戸となった。総床面積も、おおむね総戸数と同様の動きをしている。

首都圏のマンション総販売戸数は、持ち直している。

先行きについては、雇用・所得環境が安定的に推移するなかで、復興需要もあって、底堅く推移することが期待される。ただし、建設労働者の需給状況に注視が必要である。

### **公共投資は、堅調に推移している。**

公共投資は、堅調に推移している。

公共投資の関連予算をみると、国の平成23年度予算では、補正予算において約4.0兆円の予算措置を講じることとしたため、補正後の公共投資関係費は前年度を上回った。平成24年度一般会計予算及び東日本大震災復興特別会計予算では、公共事業関係費について前年度当初予算比6.6%増としている。平成24年度地方財政計画では、投資的経費のうち地方単独事業費について、前年度比0.2%増としている。

2012年7月の公共工事請負金額及び6月の公共工事受注額は、前年を上回った。

先行きについては、関連予算の執行により、強めの動きとなることが見込まれる。

### **輸出は、弱含んでいる。輸入は、横ばいとなっている。貿易・サービス収支の赤字は、横ばいとなっている。**

輸出は、世界景気の減速等を背景に、弱含んでいる。地域別にみると、アジア向けの輸出は、弱含んでいる。アメリカ向けの輸出は、このところ横ばいとなっている。EU向けの輸出は、緩やかに減少している。先行きについては、当面、世界景気の減速等の影響が続くことが懸念される。

輸入は、横ばいとなっている。地域別にみると、アジアからの輸入は、横ばいとなっている。アメリカからの輸入は、緩やかに増加している。EUからの輸入は、横ばいとなっている。先行きについては、底堅く推移することが見込まれる。

貿易・サービス収支の赤字は、横ばいとなっている。6月の貿易収支は、輸出金額がほぼ横ばいとなり、輸入金額が減少したため、赤字幅は縮小した。また、サービス収支の赤字幅は、横ばいとなっている。

## **2 企業活動と雇用情勢**

### **生産は、このところ横ばいとなっている。**

鉱工業生産は、持ち直してきたが、輸出が弱含んでいること等から、このところ横ばいとなっている。生産の先行きについては、当面、横ばい圏内で推移すると見込まれる。ただし、電力供給制約、自動車販売や輸出の今後の動向等に留意する必要がある。なお、製造工業予測調査においては、7月は増加、8月は減少が見込まれている。また、第3次産業活動は、このところ横ばいとなっている。

# すぐに始められる経営改善策 社会保険料のコスト削減対応法

## ポイント

- 1 健康保険料・厚生年金保険料の節税対策  
.....
- 2 労働者災害補償保険料の節税対策  
.....
- 3 雇用保険料節税対策とその他の節税ケース  
.....
- 4 法人会社の設立による社会保険料節税  
.....



# 1 健康保険料・厚生年金保険料の節税対策

## ■ はじめに

厳しい状況が続く日本経済ですが、企業は少しでも売上を出すために日々努力を続けています。その中でも重要となるのが「いかに経営コストを削減するか」ということです。

税金については、税務対策を考え実行している企業も多いのですが、社会保険関係に対しては何の対策もしていない企業がほとんどです。社会保険料といっても、実態は税金とほとんど変わりありません。

税金と福利厚生費を実際にどの程度支払っているかを算出し、必要経費を少しでも削減し、無駄な経費を省き、税金対策そして社会保険料対策をすることこそがリストラの第一歩であると同時に、健全な企業経営を目指すことが可能になります。

本書では、社会保険料の節税について、法律に適合させた上で少しでも有利になるような対策をご紹介します。社会保険料対策を中心に述べているため、税法や他の法律にも留意して実行する必要があります。

社会保険料を安く抑えることは、会社にとって非常にメリットがあるばかりでなく、従業員にとっても個人負担分が少なくなり、手取り給与が増えることとなります。

ぜひご参考にさせていただきたいと思います。

## ■ 1 従業員にかかる保険料の節税

### (1) 入社日は月初、退職日は月末の前日にする

健康保険・厚生年金保険の適用事業所に入社して被保険者になると、そこから保険料徴収が始まります。徴収が終了するのは「被保険者資格を喪失した日の属している月の前月まで」と規定されています。この場合、被保険者資格を喪失した日は、退職日及び死亡日の「翌日」となります。

#### 例 1

平成 21 年 3 月 26 日入社      平成 21 年 6 月 30 日退社 (A さん)

	3 月	4 月	5 月	6 月	徴収月数	在籍期間
健康保険・厚生年金 保険料徴収月数	徴収 あり	徴収 あり	徴収 あり	徴収 あり	4 ヶ月	約 3 ヶ月

#### 例 2

平成 21 年 4 月 1 日入社      平成 21 年 6 月 29 日退社 (A さん)

	3 月	4 月	5 月	6 月	徴収月数	在籍期間
健康保険・厚生年金 保険料徴収月	徴収 なし	徴収 あり	徴収 あり	徴収 なし	2 ヶ月	約 3 ヶ月



## 結果

Aさんの標準報酬月額を20万円とすると(40歳未満)  
会社負担分(月) = 健康保険(9,240円) + 厚生年金保険(15,704円)  
= 計24,944円 2ヶ月分とすると49,888円の節税

つまり会社として採用する場合には、月初に入社してもらい、退職するならば月末の前日が有利であるということになります。上記は1名換算ですが、新入社員が多数の場合はかなりの節税となります。

## (2) 被保険者になれない人を大いに活用する

健康保険及び厚生年金保険の適用事業所に勤務している人でも、一定の条件に該当すれば、健康保険及び厚生年金保険の被保険者の適用から外れることになるため、保険料が発生しないことになっています。

健康保険及び厚生年金保険の被保険者の適用条件について以下にあげています。

### 被保険者の適用条件について

被保険者適用除外	被保険者に該当する場合
A 日々雇い入れられる人	日々雇い入れられる人が、引き続き1ヶ月を以上使用されることになったとき
B 2ヶ月以内の期間を定めて使用される人	2ヶ月以内の期間を超えて引き続き使用されることになったとき
C 季節的業務(4ヶ月以内)に使用される人	継続して4ヶ月を超えて使用される見込の人は当初から加入する
D 臨時的事業の事業所(6ヶ月以内)に使用される人	継続して6ヶ月を超えて使用される見込の人は当初から加入する
E 労働時間が正社員の4分の3未満の人	常時雇用関係があり、労働時間が正社員の4分の3以上の人は加入する

## (3) 正社員を少なく短時間雇用者を多く雇用する

健康保険及び厚生年金保険の適用事業所に勤務する労働者は、本人の意思とは関係なく、健康保険及び厚生年金保険の被保険者となり、保険料が徴収されます。

ただし、被保険者の適用除外に該当する人を多く使用することによって、それだけ保険料の節税につながります。

## 適用除外要件

労働時間等が一般の正社員の労働時間の4分の3未満の短時間労働者  
(1日6時間未満 もしくは 月15日未満)

例えば、40歳未満の人を標準報酬月額15万円(賞与なし)で10人雇用したとします。勤務形態は1日8時間で月20日とすると、厚生年金被保険者に該当するため、以下の保険料が発生します。

## 保険料

標準報酬月額15万円の場合	健康保険料	7,065円	厚生年金保険	11,778円
被保険者10名				
健康保険料	= 7,065円 × 10名 = 70,650円(月額)			
厚生年金保険	= 11,778円 × 10 = 117,880円(月額)			
				合計: 188,530円
年間保険料計: 2,262,360円				

この10名の勤務時間を短くして、1日6時間未満もしくは月15日未満にすると前述の保険料の節税になります。

## (4) 高年齢者を大いに活用する

平成18年4月に「高年齢者雇用安定法」が改正され、60歳以降も労働者を雇用すべき義務が企業に課せられました。

ひとくちに60歳代といっても人によってはまだまだ活力もありますし、子どもが成人していて家族を養う必要が少ないため、給与を低く抑えることができます。また、長年培った能力があるため費用をかけて育てる必要もありません。

さらに70歳以上の人を雇用した場合には、健康保険の被保険者には該当しますが、厚生年金の被保険者にはならないため、社会保険料は半額程度となります。

	50歳代の求人	60歳代の求人
雇用状況	正社員	嘱託
家族にかかる費用	ある	ほぼない
月給	45万円	15万円
賞与	70万円(年1回)	なし
会社負担の年間保険料	857,150円	239,616円
60代以降の嘱託を雇用すると年間で617,534の節税		

## 2 労働者災害補償保険料の節税対策

### ■ 1 事業のやり方を見直す

#### (1) メリット制を大いに適用する

労働者災害補償保険料率は、事業の種類ごと、そしてその災害率に応じて決められています。ただし、同じ事業でもその設備や作業環境、災害防止への努力などによって災害の発生率に差が生じます。

メリット制とは、労働災害を防止する為に努力した事業主への特典として、労災の保険料率を下げて保険料を安くしようとするものです。

納付された保険料額等と支給した保険給付等の額の比率に応じて継続事業(一括有期事業を含みます)の場合には保険料率、有期事業の場合は、確定保険料の額を上げ下げします。

ただし、このメリット制は全ての事業に該当するものではありません。継続事業のメリット制を例にその条件をみましょう。

#### 要件その1

連続する3保険年度中の各保険年度において以下のうちいずれかに該当するもの  
100人以上の労働者を使用する事業  
20人以上100人未満の労働者を使用する事業であって、災害度係数が0.4以上であるもの  
一括有期事業については、各保険年度の確定保険料が100万円以上

#### 要件その2

上記 ~ のどれかにあてはまり、かつ連続する3保険年度中の最後の保険年度に属する3月31日において、保険関係成立後3年以上経過していること

#### 例

コンクリート製造業で労働者を100人使用した場合において、100人の賃金が5億円とすると保険料が1000分の14で、保険料総額は700万円になります。  
災害防止などでメリット制を使うことができ、保険料率が1000分の13になったとすると、同じ賃金でも保険料は650万円となり、50万円の節税になります。



## 事業の多角化

事業の多角化を検討していますが、どのような考え方で検討すればよいのでしょうか？ また、注意するポイントはありますか？



多角化とは、市場・製品ともに新しい分野へ進出することです。

多角化には大きく分けて関連型多角化と非関連型多角化の2種類があります。

関連型多角化は、既存事業と関連のある事業に進出する形態で、一般的に自社の経営資源が活用でき、シナジー（相乗）効果が期待できるとともにノウハウも活用できるなどというメリットがある反面、多角化に伴う企業成長に限界があるというデメリットがあります。

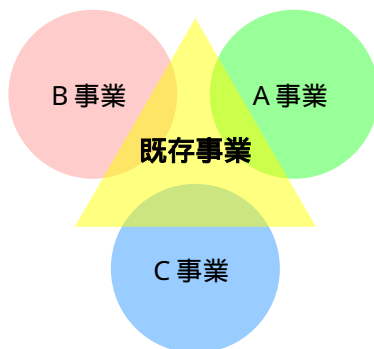
一方、非関連型多角化は、既存事業と関連のない事業に進出する形態で、ノウハウがない事業へ進出するため一般的にハイリスクハイリターンな多角化と呼ばれています。そのリスクを軽減する手段としてフランチャイズチェーン（FC）への加盟があります。

FC加盟の最大のメリットは、ノウハウがなくても短期間に事業展開が可能である点です。

自社が多角化を進める際には、まず経営理念やビジョンとの整合性を点検する必要があります。矛盾しているのであれば多角化すべきではありません。

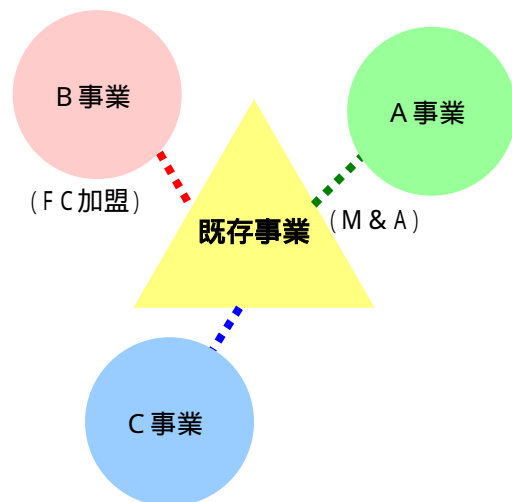
また、自社の経営資源やノウハウの点検も重要です。自社の経営資源が不足していれば、FCへの加盟や、M&Aといった手法を検討する必要があります。

多角化には必ずリスクを伴いますので、シナジー効果や外部資源を有効に活用するなど、リスクを最小限にする方法を検討すること、が最大のポイントです。



### 【関連型多角化】

重なる部分が既存の経営資源でシナジー効果を発揮する



### 【非関連型多角化】

シナジー効果はないが、企業成長の可能性は大きい

## 経営データベース ②

ジャンル: 経営実務 > サブジャンル: 経営手法



### 技術経営を成功に導く方法

技術経営を成功に導くポイントについて解説をお願いします



技術経営を成功に導くポイントを7つにまとめました。

#### 1. コア技術の見極め

技術経営には、競争力のある技術・ノウハウが必要です。そのためには自社の競争力の根源であるコア技術がどこにあるのかを見極め、常にコア技術を洗練させていくことが重要です。

#### 2. 社員の意識改革と社内体制の見直し

社内体制を見直し、新しいことに挑戦できる態勢への足固めをすることが必要です。また、社員の意識改革とモチベーションを高めるために、確固たる理念やビジョンを示すことも必要です。

#### 3. 競争優位のポジションの見極め

目指すべきは競争優位のポジションの確立にあります。そのためには経営者が5年後、10年先を見極め、正確なマーケット分析を行うべきです。その際、「差別化戦略」と「集中戦略」の両面から行うことがポイントとなります。

#### 4. 徹底したマーケットイン

徹底した顧客志向が必要です。顧客志向経営を実践することは、マーケティング力強化につながるからです。

#### 5. 効果的なアライアンス戦略

技術経営を成功させる上では、技術・製品・市場の集中と選択が必要です。それだけに足りない経営資源を外部から調達したり、新規事業の付加価値を高めたり、事業化を加速させる効果が期待できるパートナーとのアライアンス戦略は重要です。

#### 6. 従業員のモチベーション向上

技術経営においても人材の育成・確保、モチベーションやインセンティブの付与は重要な要素でもあります。

#### 7. 常に危機感をもつ

技術経営で目指すところのニッチトップがいる競争優位のポジションは、企業規模が大きくなるにつれ危ういものとなる可能性があります。

技術経営とは常に技術革新に取り組んでいる状態であり、自己革新能力を高めていくことです。経営者は常に5年～10年先を見通す努力を怠らず、企業の成長やマーケットの変化に応じて戦略を軌道修正するも必要です。