

みどり通信

第165号 2009. 6. 5

CONTENTS

● 一言発言	P1	● 損害保険	P8
● 一倉 定 経営心得	P4	● FX 2 活用事例	P9
● 税務	P5	● これからの研修	P10
● 社会保険	P6	● あとがき	P10
● 生命保険	P7	● 営業カレンダー	P11



ペチュニア・ブリエッタ



ブルーサルビア



サンビタリア



サフィニアブルーケーキ

6/4に花を植えました。成長が楽しみです。

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、6月5日のホームページ掲載のものからです。

『こんな時代だからこそ、経営計画を…』

今年も既に新年をむかえてから5ヶ月が経過。皆さんは、初詣等に神社にお参りに行かれたのでは。その際、「幸せになりますように」と、お願いしたのではないのでしょうか。

昨日スタッフ全員で参加したセミナー講師の坂本先生(テーマは“こんな時代だからこそ、会計で会社を強くする”)は、次のように述べていました。

「神様に、幸せになりますようにと祈っても、あなたのいう幸せがどういうことが幸せなのか理解できなければ、かなえようともかなえることができるはずがない。だから、お願いする場合は具体的にしなければならない。例えば、“1日6時間勉強するから〇〇大学へ受からせてください”という具合に。具現化すれば、いろいろな協力者があらわれてくるというもの。」

要は、企業経営も同じで、『具体的になりたい目標を定め、そのための計画をしっかり作り上げて行動することが大事』というたとえでの話でありました。

未曾有の経済環境。ただ、大変だ大変だと言い続けても何の解決にもなりません。

「計画を立てろと言われても、明日すらわからないのに1年先のことなんか立てられ

るはずはない」と言われる方がおられます。しかし、わかったら立てる必要はないのではないのでしょうか。わからないからこそ、あるべき姿を定め、それを実現するための計画を策定し、全員で行動するという目標が必要であります。それを実行する企業が生き残り、できないと言い続けている企業が淘汰される時代なのです。

そこで、当事務所では、今後“自社の5ヶ年経営計画策定セミナー”を今月23日実施いたします。朝から夕方まで丸一日かけて、少数(5社程度)で現状の分析と5年後のビジョンに基づく5ヶ年数値計画書を作成するセミナーです。来客も電話もない環境の中、じっくりと企業理念やビジョンを考えることができます。5年後の会社の将来像(事業領域や事業規模)が定まります。集合方式のため他の参加者と意見交換が行えます。

当日は、自社の経営計画書ができあがりお持ちいただくことになります。

トップが丸一日をかけて将来を見据え方向性を定める場にしようではありませんか。単なる数値設定だけではなく、キャッシュフローや人員計画、課題の確認まででき、内容のある計画書ができる。満足いただけること間違いなしであります。

また、なぜ目標達成できないのか?どうしたらできるのか?それらを考える、いいきっかけにもなるものと確信いたしております。

大変だ、大変だと言い続けていても、何の解決にもなりません。自社の将来像を漠然と考えているのではなく、計画を作成し、言葉や数字で表すことで、会社全体のモチベーションが上がり、社員と経営理念やビジョンを共有することができ、元氣パワーで日々の仕事もワクワク感を持ってできることでしょう。

さらに、幹部会議等で毎月の業績とその計画を対比することにより更なる改善が達成可能となります。

このセミナーは当事務所との顧問契約の有無とは関係ありません。どなたも参加できる「経営計画策定教室」です。

社長の最も重要な仕事、それは 『自社のビジョンを明確に描くこと』 です。そ

のためには、社長自らが、自社の強みと課題を整理した上で、経営理念・経営目標を踏まえ、今後どの分野で勝負するか（事業ドメイン）を定めなければなりません。

この一日のセミナーで、これらの重点事項を盛り込んだ 5年間の行動計画（戦略）と数値計画ができあがります。

「もっと実現可能な計画書を作りたい」「作りたいけどなかなか自分では・・・」という経営者の皆様、この機会に参加してみませんか？社長の“思い”を凝縮させ、5年後の会社の未来像をグラフや数値化した「経営計画書」を！

パソコンを使つての実習ですが、当事務所スタッフがマンツーマンでサポートしますので、パソコンが苦手な方も安心です。5年間の損益計画だけでなく、毎月のキャッシュフローがグラフで表れるので、説得力がありますよ。

- 会社を成長、存続、発展させたい経営者の皆様
 - 創業者、後継者の皆様
 - 会社の将来を見たい方
 - 融資を申請するために事業計画書を作成したい方
 - 5ヵ年の経営計画書を作成したい方
 - 経営課題（資金調達、新規投資、店舗撤退、事業承継 など）を解決したい方
- 是非、ご参加を。

参加費	消費税・昼食込みで52,500円
開催日時	今月23日、10時から19時まで
会場	加茂市産業センター研修室
参加定員	5社
主催	当事務所

詳しくは、当事務所までお問い合わせを

税理士 山口 昇

一倉 定の経営心得シリーズ

その一〇二

経営者の座がいかに厳しく難しいものであるかは社長である自分が、いちばんよく知っているはずなのに子供のことになるとう目になつてしまふ

多くの創業経営者は、徒手空拳、全くの無一文から、会社の今日を築き上げた人が多い。その苦労たるや経験した人でなければ分からない。それだけに、自分の息子にだけはこんな苦労はさせたくない、という気持ちになる。その親心から、つい息子に甘くなる。甘やかされた息子は、世の中を甘く見、生活の苦労を知らないだけに他人に対する思いやりも少ない。このような人は、社長として、最も不適格な部類に入る。

その不適格者を、自分の後継者にするのだから、うまくいくはずがない。それを、盲愛から、学校を卒業すると自分の会社に入れて、数年のうちに、専務や副社長にする。いかに親の愛だろうと、本人に力量が備わっていないのだからこまる。親の目の黒いうちはなんとかボロをださずにやっつけていけるかもしれない。しかし、親がいなくなつたら、とたんにボロをだすハメになる。

社会保険

平成21年3月31日以降

雇用保険制度が変わりました

厳しい雇用失業情勢を踏まえ、雇用保険制度のセーフティネット機能および失業者に対する再就職支援機能を強化するため、雇用保険制度を改正しました。

主な改正事項は以下のとおりです。

1. 雇用保険の適用範囲の拡大
2. 雇止めとなった非正規労働者に対する基本手当の受給資格要件の緩和と所定給付日数の拡充
3. 再就職が困難な方に対する給付日数の延長
4. 再就職手当の給付率引き上げ及び支給要件の緩和
5. 常用就職支度金手当の給付率引き上げ及び支給対象者の拡大
6. 育児休業給付の統合を給付率引き上げ措置の延長
7. 雇用保険率の引き下げ

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。

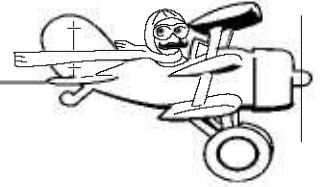


※ 最寄りの公共職業安定所（ハローワーク）・改正内容については、厚生労働省ホームページにおいても確認できます。

<http://www-bm.mhlw.go.jp/bunya/koyou/koyouhoken.html>

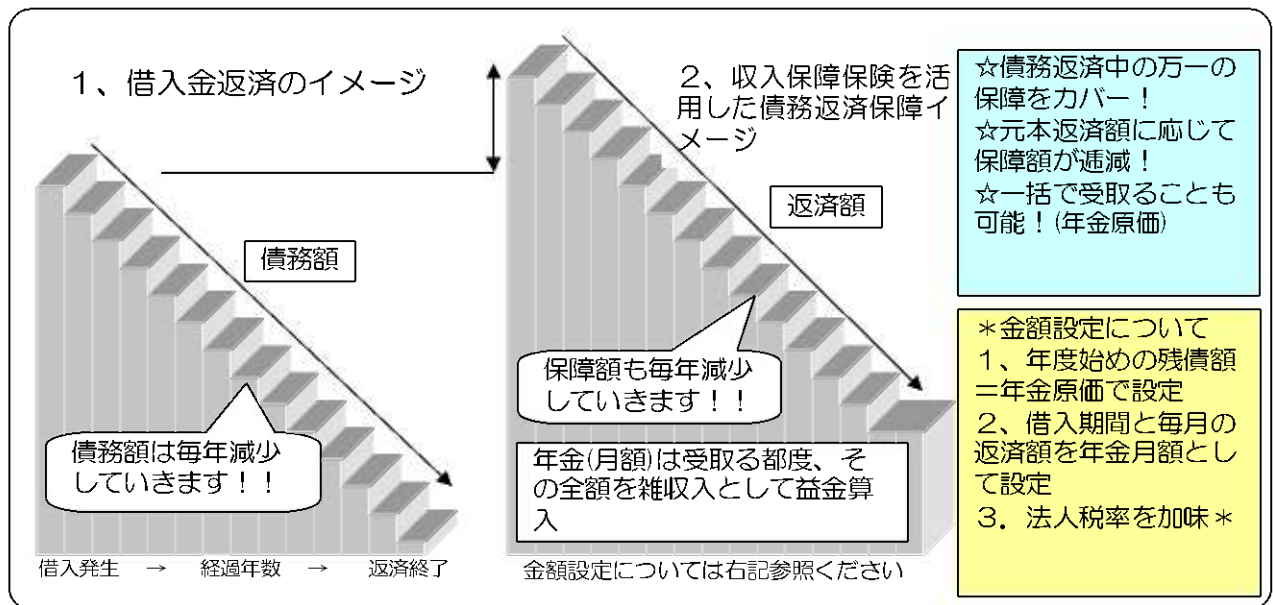
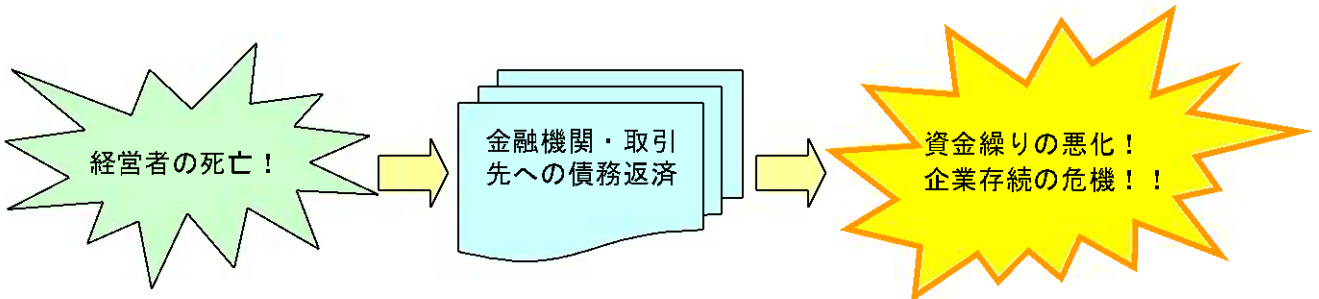
今回のテーマ

合理的な債務返済保障



経営者が万一死亡した場合さまざまなリスクがありますが、中でもその事業を今までどおり継続していくにはかなりの資金が必要となります。特に中小企業の社長の場合には、社長個人の信用により会社が成り立っているケースが多いようです。このような場合、経営者に万一が発生すると金融機関や取引先から債務の返済を迫られることも考えられます。そうした場合に備えて負債額を返済出来るようしっかりと準備する必要があります。

今回は、保険金額が逓減していく収入保障保険を活用した債務返済保障を紹介します。



【収入保障保険を活用した債務返済保障の特徴】

「借入金の債務額は返済に伴って減少」＝「収入保障保険の保障額も毎年減少」
したがって、保障内容の無駄がありません。＝毎月の保険料に無駄がありません!

今回は経営者の方の借入金リスクに対応する「債務返済保障」を取り上げてみました。ニーズに合った保険に加入することにより、将来に向けての安心と保険料の負担を軽減することができます。保険に加入する時にはご自身のニーズを良く考えて、それに対応した保険に加入することが大切です。具体的なご相談に応じますので、お気軽に声をかけてみてください。

総合賠償責任保険（建設業 建設安心名人）

豊富な補償をパッケージ化しました！！

工事の遂行に起因する賠償事故

工事の遂行に起因する第三者の身体障害・財物損壊について、法律上の損害賠償責任を負担することによって被る損害を補償します。

- ビル建設工事中、作業員が誤って工具を落とし、通行人にケガをさせた。

工事の結果に起因する賠償事故

工事の終了後のその結果に起因する第三者の身体障害・財物損壊について、法律上の損害賠償責任を負担することによって被る損害を補償します。

- マンションの建築工事完成引渡し後、給排水管の設置不良により汚水が漏れ、入居者の家財を汚損した。

事務所・資材置き場などに起因する賠償事故

事務所・資材置き場などの所有・管理に起因する第三者の身体障害・財物損壊について、法律上の損害賠償責任を負担することによって被る損害を補償します。

+ (プラス) ここが新しい！！

①仕事の目的物自体の損壊

分電盤の配線ミスにより火災が発生、建物の一部が焼失し、分電盤自体も新品に交換させられた。

②保管中・管理下財物

ビル内装工事中、監督上の指示ミスにより、別の部分にドリルで穴を開けてしまった。

③人格侵害

工場現場にいた人を泥棒と誤って捕まえ、長時間拘束した。

④初期対応費用・訴訟対応費用

見舞金（1被害あたり10万円限度）などの費用を補償

⑤塗料飛散損害

外壁用塗料吹きつけ作業中、塗料が風に飛ばされ、車及び洗濯物に付着し、汚損してしまった。

※詳しくは、当事務所担当職員へお問い合わせください。

担当：星野 千香子

現状のままで半年後、御社がどのような状況かご存じですか。 FX2 (戦略財務情報システム) で資金繰り計画表 が自動作成出来ます！！

A社(製造業)は昨今の経済不況の中で得意先からの受注が減り前年よりも売上が2~3割低下しました。

そこでFX2で資金繰り計画表を作成しこのままでは3ヶ月後には資金不足となってしまうことが判明しました。得意先から売掛金の入金を早めてもらえるよう交渉することを相談し、金融機関に相談し既存融資金額について相談し(リスケジュール)金利の返済のみで金融機関と交渉しました。当面の危機を脱することができました。

一番よかったことはFX2を利用し日々入力している伝票データから自動で資金繰り計画表を作成出来たために社長は**会社の危機に気づくことが出来ました。**

- (設定する場所)
「31 入金・支払予定」
(設定内容)
- 1 得意先と仕入先の約定と支払サイト・回収サイトを設定
 - 2 定期的に発生する入金・支払取引
 - 3 随時発生する入金・支払取引

現状のままいくと資金繰りがどのようになるのか一目で確認することができます。

クリックすると内訳区分の詳細を確認することが出来ます。

資金繰り計画表は1ヶ月単位で6ヶ月分確認することの出来る形式と1ヶ月単位で1週間毎に確認することの出来る形式の2種類を確認・印刷することが可能です。

科目	合計	20年7月	20年8月	20年9月	20年10月	20年11月	20年12月
81 決算	77,802	88,922	6,400	1,580	300	1,900	30
82 科目	7,000	7,000					
1 現金売上	19,242	10,992		1,200		1,000	
2 売掛金入金	16,250	0,650	5,000				
3 前払金入金	300	300	300	300	300	300	300
4 入金	82,911			1,900	1,300	1,300	1,300
5 入金(A)	14,891						
6 入金(B)	119,0						
7 入金(C)	14,891						
8 入金(D)	22,494						
9 入金(E)	1,700						
10 入金(F)	-8,702	32,901	-23,426	-4,280	-5,041	-4,031	-4,816
11 入金(G)	57,601	57,401	115,803	92,277	88,307	83,045	79,014
12 入金(H)	20,000	20,000					
13 入金(I)	5,500	5,500					
14 入金(J)	71,702	116,909	92,377	88,287	83,346	79,014	74,198

資金繰り計画表

これからの研修

F X 2 研修	当事務所研修室	6月17日 (水)	13:30 ~ 15:30
中期5ヶ年計画立案セミナー	加茂商工会議所	6月23日 (火)	10:00 ~ 19:00
原点の会	三条商工会議所	6月30日 (火)	9:00 ~ 12:00



あ と が き

『三日坊主』、この言葉は、私には耳の痛い言葉です。本当に自分は意志が弱いなとつくづく思ってしまうんですが、それは、意志が弱いのではなく、続ける仕組みを知らないからだとある雑誌に書かれてありました。

その続ける仕組み作りとは、①小目標を設定する、②行動を計測する③ゴールを目指すためターゲット行動を増やす、④目的の行動を妨げるライバル行動を減らす、⑤周りにサポーターを作る、⑥自分への報酬を用意するの6点が書かれてありました。ようするに、しゅみを具体的より明確にし続けることだと思ひました。

明日から当初からの計画をもう一度再確認し、やり続けようと思つた次第です。

澁木 洋子

◆◇ 山口会計営業カレンダー ◇◆

赤は山口会計の休業日

※ 年間予定表では7/25営業日、8/1休業日となっておりますが、
大変申し訳ございませんが、7/25休業日、8/1営業日に変更になりました。

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				



7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	

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

朝から夕方まで丸一日かけての

『自社の現状分析と5年後のビジョンに基づく

経営計画立案セミナー』開催のご案内

当事務所では、下記の内容で5ヶ年計画立案セミナーを開催いたします。

未曾有の経済環境の中、まさに今、企業存続のためには将来ビジョンに基づく経営計画を策定しない経営はあり得ないと言っても過言ではない時代です。

丸一日、来客も電話もない環境の中で自社の将来を見つめてみませんか。

きっと企業理念やビジョンを再確認できると共に、5年後の会社の将来像（事業領域や事業規模）が定まること間違いありません。

当日は、自社の経営計画書ができあがりお持ちいただくこととなります。

単なる数値設定だけではなく、キャッシュフローや人員計画、課題の確認までできて、内容のある計画書ができて満足いただけることまちがいなしであります。

また、なぜ目標達成できないのか？どうしたらできるのか？それらを考えるいきっかけにもなるものと確信いたしております。

社長の最も重要な仕事、それは『自社のビジョンを明確に描くこと』です。

そのためには、社長自らが、自社の強みと課題を整理した上で、経営理念・経営目標を踏まえ、今後どの分野で勝負するか（事業ドメイン）を定めなければなりません。

自社を見つめ直すチャンスとして是非、ご参加をお待ちしています。

記

I 日 時 平成21年6月23日(火) 10時～19時

II 内 容 5年後のビジョンに基づく経営計画立案

1. 経営計画作成の目的とは～

2. 具体的立案

①自社分析(販売力・体力分析)、②経営理念、③中期経営目標の作成、④売上計画、⑤経費計画、⑥設備投資計画、⑦計画書の確認と修正(改善計画作成)、⑧当期目標設定

3. 経営サイクル確立の為に…

4. 計画書の確認

5. 質疑応答・意見交換

III 定 員 5社

(当事務所担当スタッフがマンツーマンでサポートするため)

IV 参加費 52,500円(税込み・昼食代込み)

V 会 場 加茂市産業センター2階研修室

VI 主催・申し込み・問い合わせ先

山口昇税理士事務所 電話0256-52-6869

以 上