

# みどり通信

第151号 2008. 4. 7

## CONTENTS

|             |    |           |    |
|-------------|----|-----------|----|
| ● 一言発言      | P1 | ● FX2活用事例 | P8 |
| ● 税務        | P3 | ● これからの研修 | P9 |
| ● 社会保険      | P5 | ● あとがき    | P9 |
| ● 生命保険      | P6 | ● 営業カレンダー | P9 |
| ● 一倉 定 経営心得 | P7 |           |    |



田上町梅林公園 (4/5撮影)

| 社長 |  |  |  | 担当 |
|----|--|--|--|----|
|    |  |  |  |    |

※ 貴社（貴事務所）で回覧してください。



# “ひと言、発言”

今月のひと言発言は、当事務所のホームページ (<http://www.yamanobo-zeirishi.jp/>) に毎日更新中のコーナー「所長のひとりごと」) を掲載いたします。

次の内容は、4月7日のホームページ掲載のものからです。

## 『ツキのある人からツキを運んできてもらうには・・・』

以前何度かこのコーナーで取り上げている西田文郎著の“強運の法則”からです。この本によると、ツキのある人はプラス思考のツキ人間としか付き合わないという原則があるそうです。だから、ツキのある人からツキを運んできてもらうには「あいつはツキ人間だ!」と認めてもらわなければいけないとのこと。端的に言うと、ツキを掴む必須要件としては、実際に優秀であるよりも、「あいつは優秀だ」と思われることの方がはるかに重要であるということのようです(実際に努力家であるよりも努力家だという評価の方が大事であり、実際に能力があるより、能力がある人間だという評価が大事ということ)。

それは、どんなにすごい能力があっても、どんなに優秀でも、どんなに努力家でも、そう認められない人間のところにわざわざツキをはこんでくるモノ好きはいないという考えからです。

著者の西田氏が、以前、あるツキのないJリーグのサッカー選手に、「監督の前では、どんなときでも元気をアピールしろ」と指導したことがあるそうです。そのことについて次のように書かれています。

…このとき私は、彼がツキを掴む方法として「本当は落ち込んでもいい。心ではふてくされてもかまわない。ただし、監督の前では元気をアピールしろ」と教えた。

このときの彼は、まさにツキのない典型であった。なかなか試合に使ってもらえず、監督との不仲がささやかれていた。それゆえ彼は、「このチームにいる限り、自分の出番はない」とあきらめてさえいた。



だから、このツキのない現状を打破し、試合にでるためには、監督に「こいつを試合で使ったら、きっと勝つ」と思われるようになれと言ったのだ。そして、「クサらない自分」「落ち込まない自分」というアドバイスをした翌週、久しぶりに試合に起用されるというツキが彼に舞い込み、そのツキの波にのった彼は、その後すっかりレギュラーに定着してしまった。

つまり、繰り返しになるが、大切なのは内身ではなく、ラッピングであり、他人に「あいつはツイてる」「あいつなら任せても大丈夫だ」と思われることなのである…

ここで、著者は、くれぐれも言うておくがと前置きをして「実際にイメージ通りに自分を変えようなどと無理をすることは少しもないのである」と付け加えています。その理由は、“10万台に相当するスーパーコンピュータであるあなたの脳は、無意識のうちに他人に貼られたレッテルに反応し、必ず条件付けられたデザインの自分になってしまう”からだそうです。

要は、こうみられたいという理想の自分像をデザインしそれを演じ続けることによりいつかそれが脳に条件付けられて「イメージの自分」が「本当の自分」になるからとのこと。

西田氏は、そのイメージデザインづくりのプロセスは、次の3つの工程からと述べています。

- ① あなたがまわりからどうみられているかを検証する。
- ② 現状のセルフイメージをまとめて、課題点を明らかにする。
- ③ ①と②の結果を踏まえて、今後のあなたのイメージ設計をする。

まず、①は、人目を気にすることからだそうです。

この西田氏のツキ・運についてのセミナーに、今月参加してきます。お客様企業始め多くの方のツキや運が更に良くなってもらえればという願いから…

今日は、週の始まり。張り切っていきましょう…。

## 平成20年3月31日期限切れ租税特別措置法について

ガソリン税暫定税率については、既に皆さんご承知のことと思います。ガソリンの値下げについては、私一個人消費者としては実際に出費が減ったという実感がありますので喜ばしい限りですが、この問題ばかりが大きく取り上げられている中、実はこの3月31日で期限切れとなったものが他にもたくさんあります。

参考までに、次頁に財務省ホームページ発表の一覧を掲載してみました。

(これ以外の一部のものについては、適用期限を5月31日まで延長して取り扱うこととなりました。例えば、土地売買取引に係る所有権移転登記等の税率軽減については2%が1%に軽減されていまして、延長されなければ、なんと、税額が倍！になってしまるところでした。)

気になる中身について確認してみますと・・・

- ◇中小企業者等の機械等取得の特別償却または特別控除
- ◇中小企業者等の少額減価償却資産の特例
- ◇交際費等の損金不算入
- ◇欠損金の繰戻しによる還付の不適用

など、取扱いに気をつけなければならぬものが色々と見受けられるようです。

例えば、少額減価償却資産につきましては、今までは30万円未満のものは購入時に全額費用・損金処理できましたが、期限切れのまま原則的な取扱いに戻った場合、10万円未満は全額で、10万円以上20万円未満は3年での一括償却、20万円以上はそれぞれの資産の法定耐用年数で減価償却するといったこととなりますが、今後の改正法案の成立内容では、「4月1日以後開始事業年度」「4月1日以後支出分」等から適用とした納税者有利の規定（＝現行の軽減を継続・拡充する措置法等）について、改正法案の施行後に「納税者有利の遡及適用」により救済・治癒されるようです。

今後の動向や、その他の内容につきましてはタイムリーに監査訪問時等でご案内させていただきますが、まずは疑問等あればお気軽に各担当者までご相談いただけたらと思います。

○適用期限が経過した租税特別措置(条文順)

| 措置・施策名                                  | 適用期限                     | 根拠条文(租税特別措置法)       |
|---|--------------------------|---------------------|
| 民間国外債等の利子・発行差金の課税の特例                    | H20. 3. 31               | 措6、41の13、67の16      |
| 試験研究を行った場合の法人税額の特別控除(控除率の加算措置に係る部分)     | H20. 3. 31<br>(個人はH20年分) | 措10、42の4、68の9       |
| エネルギー需給構造改革推進設備等を取得した場合の特別償却又は法人税額の特別控除 | H20. 3. 31               | 措10の2、42の5、68の10    |
| 中小企業者等が機械等を取得した場合の特別償却又は法人税額の特別控除       | H20. 3. 31               | 措10の3、42の6、68の11    |
| 情報基盤強化設備等を取得した場合の特別償却又は法人税額の特別控除        | H20. 3. 31               | 措10の6、42の11、68の15   |
| 教育訓練費の額が増加した場合の法人税額の特別控除                | H20. 3. 31<br>(個人はH20年分) | 措10の7、42の12、68の15の2 |
| 公害防止用設備の特別償却                            | H20. 3. 31               | 措11、43、68の16        |
| 地震防災対策用資産の特別償却                          | H20. 3. 31               | 措11の2、44、68の19      |
| 特定電気通信設備等の特別償却                          | H20. 3. 31               | 措11の4、44の4、68の23    |
| 再商品化設備等の特別償却                            | H20. 3. 31               | 措11の6、44の6、68の26    |
| 障害者を雇用する場合の機械等の割増償却等                    | H20. 3. 31               | 措13、46の2、68の31      |
| 優良賃貸住宅の割増償却                             | H20. 3. 31               | 措14、47、68の34        |
| 金属鉱業等鉱害防止準備金                            | H20. 3. 31<br>(個人はH20年分) | 措20、55の5、68の44      |
| 特定災害防止準備金                               | H20. 3. 31               | 措20の3、55の7、68の46    |
| 中小企業者等の少額減価償却資産の取得価額の損金算入の特例            | H20. 3. 31               | 措28の2、67の5、68の102の2 |
| 海外投資等損失準備金                              | H20. 3. 31               | 措55、68の43           |
| 交際費等の損金不算入                              | H20. 3. 31               | 措61の4、68の66         |
| 使途秘匿金の支出がある場合の課税の特例                     | H20. 3. 31               | 措62、68の67           |
| 欠損金の繰戻しによる還付の不適用                        | H20. 3. 31               | 措66の13、68の98        |
| 退職年金等積立金に対する法人税の課税の停止                   | H20. 3. 31               | 措68の4               |
| 住宅取得等資金の贈与に係る相続時精算課税制度の特例               | H19. 12. 31              | 措70の3、70の3の2        |
| 清酒等に係る酒税の税率の特例                          | H20. 3. 31               | 措87                 |
| ビールに係る酒税の税率の特例                          | H20. 3. 31               | 措87の6               |
| 移出に係る揮発油の特定用途免税                         | H20. 3. 31               | 措89の3               |
| 石油化学製品の原料用特定揮発油等に係る石油石炭税の選付             | H20. 3. 31               | 措90の5               |
| 特定の重油を農林漁業の用に供した場合の石油石炭税の選付             | H20. 3. 31               | 措90の6               |

## 4月から医療保険が変わりました

### ■75歳以上の方

後期高齢者医療制度(長寿医療制度)が創設。

### ■40歳から74歳の方

内臓脂肪型肥満に着目した健診が変わりました。  
(特定健診・特定保健指導がスタート)

### ■65歳以上の方

療養病床入院時の食費・居住費を負担する方の対象年齢が65歳以上に拡大されました。

### ■70歳から74歳の方

医療費の自己負担割合が2割に引き上げられました。  
(1年間は凍結され、平成21年3月までは1割負担)

### ■要介護のご家族がおられる方

医療費と介護費用の自己負担を合算できる制度が創設されました。

### ■未就学の子供がおられる方

小学校入学前までは2割負担になりました。  
(自己負担が軽減される対象年齢が拡大)

### ■特定保険料が設定

高齢者の支援にあてられる保険料を明確にするため、一般保険料を基本保険料と特定保険料に分けることになりました。

#### ●基本保険料

加入者への医療給付、健康づくりを支援する保健事業などにあてる保険料。

#### ●特定保険料

高齢者への支援金や納付金などにあてるため保険料。

詳しいことは、当事務所担当職員までお問い合わせください。



今日のテーマ

役員の退職金について



今月は役員の退職金がテーマです。役員退職金につきましては、既に皆様ご存知だと思いますがあらためて内容を確認していきたいと思えます。

1. 役員退職金「適性額」の算出方法

※ <参考> 会長3.0 社長3.0 専務2.5 常務2.3 取締役2.0

$$\text{役員退職金} = \text{退職時の役員報酬月額} \times \text{役員通算在任年数} \times \text{役位の功績倍率(※)}$$

2. 従業員規模別平均退職金支給額

(万円)

| 全産業<br>全規模 | 従業員規模      |                    |                    |                      |                        |              |        |
|------------|------------|--------------------|--------------------|----------------------|------------------------|--------------|--------|
|            | 100名<br>未満 | 100~<br>300名<br>未満 | 300~<br>500名<br>未満 | 500~<br>1,000名<br>未満 | 1,000~<br>3,000名<br>未満 | 3,000<br>名以上 |        |
| 平均         | 7,480      | 3,960              | 4,981              | 5,174                | 11,862                 | 12,496       | 21,578 |

政経研究所「役員の退職慰労金」(2004年度)

◎上記のとおり、退職金には適正な設定と算出が必要になります。額は一覧表にあるように規模によってバラバラですが、きちんと根拠になるもの「役員退職金規程等」を作成する必要があります。

法人税施行令第72条により、過大な退職金は損金不算入になる可能性がありますので注意が必要です。

まずは各担当者までお問い合わせ下さい。

<西丸保幸>

# 一 倉 定 の 経 営 心 得 シ リ ー ズ

その八十九

組織というものは、いったん出来上がると、奉仕すべき対象よりも、組織それ自体の存続のほうが常に優先するという危険をはらんでいる。

組織というものは、いったんこれが生まれると、「組織自体の存続」のみが重要な命題となってしまうという恐ろしいものなのである。組織を存続させるための最重要条件は、「変化を阻止する」ということである。変化は常に組織のピンチを意味し、指導者失脚の危険を伴うからである。：

組織の暴威は、会社の業績を低下させることなど朝飯前、会社をつぶしかねない危険極まりないものである。：

企業体はお客様がなければ、それ自体が存在しない。お客様の要求にこたえなければ企業はつぶれてしまう。そして、お客様の要求は常に変わり続ける。変わり続けるお客様の要求にこたえるためには、企業体自身もこれに合わせて変わり続けなければならぬのである。：

我々は「変化に対応できる」全く新しい組織理論を持たなければならない。



# FX2活用事例 第7回

## FX2(戦略財務情報システム)を利用して経営者がとった行動とは？

### Hさん(農業)の場合

Hさんは主に米、麦、大豆を生産しています。以前からFX2で**農作物毎に部門別管理**を行い、それぞれの**変動損益計算に予算をセット**して利用しています。

#### Hさんの気づきと悩み

- ・「麦」は補助金をもらっている割に生産性があまり高くないということ。
- ・売り上げの少ない時期に何か生産出来ないだろうかということ。

#### 経営者のイノベーション

そこで思い切って「麦」の生産をやめ「春そば」を生産することに決めました。(部門別管理を実践することにより各部門の生産性が判断出来ます。)  
「春そば」は麦よりも付加価値が高く、他ではあまり生産していない為**やってみたい!**と思われたそうです。

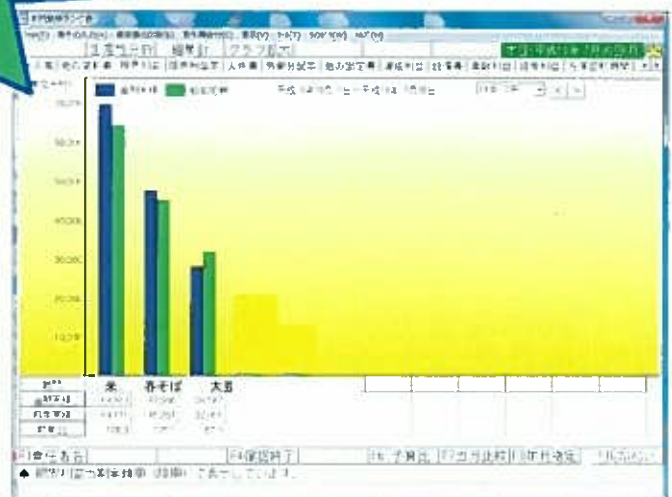
麦から春そばに商品を切り替えたことで

**今では利益を10倍にすることが出来ました。**

※ 生産性 =  $\frac{\text{収益(または付加価値)}}{\text{投入費用}}$

経営者が確認している画面は  
主にこの2か所です。

| 部門   | 売上      | 変動費    | 利益     | 売上      | 変動費    | 利益     |
|------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|
| 1 米  | 100,000 | 80,000 | 20,000 | 100,000 | 80,000 | 20,000 |
| 2 米  | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 3 米  | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 4 米  | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 5 米  | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 6 米  | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 7 米  | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 8 米  | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 9 米  | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 10 米 | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 11 米 | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 12 米 | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 13 米 | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 14 米 | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 15 米 | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 16 米 | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 17 米 | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 18 米 | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 19 米 | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |
| 20 米 | 10,000  | 8,000  | 2,000  | 10,000  | 8,000  | 2,000  |



- Hさんの成功要因は①確認したい指標で部門別管理を行っていること。  
②部門毎に業績確認をすることで現状と問題点を把握した。  
③問題点を克服し付加価値の高い商品を投入した。

**FX2が基となりイノベーションを起こして成功!!**

# これからの研修

新潟原点の会

三条商工会議所

5月9日(金) 9:00 ~ 12:00

## ◆◇ 山口会計営業カレンダー ◇◆

赤は山口会計の休業日



| 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 |    |    |    |

| 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 |

### あ と が き

最近ようやく暖かくなり、桜の花びら舞う季節となりました。私は毎年弥彦神社の桜を見に行くのを楽しみにしているのですが、まだまだ少し先のようです。

入所して早1年が過ぎました。これまで多くのことを学ばせていただき、経験させていただきましたが、これらのことを仕事に活かしていくため、きちんと整理し自分の血肉に変え、地味でもしっかりと音を張った花をさかせていきたいです。

和久井智弘

### 関与先企業さまへお知らせ

お客様の広告チラシ等がございましたら、月1回発行のみどり通信発送先、すべてに無料で同封いたします。お気軽にお申し付けください。

発行 山口 昇税理士事務所

加茂市旭町15番30号 TEL 0256-52-6869 FAX 0256-52-1674

http://www.yamanobo-zeirishi.jp/ e-mail:yn@tkcnf.or.jp