

みどり通信

第133号 2007. 8. 6

CONTENTS

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



(8/2撮影)

長岡大花火大会

8月2・3日の両日で3尺玉を4発も含む約2万発が打ち上げられました。

社長				担当

※ 貴社（貴事務所）で回覧してください。



“ひと言、発言”

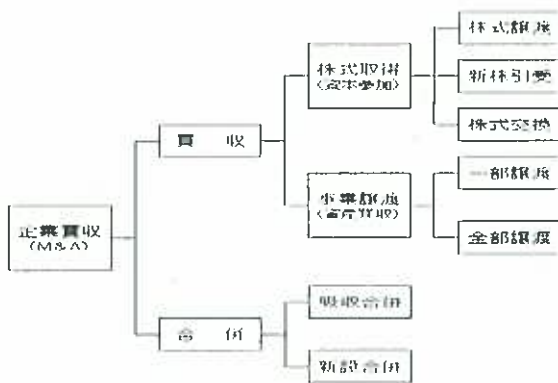
今月のひと言発言は、当事務所のホームページ (<http://www.yamanobo-zeirishi.jp/>) に毎日更新中のコーナー「所長のひとりごと」) を掲載いたします。

次の内容は、8月6日のホームページ掲載のものからです。

『会社の長期ビジョン・・・』

ここ最近、会社の合併や譲り受けという相談が続いています。ほんの数日前には会社の分割相談などもあり、まさにM&Aであります。M&Aは大企業だけの話と想像していたのですが、考えてみると、事業を創業された多くの中小企業の経営者の方々が世代交代期をむかえているという現状がそうさせているように感じられます。

そのため、後継者(次期経営者)に経営を譲りたいと考えている経営者が増えているようなのですが、後継者としていたい人がいない場合も多く、後継者不在が事業存続にとって重要な問題になっているのが現実のようです。



中小企業庁のアンケート調査では、およそ50%の企業で後継者がいないという結果が出ているそうです。この原因には、昨今の厳しい経営環境の中、事業を継ぐには高い資質が要求されるようになってきていることなどが考えられます。結果的に

事業を継いでくれる方がいなければ、経営者はいくつになっても事業と経営責任からはなれることができないというものです。

当事務所の最近の相談事例です。

① 合 併

2. 3年ほど前にお客様企業の子会社を経営合理化のために吸収合併したいという相談で、税制適格合併に該当し無事終了。

② 事業引継

今年早々、お客様企業に対して、同業他社より事業を辞めたいので引き継いでもらいたいという話が舞い込んだとのこと。その辞めたいという会社は財務内容も良好で一つのチャンスという形で結果的に業務拡大に繋がる形になるため受け入れ。金銭にての事業用資産・負債の買い入れという形となりました。

③ 分 割

まさに先週の話であります。当事務所のお客様ではないのですが、とある公的機関からの相談依頼。経営者にお会いしてお聞きすると、異なる場所に事業所が複数あり、その事業所ごとに業績管理を実施。それぞれの経営責任等を明確にするためにも会社をそれぞれの事業所ごとに分割したいという内容でありました。その分割の際の留意点とメリット・デメリットを説明させていただいたところで

今朝の日経産業新聞に、「社長100人アンケート」の結果が掲載されています。そこには、大企業の社長に対するアンケート結果でありましたが、そのアンケートの中に「M&A」に関する質問もいくつか含まれていました。

その一部を紹介すると・・・

M&Aの増加は日本経済や貴社の所属する業界にどのような影響を及ぼすかという問いに対して、「国際競争力が増す」と答えた社長は50%ほど、また、貴社のM&

Aに対する考え方はという問いに対して「良い条件があれば前向きに検討」が74%という結果でありました。

企業は永続発展すべきもの。このお盆の夏期休暇中に自社の存続意義等を再確認したうえで、具体的長期ビジョンを見つめ直してみてはいかがでしょうか。

税理士 山口 昇



税 務

平成19年度税制改正

減価償却制度の見直し

今年度の税制改正で減価償却制度について何点か大きな改正が行われましたので今回から何回かにわけてご紹介させていただきます。

～減価償却とは？～

取得価格10万円以上使用可能期間が1年以上の資産（一部特例もあります）は、購入時の一時の経費ではなく、税務上定められた年数で毎期経費化しなければなりません。

例) 仮に改正前の期首月に200万円のワゴン車（耐用年数5年）を購入し使用した場合各年の経費となる減価償却費（旧定率法）及び期末帳簿価格は次の通りでした。

	減価償却費	期末帳簿価格
1年目	738,000	1,262,000
2年目	465,678	796,322
3年目	293,842	502,480
4年目	185,415	317,065
5年目	116,996	200,069
6年目	73,825	126,244
※7年目	26,244	100,000
8年目	0	100,000
9年目	0	100,000

7年目の途中で取得価格（200万円）の5%である10万円（償却可能限度額）に達したため、それ以降は8年9年とワゴン車を使用し続けても減価償却費は計上できませんでした。

まず今年度の改正により、既存の資産は償却可能限度額（取得価格の5%）まで償却した事業年度の翌事業年度（平成19年4月1日以降開始事業年度）以降5年間で1円を残した価格まで償却できることとなりました。

上記事例のケースですと、

$100,000 - 1 = 99,999 \times 12 \div 60 = \underline{19,999}$
19,999円が平成19年4月1日以降開始事業年度より以後5年間減価償却費に加算されます。（以後5年間ワゴン車を使用し続けた場合）

60歳以後の雇用保険



●60歳に達したとき

1. 労働時間が週30時間以上の場合

雇用保険に加入し保険料を支払います。

2. 賃金が減額された場合

60歳以降の賃金が60歳時点に比べて75%未満に低下した状態で働き続ける場合に、高年齢雇用継続基本給付金が支給されます。

高年齢雇用継続基本給付の支給額は、各月の賃金が60歳時点の賃金の61%以下に低下した場合は、各月の賃金の15%相当額。各月の賃金が60歳時点の賃金の61%超75%未満に低下した場合は、その低下率に応じて、各月の賃金の15%相当額未満の額となります。

3. 労働時間が週20時間以上30時間未満の場合

被保険者区分が短時間労働被保険者に変更になりますが、雇用保険に加入し保険料を支払います。

4. 週20時間未満の場合

雇用保険には加入できません。高年齢雇用継続基本給付金は受給できず、失業保険も失業中ではないため受給できません。

5. 退職した場合

失業保険は雇用期間によって、90日から150日まで受給できます。

●65歳に達したとき

1. 労働時間が週30時間以上の場合

雇用保険に加入しますが、保険料は免除になります。

2. 労働時間が週20時間以上30時間未満の場合

被保険者区分が短時間労働被保険者に変更になります。雇用保険に加入しますが、保険料は免除になります。

3. 週20時間未満の場合

雇用保険には加入できません。

4. 退職した場合

失業保険は、高年齢求職者給付金で一時金（50日分）が支給されます。

なお、65歳以降は失業保険を受給しても老齢厚生年金は支給停止されません。

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。



一倉定の経営心得シリーズ

その八十二

単品では事業になりにくい

私のところに新商品の相談に来る会社のほとんどすべてが、単品だけをひっさげてくる。しかもその大部分が日用品雑貨類である。

単品だけを考えるのは、事業を知らないからなのだ。単品だけですぐに商売になると思いきや、まずチラシをつくって特約店を募集しようとする。特約店は直ちに見つかりたちまち売上が伸びると思いきや、まう。そして、その夢は実現しない場合がほとんどなのだ。

新しいマーケットにいきなり単品で乗りだしても、おいそれと売れるものではない。仮に販売が成功したとしても、販売費が割高になって、採算を維持することは極めて難しい。もう一つの欠陥は「陳腐化」である。もしも陳腐化したらそれで終わりである。：新商品を事業化するには、単品ではなくて、どうしても「商品群」の開発を考えなければならぬのである。

損害保険

傷害保険

料率改定

普通傷害保険および家族傷害保険の被保険者（本人）については、従来の職種級別（1～3級）とは関係なく、職種コード（職種分類）ごとに定められた新たな料率区分（職種区分AまたはBの2区分）を適用します。

この改定は平成19年8月1日以降の保険始期契約から実施します。

<ご参考> 職種区分の新旧比較

職種区分		該当職種
現行	改定後	
1級	A	下記以外の現行1級職種
	B	農林業作業員（農耕作業者、養鶏・養蜂作業員、造園師等） 漁業作業員（内水面漁労作業員、漁船乗組員（内水面）、水産養殖作業員（内水面）等） 自動車運転者（バス運転者、乗用自動車運転者（自家用）、パキュームカー運転者等） 木・竹・つる製品製造作業員（木工（手工）、竹細工工（手工）、つる製品製造工（手工）等） 建設作業員（大工（高所作業員以外）、鉄筋工（高所作業員以外）、屋根ふき工（高所作業員以外）、畳工等）
2級	A	下記以外の現行2級職種
	B	農林業作業員（酪農作業員、製炭作業員、特殊林産物（きのこ（天然物）、ぜんまい等）採取作業員、山林監視員等） 漁業作業員（海面漁労作業員、潜水漁師、漁船乗組員（海面）、水産養殖作業員（海面）等） 採鉱・採石作業員（採鉱員（坑外作業員）、採炭員（坑外作業員）、鉱石検定員等） 自動車運転者（乗用自動車運転者（営業用）、タクシー運転手、貨物自動車運転者（自家用）、霊柩車運転者等） 木・竹・つる製品製造作業員（木工（機械工）、竹細工工（機械工）、つる製品製造工（機械工）等）
3級	A	下記以外の現行3級職種
	B	農林業作業員（伐採作業員、造材作業員、材木運搬作業員、狩猟者等） 採鉱・採石作業員（採鉱員（坑内作業員）、採炭員（坑内作業員）、採石工、採油工、砂採取作業員等） 自動車運転者（貨物自動車運転者（営業用）、コンクリートミキサー車運転者、ダンプカー運転者等） 木・竹・つる製品製造作業員（製材工、チップ製造工、木場とび工） 建設作業員（大工（高所作業員）、とび工、配管工、潜水作業員、建設・土木作業員、舗装作業員等）

料率の改定（普通傷害保険 割引、割増については別）

基本料率

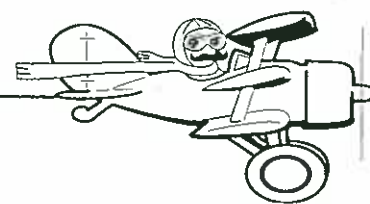
（保険期間1年、死亡・後遺障害：保険金額1,000円につき、入院、通院：保険金日額1円につき）

職種区分等	担保項目	新料率			旧料率		
		旧1級対比	旧2級対比	旧3級対比	1級	2級	3級
A	死亡・後遺障害	△	▼	▼	0.85円	1.47円	2.52円
	入院	▼	▼	▼	0.88円	1.25円	2.12円
	通院	▼	▼	▼	2.71円	2.71円	3.00円
B	死亡・後遺障害	△	▼	▼	0.85円	1.47円	2.52円
	入院	△	▼	▼	0.88円	1.25円	2.12円
	通院	△	△	△	2.71円	2.71円	3.00円
就業中の危険不担保	死亡・後遺障害		△		0.43円		
	入院		△		0.46円		
	通院		▼		1.85円		

詳しくは、当事務所担当職員にお問い合わせください。

今回のテーマ

生命保険の非課税枠



生命保険には、受取時に非課税枠があることをご存知ですか？
今回は、3つの非課税枠についてご紹介いたします。

生命保険金非課税枠

相続人の受け取る生命保険金のうち、「500万円×法定相続人数」までは課税されません。

死亡退職金非課税枠

会社から受け取る死亡退職金のうち、「500万円×法定相続人数」までは課税されません。

弔慰金非課税枠

遺族の受け取る弔慰金は、課税されません。

※業務上の死亡の場合
死亡時の最終報酬月額×3年分(36か月分)

※その他の死亡の場合
死亡時の最終報酬月額×6か月分



以上のように、生命保険は税制的にも優遇されています。非課税枠を考慮して生命保険に加入すれば、遺族にとって大きい効果を得ることができます。但し、今後の税制改正により、変更となる場合がありますのでご注意ください。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。

変動損益計算書を利用して分かることは？

その1 H社(金属加工業)の場合

H社の社長はFX2を導入して変動損益計算書を活用しています。

売上高や**限界利益(粗利)**そして**経常利益**(最終的に手元に残るお金)が前年と比較してどうなっているのかに注目しています。

変動損益計算書を見ていて気づいたことは前年と比べ、売上は上がりましたが変動費である原材料の仕入金額が予想以上に高かったことが分かり、それを打開するためある程度まとめて購入することで仕入単価を抑えることが出来ました。よって変動費を抑えることにつながり限界利益を多く確保することが出来ました。

また同時に工場内での材料の配置を変えるだけで作業効率がよくなりこのことも限界利益を高めることに効果がありました。

		当期実績		前年同期との比較			予算との比較		
		当期	構成比	前年同期	構成比	前年比	当期予算	構成比	予算比
変動費	1 売上高	511,302	100.0	508,526	100.0	100.5	510,497	100.0	100.2
	期首たな卸高	49,480	9.7	33,608	6.6	147.2	49,480	9.7	100.0
	仕入高	232,507	45.5	236,432	46.5	98.3	227,380	44.5	102.3
	他の変動費	90,833	17.8	103,720	20.4	87.6	90,000	17.6	100.9
	月末たな卸高	24,789	4.8	23,539	4.6	105.3	25,000	4.9	99.2
	共通原価配賦		0.0		0.0			0.0	
	変動費合計	348,032	68.1	350,222	68.9	99.4	341,860	67.0	101.8
	8 限界利益	163,269	31.9	158,304	31.1	103.1	168,637	33.0	95.8
固定費	人件費計	73,127	14.3	70,013	13.8	104.4	72,232	14.2	101.2
	その他固定費計	41,739	8.2	40,115	7.9	104.0	42,836	8.4	97.4
	部門固定費計	114,867	22.5	110,129	21.7	104.3	115,118	22.6	99.8
	部門達成利益	48,402	9.5	48,175	9.5	100.5	53,519	10.5	90.4
	設備費計	24,279	4.7	23,807	4.7	102.0	26,161	5.1	92.8
	部門貢献利益	24,122	4.7	24,367	4.8	99.0	27,356	5.4	89.2
	共通固定費配賦		0.0		0.0			0.0	
	固定費合計	139,146	27.2	133,936	26.3	103.9	141,279	27.7	98.5
17 経常利益	24,122	4.7	24,367	4.8	99.0	27,356	5.4	88.2	

売った 攻めの戦略
 買った
 儲けた
 使った 守りの戦略
 残った

ワンポイント

攻めの戦略

売上高を上げること、または変動費を減らすことで経常利益を確保するための戦略
 具体的には仕入単価の交渉を得意先と行なう など

守りの戦略

固定費を減らすことで経常利益を確保するための戦略
 具体的には水道光熱費を減らす、接待交際費を減らす など

変動損益計算書を利用して業績管理を行ないましょう！

夏期休業のご案内

当事務所は、夏期休暇のため下記の日程を休業させていただきます。

何卒ご了承賜りますようお願い申し上げます。

記

8月12日（日）～8月16日（木）

暑さ厳しき折柄 皆様のご健勝をお祈り申し上げます。

これからの研修

社長夫人革新講座 第5講	加茂市産業センター	8月9日（木） 10:30 ～ 16:30
社長夫人革新講座 第6講	加茂市産業センター	8月10日（金） 10:30 ～ 16:30
原点の会	三条商工会議所	9月4日（火） 9:00 ～ 12:00
掃除に学ぶ会	県立燕中等教育学校	9月8日（土） 8:30 ～ 12:00

あ と が き

最近ランニング&ダンベル体操をさぼっていたら、体脂肪率が上昇。あわてて先週からまたはじめました。

ホルモンバランスが変化する年頃なのか、めまいがしたりだるかったりと調子が悪いと感じる日が多かったのですが、適度な運動をすることで少し改善されたようです。

今の体型、体力をいじするためにも、無理のない程度に運動を続けたいと思います。

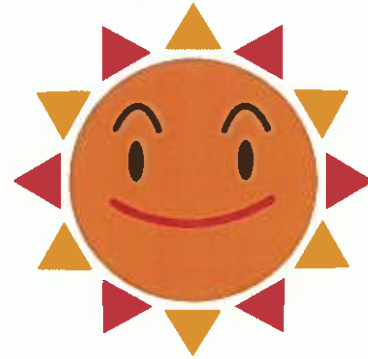
吉村 みゆき

◆◇ 山口会計営業カレンダー ◇◆

赤は山口会計の休業日

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	



9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