

みどり通信

第166号 2009. 7. 6

CONTENTS

● 一言発言	P1	● F X 2 活用事例	P7
● 税務	P3	● これからの研修	P8
● 社会保険	P4	● あとがき	P8
● 生命保険	P5	● 営業カレンダー	P9
● 一倉 定 経営心得	P6		



7/20まで、田上町の護摩堂山ではあじさいまつりが開催されています

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、7月6日のホームページ掲載のものからです。

『早く失敗して、早く考えて、早く修正…』

今朝6日の日経流通新聞のコラム欄『底流を読む』に、“低価格オンパレード”という記事が掲載されています。

サントリーがPBで第3のビールを100円で販売を計画したり、ファーストリテイリングのユニクロが990円のジーンズを発売、ニトリも昨年5月から今年5月までに計5回も値下げをトップが断行。

しかし、トップの判断が常に当たるわけではないと記事は伝えています。ファーストリテイリングの柳井社長が“1勝9敗”という著書を書いているように、失敗も少なくないとも……。

問題は、失敗を糧に、時代の空気を素早くかぎ分ける嗅覚を磨くことと。当然空気が変われば価格を維持したり、旬の高付加価値商品をタイミング良く投入する判断が必要になる。とりわけ現在のような経済の急変時は、変化を先取りする嗅覚と迅速な決断がものをいう、と記事は締めくくっています。

皆さんは“1勝9敗”という書籍を読まれましたか。私自身、お恥ずかしながら、未読だったので、早速今ほどアマゾンで発注した次第。書評によると、面白くてあっ

という間に読み終わってしまう内容とのこと。

ネット検索していたところ、以前柳井社長がテレビ番組“カンブリア宮殿”に出演した際に話された“名言”を書かれていたサイトがありましたので、その内容を紹介いたします。

『個性は服ではなく、人にある。』

『好調なときこそ危機感を持て。』

『尽きない夢を持て。』

『早く失敗して、早く考えて、早く修正する。』

経営者は、1勝9敗でいい、とも。1勝するために9回失敗して、そこで本当に冷静に真剣に考えて、次に成功するために9回失敗する。勝負をかける時に、3分の1くらいで勝負するそうだとか。失敗しても、会社がつぶれなかったらいい、という考え方のようであります。

いずれにしても現在の中小企業経営は、『変化を先取りする嗅覚と迅速な決断』が必要と言うことは間違い事実のようです。

失敗を恐れることなく。

柳井社長の言葉の通り、『早く失敗して、早く考えて、早く修正』すればいいのだから・・・。

週の始まりです。

今週も充実した日々を過ごしましょう！

税理士 山 口 昇

法人税関係の税制改正について

平成21年度の税制改正のうち、法人税関係のものについて以下にまとめてみました。最近の経済状況を考慮した内容と言えるのではないのでしょうか。

1. 中小企業者等の法人税率の特例

平成21年4月1日から平成23年3月31日までの間に終了する各事業年度の所得金額のうち、年800万円以下の金額に対する法人税の税率が、従来の22%から → **18%**に引き下げられています。(800万円超の部分の税率は従来通り30%です)

2. 中小法人等について、「法人税の欠損金の繰戻還付制度」が全面的に復活

これは、もともと存在している制度だったのですが、バブル経済崩壊の税収不足を補うために平成4年4月1日終了事業年度から凍結されていたものを、今回の改正で平成21年2月1日以後終了する事業年度から凍結解除としたものです。

この制度の内容ですが、青色申告書を提出する中小法人等で、①前事業年度が「黒字」で「法人税を納めている」場合で、②今事業年度は「赤字」となり「欠損金が生じている」場合に、この欠損金を前期の黒字と相殺して、前期の法人税のうち納めすぎの分を還付請求するといったものになります。(なお、注意点としては、国税のみの制度となっています。)

この制度が復活する前は、**欠損金の繰越控除**といい、今期の赤字欠損を来期以降7年間(平成13年4月1日前開始事業年度は5年間)、翌年以降の所得と相殺するために繰り越すことが出来る、という形のみでの赤字救済しかありませんでした。来期以降の所得が不透明な現在の経済状況を考慮しての改正で選択肢が広がったと言えるでしょう。

なお、**繰戻還付**と**繰越控除**は、いずれか一方の**選択適用**となります。どちらが有利かの判断については、「税率改正で前期より今期以降の税率が低いから繰戻還付の方が得だ!」と判断をされる方もいらっしゃると思いますし、「いやいや、来期こそは大幅に黒字を出して、税率30%の部分と相殺するから繰越控除が得だ!絶対にそうやってやる!!」という意欲的な判断をされる方もいらっしゃると思います。

企業様のそれぞれの条件に合わせた判断が必要となりますし、また、適用についての細かい要件もありますので、決算申告時に担当スタッフとの内容確認打合せをお願い致します。

担当：西丸 保幸

雇用調整助成金

雇用調整助成金は以前からあった制度です。しかし、2008年12月から大幅に緩和され、利用しやすい制度となりました。そして、2009年2月に更なる緩和策が盛り込まれ、大変注目されている制度です。

雇用調整助成金とは

雇用する従業者を一時的に休業、教育訓練又は出向をさせた場合に、休業、教育訓練又は出向に係る手当若しくは賃金等の一部を助成する制度です

支給を受ける条件

1. 最近3ヶ月間の売上高又は生産量等がその直前3ヶ月間又は前年同期比で5%以上減少していること
2. 従業員の全一日の休業または事業所全員一斉の短期時間休業を行うこと。
(平成21年2月6日から当面の期間にあっては、当該事業所における対象被保険者等毎に1時間以上行われる休業(特例短時間休業)についても助成の対象となります。)
3. 3ヶ月以上1年以内の出向を行うこと

受 給 額

1. 休 業 等
 - ・ 休業手当相当額の2/3(上限あり)
※従業員の解雇等を行わない事業主に対しては助成率を上乗せ
 - ・ 支給限度日数 3年間で300日(最初の1年間で200日分まで)
 - ・ 教育訓練を行う場合は上記の金額に1人1日1,200円を加算
2. 出 向
 - ・ 出向元で負担した賃金の2/3(上限あり)

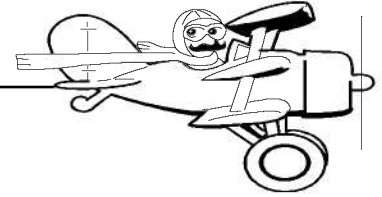
詳しいことは、最寄りのハローワークへお問い合わせください。



経営者のための生命保険講座 第 126回

今回のテーマ

養老保険の福利厚生プラン

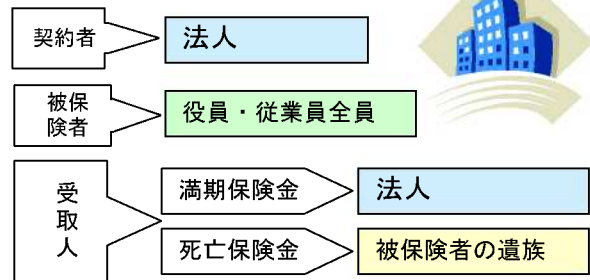


役員、従業員の福利厚生制度の充実が図れ、退職金準備にも最適の【養老保険】。満期時には保険金額と同額の満期保険金を受取ることができる、養老保険の福利厚生プランについてご紹介いたします。

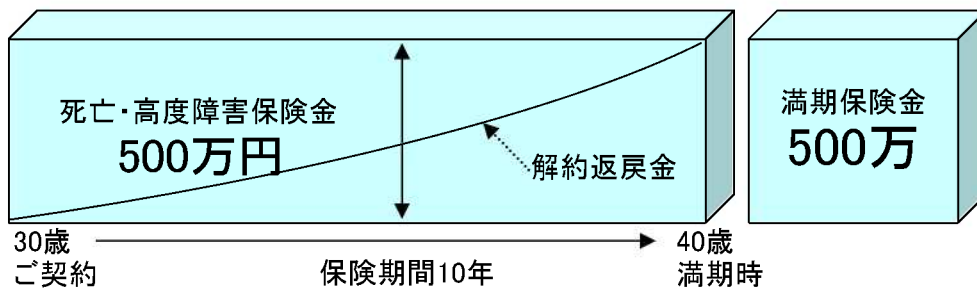
◆特徴

- ①福利厚生制度が充実します。
死亡保険金を直接ご遺族にお支払いします。
- ②計画的な資金準備ができます。
退職金原資の計画的な準備ができます。
- ③主契約保険料の1/2が損金算入できます。
実質負担が軽減されます。
- ④契約者貸付制度が利用できます。
主契約解約返戻金の90%以内で可能です。

◆ご契約形態(例)



◆ご契約例



◆1/2損金型養老保険のチェックポイント

- 役員・従業員の全員が加入対象者となっている。
- 全員一律の保険金額である。
- 被保険者の全部または大部分が同族関係者となっていない。

プランの限度額は、各保険会社により異なります。また、新規従業員の追加加入・退職従業員の解約手続き等のメンテナンスが、福利厚生制度においては重要です。短期間で解約・失効した場合は、税務署の判断で過去に遡って損金算入を否認されることがあります。加入については細かい制限がございますが、具体的な相談に応じますので、お気軽に声をかけてみてください。

<担当:西丸 保幸>

一倉 定の経営心得シリーズ

その一〇三

ボンクラ息子ほど
七光を自分の能力と思いこむ

社長という職業は、容易ならざるものである。単に厳しいだけではなく、「社員の生活を保証する」という、大きな社会的責任を負っている。だから、いかなることがあっても、つぶしてはならないものである。

それだけに、社長たるものは、わが子を後継者にすることについては、単なる愛情や、息子の「既得権」とは考えずに、本当に会社を守り抜くことができる能力をもっているかどうかを見定めてもらいたいのである。

親の七光で、息子を重役にすることはたやすい。しかし、息子にその能力がない時には、七光は表面だけで、本当に威力を発揮することはできないのである。

救われないのは、ボンクラ息子ほど、自分の能力を知らず、七光を自分の能力と思いこんでいることである。

SX2(戦略販売・購買情報システム)で御社の販売管理を行いませんか。

Y社(養鶏場)は、FX2とSX2を利用しています。

Y社は鶏を飼育して卵の卸売や直営店での小売、またヨードラン卵を製造し卸売販売しています。請求書は数社発行しています。直営店での小売は個人客が相手のため請求書は発行していません。Y社はSX2で卸売、店売上、ヨードラン売上の3部門を設定し伝票を日々部門、商品毎に入力することで、①日々の売上日報を出力しています。その他②売れ筋商品を確認出来たり、③優良得意先を確認できたり、④売掛金残高一覧表を自動で作成できます。また請求書発行業務としても利用しています。Y社は売上に関する補助簿としてSX2を活用しています。

請求書を発行する場合は
11 掛売上げから入力します。

請求書を発行しない場合は
12 現金売上げから入力します。

商品毎の順位表も売上順・粗利額順で確認可能です。

売れ筋商品

死に筋商品

売上月報は得意先別、担当者別、商品別、部門別、地域別、商品組別、売掛金残高一覧、計23種類あり、月報が確認・印刷可能です。

縦軸は月商、横軸は成長率を表しています。右上が最も売れ筋商品で左下が死に筋商品です。どの商品が売れ筋商品であるか一目で把握することができます。

月商	成長率	商品名
900	3%	3
700	15%	14
500	2%	20
400	20%	16
300	4%	11
200	37%	5
100	2%	44

これからの研修

掃除に学ぶ会

県立西川竹園高等学校

7月12日（日）

8:30 ～ 12:00



あ と が き

初めてあとがきを書かせていただきます。

入社して早半年が過ぎました。たくさんの人に出会い、たくさんのお言葉を、たくさん笑顔をいただき、本当に感謝の気持ちでいっぱいです。

つくづく思うことは、やはり人との『縁』があったからこそ感謝する気持ちやありがとうという言葉などが自然に生まれてくるのではないかなと思います。

すべての出会いに意味があり、人は支えあっていきているのであって、その繋がりは目には見えませんが、目に見えないものだからこそ大切にしなければいけないものなのかなと私は思います。

これからも人と人との『縁』を大切に、いつも笑顔・感謝を忘れないよう、毎日楽しく過ごしたいと思います。

内山綾香

◆◇ 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。

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	



8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