

みどり通信

第152号 2008. 5. 8

CONTENTS

● ひと言発言	P1	● FX 2 活用事例	P7
● 税務	P3	● ニューフェイス	P8
● 社会保険	P4	● これからの研修	P8
● 生命保険	P5	● あとがき	P8
● 一倉 定 経営心得	P6	● 営業カレンダー	P9



どこの庭も色とりどりの花でいっぱい (5/8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、5月8日のホームページ掲載のものからです。

『さらに運が良くなるように・・・』

4月26日のこのコーナーで衝撃的なセミナーに出席と書かせていただきましたが、そのセミナーは、以前紹介させていただきました、日本経営合理化協会から出版されている「強運の法則」の著者西田文郎さんの静岡でのセミナーです。テーマは、「ツキの大原則」。

内容の一部を紹介すると・・・

- ① 人間の潜在能力を発揮させるには、マイナス思考を払拭させ、プラス思考を植え付けること。
- ② 人間の脳の仕組みは皆同じであり、10桁の自分の電話番号を覚えていることができ、笑ったり泣いたりする人は天才になれる資質があり、どんな夢でも実現できるようにできている。
- ③ ついている人と付き合わないで成功できないことになっている。
- ④ ツキのない人とつきあっているとツキのない病気になってしまう(できることもできないと思ってしまう)。
- ⑤ でっかいことを言う(言ったり思ったりするだけでは税金はかからない)。
- ⑥ 目標達成イメージを持ち、限界イメージは持たない。達成イメージがないとできないことばかり考える、できないことが常識と思ひこむ、行動する前にあきらめている、まったく根気がなくなる。しかし、目標達成イメージになると追求し続け楽しくなる。やる気は右脳で決まる。

- ⑦ これ以上無理だと人が思う限界は真の限界ではなくそのほとんどが心理的限界。心理的限界はマイナス思考になった瞬間に訪れるため、マイナス思考の人はすぐ限界を感じプラス思考で強気な人はなかなか限界を感じない。真の限界は自分が思った限界の遙か先にある。
- ⑧ 心の栄養は良いイメージを持つこと(思いと口に出す言葉に注意する)。
- ⑨ ツキの原則を生かし徹底的につきまくる。自分はずいていると思う。ツイテイル人と付き合う。
- ⑩ 闘争心は行動と成功のエネルギー。
- ⑪ 感謝は自分を強くするエネルギーであり、超一流人が持つエネルギー。
- ⑫ 毎朝ツイテイルと思うことと、毎晩運を感じて寝る。
- ⑬ 一方思考(己があり人がいる)ではなく、六方思考(人がいて己がある)とする。六方(1.両親・親戚 2.家族 3.お世話になった師 4.友人・知人 5.自然(大気・空気・天) 6.自然<土・食べ物>)に感謝すると成功する。
- ⑭ 他喜力(己より人様を喜ばせる)で生きる人が成功する。
- ⑮ マイナス言葉は、動作と共にプラス言葉に塗り替える
- ⑯ 人を喜ばせることが大好きな人が成功している。
- ⑰ 成功者は、将来に対して肯定的(前向き)に錯覚している人。
- ⑱ 現実に能力の差が生じているのは心理面(脳が何を考え、どう思うか)に原因があり、誰の脳でもこれをコントロールする方法を身につければ、驚異的な能力を発揮できる。
- ⑲ いつもワクワクすること。成功したからワクワクしたのではなく、ワクワクしていたから成功する。
- ⑳ 今までの人生はウォーミングアップ。これからがスタート。ますます自分は良くなるというふうに思うこと。

お客様及びスタッフやかかわる全ての人(三方よし)にこのツキの大原則を身につけていただき、更に運がよい人生になってもらうようフィードバックしていきたいと思っています。

税理士 山口 昇

平成20年度税制改正の内容について

先月30日に、平成20年度税制改正に関する法律が公布・施行されました。ガソリン税についてはご承知の通り、暫定税率復活となりました。（暫定税率のない、給油時の支払額が少なかった期間が短すぎて、なんだかこちらのほうが“暫定”みたいでしたが…。）

主なものについて、それぞれ取扱いが決まりましたので簡単にご紹介します。

◇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

これらは、4月1日に遡って適用され、従来通りの取扱いとなります。

◇欠損金の繰戻しによる還付の不適用

こちらは、4月1日からではなく4月30日から適用となります。（その結果、4月1日から29日までが期末の法人は、欠損金の繰戻し還付ができることとなります。）

◇土地売買取引に係る所有権移転登記等の税率軽減

本則では、税率20/1000の登録免許税を10/1000に軽減していましたが、期限切れで一気に倍増とはせず、今後3年間で段階的に引き上げることとしました。

・平成21年3月31日までは・・・10/1000（現行通り）

・平成22年3月31日までは・・・13/1000

・平成23年3月31日までは・・・15/1000

となります。土地の取得を考えていらっしゃる方は、ぜひご参考に。

◇住宅の省エネ改修促進税制（住宅ローン控除制度の特例）を創設

こちらは、居住家屋について一定の省エネ改修を含む増改築等を行った場合に、要件を満たせば、その工事に充てた借入金残高の一定割合を所得税額控除する、といったものです。（詳細については、またあらためてご紹介できればと思います。）

ここに掲げさせていただいたものはごく一部のものになります。質問確認等、お気軽に各担当者までお問い合わせいただければと思います。

担当：西丸 保幸

社会保険 Q&A

Q

私は今月末で会社を辞めようと思っています。社会保険に加入していますが、月末に辞めると社会保険料の負担が変わると聞いたのですが…。

A

通常、厚生年金の保険料は、資格を取得した月(入社した月)から、資格を喪失した月の前月分まで支払います。

厚生年金の資格喪失日は「退職日の翌日」ですから、退職日を月末にすると、資格喪失日は翌月1日となって月をまたいでしまい、「退職した月」の保険料負担が発生してしまうのです。

社会保険料の徴収は月単位なので、月末以外の日に退職すれば、前記のような「退職した月」分の保険料負担をなくすることができます。

< 参考 >

① 8月30日(月末日前日)に退職した場合

資格喪失日 8月31日
社会保険料 資格を喪失した月の前月である7月分まで徴収

② 8月31日(月末日)に退職した場合

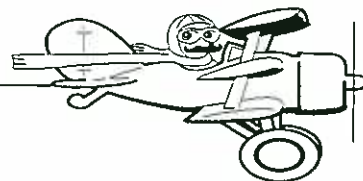
資格喪失日 9月 1日
社会保険料 資格を喪失した月の前月である8月分まで徴収

退職日	資格喪失日	7月分給与	8月分給与
8月30日	8月31日	6月分の保険料天引き	7月分の保険料天引き
8月31日	9月 1日	6月分の保険料天引き	7・8月分の保険料天引き

※ 退職後第一号被保険者になる場合は、国民年金の納付期限は翌月の末日となるため、①では8月分を9月末までに、②では9月分を10月末日までに納めます。

今日のテーマ

役員の退職金について



今回も前回に引き続き役員退職金規程につきまして検証してみたいと思います。

1. 役員退職金規程の必要性

- 「過大な役員退職金」として損金算入を否認されないため。
損金算入が認められるためには、適正な算定基準に従った支払が必要。
- 死亡した経営者や役員の遺族にきちんと死亡退職金が渡るようにするため。
死亡保険金受取はあくまで法人でありその用途は自由である。規程が無い場合は他の目的で資金が使用されてしまう場合があり遺族は何も言うことが出来ない。

2. 「規程」作成および承認について

規程承認までの流れ

「取締役会」
または
「株主総会」
にて「規程」
の作成および
承認
を行う。

「規程」制定に
関する取締役会
または株主総会
の「議事録」
作成及び保管。

重要！

社長1人で
役員退職金
規程を作る
ことは出来
ない。

◎上記のとおり役員退職金規程は重要な役割を担っているばかりか、それなりの手続きが必要なことがわかりただけだと思います。ある調査によると、既に57.6%の企業が役員退職金規程を作成しているとのことですが、裏を返すと半数弱は規程が整備されていないと言えます。また、規程が古くなっていて現状にそぐわない場合もあります。お気づきの点がございましたら、是非一度担当者まで、退職金規程の見直しについて声をかけてみて下さい。

一 倉 定 の 経 営 心 得 シ リ ー ズ

その九十

よい組織とは、
優れた顧客サービスができ、
競合他社と戦って勝てる組織である。

よい組織を定義づけてみると、それは「優れた業績をあげられる組織」という他にはない。そして優れた業績をあげられる組織の実体は二つしかない。優れた顧客サービスができる組織と競合他社と戦って勝てる組織である。：正しい組織原理の根幹をなすものは、「変化に対応する」企業の特性を踏まえたものであることはいままでもない。

しかもそれは企業の二面性―一つは「顧客の要求を満たす」という企業本来の任務を果たすための「サービス集団」であり、もう一つは競合他社と戦って勝たなくてはならないという、生き残るための「戦闘集団」という二つの面を兼ね備えていなければならないのだ。：

組織の長である社長は、右の二面性を踏まえた上で組織を指導し、運営していかなければならない。

M社(製造業)の場合

会社の状況

FX2を使い始めて1年が経過します。工程毎に部門別管理を行っています。
 (第一工程を〇〇部門、第二工程を〇〇部門というように各工程を管理しています。)
 他の会社との違いは、作業工程の中で仕損じた材料を金額換算しています。
 たとえば、5時間かけて作ったけれど失敗したならば1時間あたりの加工単価が¥1,000円であれば¥1,000×5=¥5,000となります。

社長の行動の変化から

社長はFX2の変動損益計算書を毎月の社内会議でプロジェクターで映すとともに金額換算したものを全体会議で図るようになりました。

社長は

「〇〇部門でこういう理由で損が出ました。今月は30万損しましたがこれがなくなればその分ボーナスが払えるのに」と言います。

その結果、社員がますます頑張るようになり、仕損じた材料が減りました。

そしてFX2を利用しはじめて1年が経過し

経常利益を倍増することが出来ました。

社長はこの画面を全体会議で
利用しています。

行	項目	当 期	前 年	前年比	前年比	当期実績	前年比	予算比
1	売上高	332,785	333,978	100.0	99.2	381,182	114.2	114.2
2	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
3	売上高	1,756	16,385	7.5	76.7	16,202	8.4	70.5
4	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
5	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
6	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
7	売上高	121,029	124,173	102.5	97.5	93,703	66.7	137.0
8	売上高	121,029	124,173	102.5	97.5	93,703	66.7	137.0
9	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
10	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
11	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
12	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
13	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
14	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
15	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
16	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
17	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
18	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
19	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
20	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
21	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
22	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
23	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
24	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
25	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
26	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
27	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
28	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
29	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
30	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
31	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
32	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
33	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
34	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
35	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
36	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
37	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
38	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
39	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
40	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
41	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
42	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
43	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
44	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
45	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
46	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
47	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
48	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
49	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
50	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
51	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
52	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
53	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
54	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
55	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
56	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
57	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
58	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
59	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
60	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
61	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
62	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
63	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
64	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
65	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
66	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
67	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
68	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
69	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
70	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
71	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
72	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
73	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
74	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
75	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
76	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
77	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
78	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
79	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
80	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
81	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
82	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
83	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
84	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
85	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
86	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
87	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
88	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
89	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
90	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
91	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
92	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
93	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
94	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
95	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
96	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
97	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
98	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
99	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100	売上高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

成功要因は
 工程毎に部門別管理することにより
 社員全員で情報共有出来たことです。
 FX2をうまく活用し
 経営に役立て
 ましょう！

ニューフェイス

はじめまして。4月8日に入社させて頂きました、内山千春と申します。

入社して1ヶ月が経ちました。異業種からの転職という事もあり全ての業務が新鮮で感動と知ることの面白さを毎日体験しています。自分に何を求められているのか何ができて何ができないのか、どうすればできるようになるのかを考えて、日々笑顔で元気にやっていきたいと思えます。

そして、所長をはじめ事務所の方々は親切で、お客様と関わる全ての人達への愛情で溢れていて、キラキラ輝いて眩しく感じる程です。そんな先輩方の様に、お客様に感動して頂ける人物に早くなれるように精進しますので宜しくお願い致します。



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
事業承継セミナー	当事務所研修室	5月15日(木) 18:30 ~ 20:30

あ と が き

5月に入り、あちこちの田んぼで田植えが始まりました。5月は私の大好きな季節で、緑のじゅうたんが目優しく心を癒してくれます。加茂は加茂山公園や加茂川など自然が豊富にあり、とても大好きな所です。特に加茂川の土手沿いを車で走って見える山々の姿は私が一番好きなロケーションです。この季節、久しぶりに公園を散策して気持ちをリフレッシュしようと思っています。

星 野 千香子

◆◇ 山口会計営業カレンダー ◇◆

赤は山口会計の休業日

5月

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



6月



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					

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