

みどり通信

第169号 2009. 10. 5

CONTENTS

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



秋晴れ（10/4田上町にて撮影）

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、10月5日のホームページ掲載のものからです。

『売れない理由の逆をやる…』

中小企業に多いのが、商品は良いのに売れないというケース。個人消費が冷え込んでいるからというのも理由の一つなのでしょうが。

『理念と経営』10月号に、コンサルタントの古永泰夫氏が「オンリーワン経営」という記事の中に、商品は良いのに売れない理由の代表的なものの理由として次の5つを書かれています。

●売れない理由1

徹底的な情報発信不足。品質も良く、独自性もある。しかし、単なる商品説明に終わり、本当に、買い手が欲しくなる情報が決定的に不足している。

●売れない理由2

消費者・生活者へのメリット不足。人は、商品にある「価値」「メリット」「ベネフィット(利益)」に対して対価を払う。この本質を忘れている。

●売れない理由3

購入・購買のきっかけ不足。さあ、購入しようという最終段階での「最後の押し」「最後の詰め」が不足している。特に最近では、生活防衛に入っているため、なおさら必要。

●売れない理由4

仲間・味方がいない。消費者は、衝動買いも時にはするが、基本的には、購入時に関して慎重・堅実。たとえば低額品でも、失敗したらどうしようという不安がある。その不安を解消することが必要。

●売れない理由5

経営者の信念・執念不足。やはり、本当の意味でのこだわり、理念、哲学がない。

古永氏は、素直にこの逆を行動・実践すればいいと言い切っています。古永氏自身が手がけた三重県伊賀市の手作り工房「ハム工房モクモク」での事例を具体的に次のように書かれています。

●売れない理由1の逆

「こだわりの情報」を的確にダイレクトに伝えている。

●売れない理由2の逆

ここにしかないものを、手作り工房で、自分で手作りできるオンリーワンの感動メリット。

●売れない理由3の逆

ここだけ、ここにるときだけ、という限定が購入を促進する。

●売れない理由4の逆

親子という仲間で感動を共有できる。グループで感動できる。体験者の口コミで不安解消。

●売れない理由5の逆

社長が「コメをうるな。おむすびを売れ」という強い信念を持つ。単なるコメでは付加価値が伝えにくい。一次産業だけでは弱い。おむすびにする二次産業加工も行い、最後に三次産業でいかに販売・サービスするか。「感動」という付加価値を付けていく。

古永氏は、ぜひ、この「ハム工房モクモク」が売れない時代の売れない五つの理由をすべてクリアしていることを実際にみて感じて欲しい、それがきっと参考となると確信していると締めくくっています。

売れないではなく、買っていただくことをいかに「真剣」に「本気」で考えて行動するかがすべてのようであります・・・

<http://www.moku-moku.com/>

新しい週の始まりです。

今週も充実した日々を送りましょう。

税理士 山口 昇

法人税における青色申告の特典

今回は青色申告とはどんなものか、ポイントをいくつか挙げさせていただきました。青色申告の承認申請をして、承認が得られると様々な特典があります。

「欠損金の翌期以降 7 年間の繰越控除」

欠損金の生じた事業年度で青色申告書である確定申告書を提出していて、その翌期以降も連続して青色申告をしていれば、その欠損金を翌期以降の所得から控除できます。控除しきれない分は翌期以降に繰り越せます。(最長 7 年間)

「欠損金の繰戻しによる前 1 年以内の法人税額の還付」

これは、前述の繰越控除が、欠損金を翌期以降の所得と相殺するのに対し、前期の所得と相殺することにより、前期の法人税を還付してもらうというものです。遡るのは前 1 年分までとなります。

相殺しきれなかった欠損金の一部は、前述の繰越控除の対象となります。

「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」

法人が取得した減価償却資産で、使用可能期間が 1 年未満のものや、10 万円未満のものは、その事業の用に供した際に損金経理した場合に全額が損金算入できますが、「中小企業者等で青色申告書を提出している場合」には、30 万円未満のものであれば、上限 300 万円まで損金算入が可能となります。

この他にも、様々な法人税額の特別控除、資産の特別償却・割増償却、推計による更正又は決定の禁止など、色々の特典制度があります。

青色申告の承認は過去に何かが無い限り、申請を出せば基本的に承認を得られます。しかし、帳簿要件を満たしていなかったり、申告書を期限内に提出しなかったり等一定の場合には、その事業年度まで過去に遡って承認が取り消されますし、当然のごとく受けていた特典も使えないこととなります。

繰越欠損金は消え、少額減価償却資産も損金算入出来ない…そしてなにより、かなりの追加の過去の税金を支払う事に…。そんなことの無いように、日頃の経理業務を今一度見直してみてもいいでしょうか？

しっかりとした**経理業務の確立**と**日々の業績の把握**は、税務申告のためだけでなく、日々刻々と変化する経営環境に合わせた自社の行動を決める判断材料として、**企業の永続・発展に必要不可欠**なものです。

当事務所でも色々とお手伝いさせていただきますので、お気軽に各スタッフまでご相談下さい。

担当：西丸 保幸

一倉定の経営心得シリーズ

その二

事業経営とは、変転する市場と顧客の要求を見極め、これに合わせてわが社をつくりかえることである。

事業とは「市場活動」である。市場にはお客様と競合会社が存在する。競合会社とお客様を奪い合いをするのが事業なのである。：

市場の変化は目まぐるしい。お客様の要求はドンドン変わってゆく。そのために、わが社の事業や商品は、市場とお客様の要求に合わなくなってゆく。過去において、優れた収益をあげた商品が、次第に、ある場合には急速に収益力を失ってゆく。：当然のこととして、それらの変化に対応できなければ企業は破綻してしまう。

事業経営とは、変転する市場と顧客の要求を見極め、これに合わせてわが社をつくりかえることである。

地震保険

地震保険は、被災者の生活の安定に寄与することを目的とする制度であることから、地震保険の対象となるのは「居住用の建物」及び「生活用動産（家財）」に限られます。したがって、店舗や事務所のみに使用されている建物は、地震保険の対象になりません。

地震保険では、火災保険のように実際の損害額をもとに支払うのではなく、損害を3区分（全損、半損、一部損）に分類し、保険金額に各々一定の率を乗じた額を保険金額として支払うこととしています。

		損害の程度	支払保険金
建物	全損	●主要構造部の損害額が建物の時価の50%以上 ●焼失もしくは流失した床面積が建物の床面積の70%以上	保険金額の100% (時価が限度)
	半損	●主要構造部の損害額が建物の時価の20%以上50%未満 ●焼失もしくは流失した床面積が建物の床面積の20%～70%未満	保険金額の50% (時価の50%が限度)
	一部損	●主要構造部の損害額が建物の時価の3%以上20%未満	保険金額の5% (時価の5%が限度)
家財	全損	●損害額が家財の時価の80%以上	保険金額の100% (時価が限度)
	半損	●損害額が家財の時価の30%以上80%未満	保険金額の50% (時価の50%が限度)
	一部損	●損害額が家財の時価の10%～30%未満	保険金額の5% (時価の5%が限度)

★地震等の際の地滑り等により建物全体が居住不能に至ったときは、全損とみなして保険金を支払います。

★地震等による水災で床上浸水または地盤面より45cmをこえる浸水を被った結果、建物に浸水が生じた場合は、一部損とみなして保険金を支払います。

【保険金が支払われない場合】

次の場合には、保険金は支払われません。

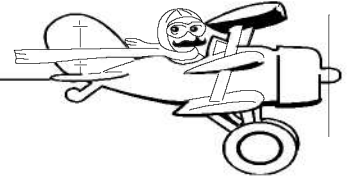
- ①地震等が発生した日から起算して10日を経過した後に生じた損害
- ②地震等の際における紛失・盗難
- ③保険契約者、被保険者の故意・重大な過失、法令違反による事故
- ④戦争、内乱などによる事故
- ⑤核燃料物質などによる事故

★地震保険は単独で引き受けることができません。必ず保険の目的を同じくする火災保険(主契約)に付帯して引き受けることになっています。また、火災保険の途中から引き受けることもできます。

自宅等の火災保険でまだ未加入の方は、是非ご検討下さい。 担当 星野

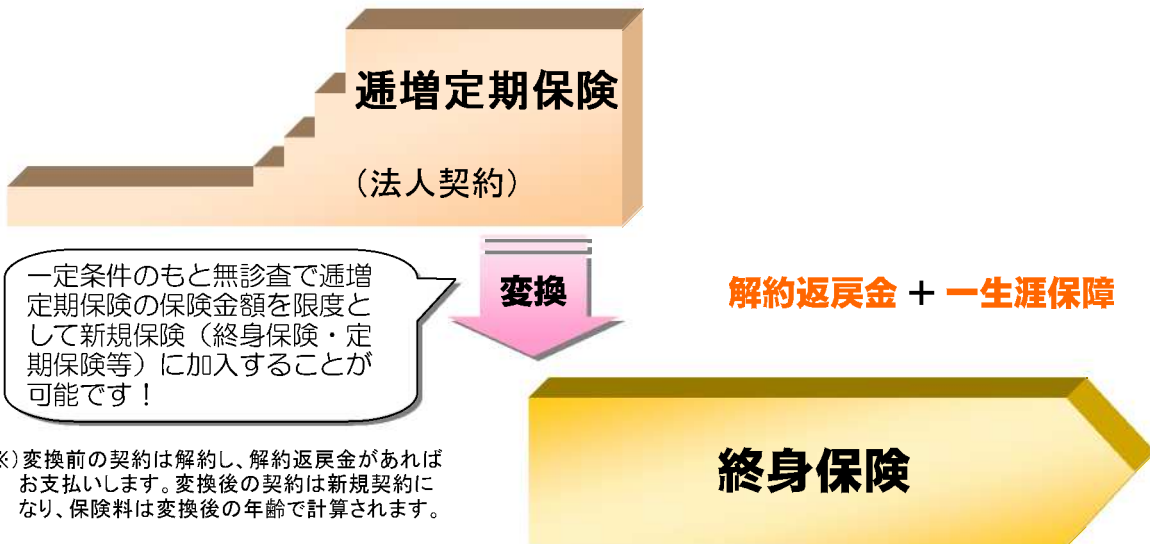
今回のテーマ

生命保険の変換制度



生命保険は将来的な環境・ニーズの変化等で見直しが必要になりますが、その時に健康状態が良くなると新規保険に加入することができません。しかし、保険会社によっては変換制度というものがあ、これを使えば、元の保険の保険金額を限度として、健康状態に関係なく新規保険に加入することができます。今回は、経営者の多くの方がご加入されている「逡増定期保険」を例に変換制度を紹介いたします。

<逡増定期保険の変換>



変換後の終身保険は、契約者のニーズに応じて様々なバリエーションが可能です！

個人契約で
遺族の生活資金を準備！

死亡保険金の非課税枠(500万円×法定相続人)を確保できます。
契約者：本人
被保険者：本人
受取人：奥様またはお子様

法人契約で
退職金資金を準備！

解約返戻金を退職金の原資として活用できます。
契約者：法人
被保険者：本人
受取人：法人

個人契約で
財産の評価下げ！

一時所得となる契約形態により、財産の評価下げが可能です。
契約者：奥様またはお子様
被保険者：本人
受取人：奥様またはお子様

今回紹介した変換制度の他にも生命保険には様々な制度があり、生命保険会社によっても取り扱いが異なっております。保険加入時には将来的なニーズの変化も考慮し、変換制度等の有無を含めて、どの保険に加入するのがいいの慎重に検討することが重要です。具体的なお相談に応じますので、お気軽に声をかけてみてください。

第4回 SX2(TKC戦略販売情報システム)の 売掛金管理を有効利用しています！

E社（美容材料の卸売業）はFX2とSX2を利用しています。

E社では、美容室を対象にした「美容材料」の販売をしています。『SX2』で日々の売上传票・仕入伝票を入力し売上管理、仕入管理を行いそのデータを月末に一括して『FX2』に入力しています。後々は『FX2』と『SX2』の連動を行うことも考えていますが、現状はFX2と連動せずにSX2で売上分析を行っています。

SX2で利用している機能の一つが《売掛金回収管理表》です。経理担当者から営業担当者へ担当先毎の売掛金回収管理表を印刷して渡します。売掛金回収管理表から得意先ごとに当月に売掛金を回収しなければならない金額とその回収率がわかります。それと同時に、**滞留(2ヵ月以上)している金額もつかめますので、ちょっと支払いが遅くなっているところに対しては営業担当者が連絡を入れて、回収をはやめるよう指示しています。**

売上传票

入金伝票

得意先毎の約定

売上データと入金データ、得意先毎の約定に基づいて自動作成されます。

得意先: 鈴木 賢治 (000101)
(得意先コード別)

売掛金回収管理表
20年7月分

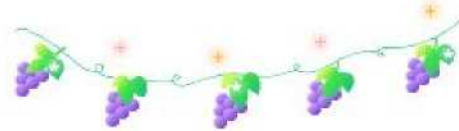
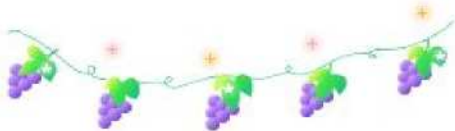
20年7月6日現在 1頁
21.9.29 (22:20) 作成

行	コード	得意先	業種	商号	当月買収額	当月回収額	回収率	滞り金	約定	期日	回収率	滞り金	滞り金	滞り金	滞り金	滞り金
										1ヵ月以内	2ヵ月以内	3ヵ月以内	4ヵ月以内	5ヵ月以内	6ヵ月以上	
1	101301	株式会社	百貨	カーセンター	1,002,225	0	0.0	0	1,002,225	20 翌月 25	0	0	0	0	0	0
2	101302	株式会社	百貨	インター・サービス	1,083,914	0	0.0	0	1,083,914	20 翌月 20	0	0	0	0	0	0
3	101303	株式会社	百貨	商店街	242,791	0	0.0	0	242,791	20 翌月 末	46,205	0	0	0	0	0
4	101304	株式会社	百貨	大木コーポレーション	1,074,453	0	0.0	186,450	888,003	20 翌月 25	0	0	0	0	0	0
5	101305	株式会社	百貨	有限会社	126,929	0	0.0	0	126,929	20 2ヵ月後 5	935,190	0	0	0	0	0
6	101306	株式会社	百貨	有限会社	866,661	0	0.0	0	866,661	20 翌月 末	0	0	0	0	0	0
7	101307	株式会社	百貨	東京カーホーム/池袋店	0	0	=	0	0	20 翌月 25	0	0	0	0	0	0
8	101308	株式会社	百貨	東京カーホーム/中野店	0	0	=	0	0	20 翌月 25	0	0	0	0	0	0
9	101309	株式会社	百貨	東京カーホーム/池袋店	0	0	=	0	0	20 翌月 25	0	0	0	0	0	0
10	101310	株式会社	百貨	台輪石油産業	45,312	0	0.0	0	45,312	20 2ヵ月後 15	775,545	0	0	0	0	0
11	101311	株式会社	百貨	大橋石油販売	893,518	0	0.0	0	893,518	20 翌月 25	0	0	0	0	0	0
12	101312	株式会社	百貨	船橋石油	165,265	0	0.0	0	165,265	20 2ヵ月後 5	904,083	318,800	0	0	0	0
13	101313	株式会社	百貨	イトウ	515,205	190,000	23.4	0	525,205	20 翌月 20	951,500	0	0	0	0	0
14	101314	株式会社	百貨	藤谷石油商事	195,105	0	0.0	0	195,105	20 翌月 25	0	0	0	0	0	0
15	101399	株式会社	百貨	東京カーホーム/本店	3,241,825	0	0.0	0	3,241,825	20 翌月 25	184,650	0	0	0	0	0
16	101402	株式会社	百貨	秋山商事	965,126	0	0.0	965,126	0	末 翌月 末	0	0	0	0	0	0
17		振替	小計		10,540,247	190,000	1.8	1,151,576	9,198,671		3,827,173	318,800	0	0	0	0

これからの研修

小山昇氏セミナー 長岡グランドホテル 10月28日（水） 15:00 ～ 16:30
「困難な時代を勝ち抜く経営」

原点の会 三条商工会議所 10月30日（金） 9:00 ～ 12:00



あ と が き

朝晩の気温も下がり、外を歩いていると周りの木々もうっすらと色づき始めてきましたね。

先月の10、11日は当事務所の研修旅行でした。1日目はホテルミラコスタにて東京ディズニーリゾートを築き上げた第一人者の方から「ホスピタリティ」について講演を聴かせていただきました。その後は、おもてなしで有名なレストラン「カシータ」を訪れ、食事をしながら一流のおもてなしにふれ、2日目は倒産前からV字回復した「はとバス」に乗り東京観光をしてきました。

2日間を通して数え切れないほどの感動体験をさせていただき、私はずっと口角が上がりっぱなしで頬が痛くなってしまいました。人を感動させることは一見とても難しいことのように感じますが、根底にあるのは「その人のことを第一に考える」というとても単純なことです。これを終始徹底することはかなりのエネルギーを要しますが、その人を感動させたときの笑顔をみることができればそれ以上の喜びが得られると思います。人それぞれ感じ方が異なるようにいろいろな感動の届け方があると思います。みなさんはどんな感動を誰に届けたいですか？小さなことでも誰かに感動を届けられることはとても素敵なことですよね。まずは小さな感動を相手に届けられるように今日の前にいる人のことを考えることから始めたいと思います。

藤井 茜

◆◇ 山口会計営業カレンダー ◇◆

赤は山口会計の休業日

10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



11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