

みどり通信

第146号 2007. 11. 7

CONTENTS

● ひと言発言	P 1	● TKCシステムご利用のお客様へ	P 9
● 税務	P 4	● F X 2 活用事例	P 10
● 社会保険	P 5	● 損害保険	P 11
● 一倉 定 経営心得	P 6	● これからの研修	P 12
● 生命保険	P 7	● あとがき	P 12
● 倒産防止共済	P 8	● 営業カレンダー	P 13



弥彦神社では毎年恒例の新潟県菊花展覧会が開催されています。
今年は、金沢市の兼六園からの出展もあり見所も多いです。
もみじ谷の紅葉も見頃となってきました。
もみじ狩りなど足を運ばれてはいかがでしょうか。 (11/4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、11月7日のホームページ掲載のものからです。

『一番大事なこと・・・』

キャッシュフロー経営が叫ばれています。

損益計算書上では、利益が計上されていても、資金がショートしたら倒産です。いわゆる黒字倒産となってしまうわけです。それは、「利益」と「現金」はイコールではないため、利益が出たからと言ってその分キャッシュが残っているとは限りません(利益よりも少ない場合が多い)。

経営でいちばん大事なことは、「入ってくるお金」と「使う(出ていく)お金」のバランスと言っても過言ではありません。今、まさに「経営のための会計」が求められています。経営者は、自社の経営実態を正確に把握し的確な経営判断を下さなければなりません。そのためには、会計原則や会計処理にも精通し、「いくら利益が出ているのか」「いくら税負担があるのか」「赤字の場合は何が原因か」「資金収支は足りているのか」等々の情報を常に把握し、適時に経営判断し、行動しなければなりません。



そのためには、当然、事実を示す正しい決算書を作成しなければならないというのは言うまでもないことです。

先日、ある専門書を読んでいたところ、次のような資金繰りを改善する方法についての解説が書かれていました。

・・・売掛金が増えた→回収管理を実施し、良いお客様をもつこと。

在庫が増えた→適正在庫で管理し、過剰在庫、デッドストックをもたない。

買掛金をたくさん支払った→感謝して仕入条件どおり確実に支払う。遅らせないこと(仕入先に感謝することは大切だが、現金でポンポン払う必要はない)・・・

これを読んで気になったのは、上記のカッコ書きです。

企業経営は、自社のみではなく、自社の得意先や仕入先についても発展してもらいたいと願ってこそ成り立つもの。“ポンポン払う必要がない”という解説は、適切な表現なのかなあと？

当然、支払いが遅くなった方が当社にとってキャッシュは残りキャッシュフローが安定することは事実。しかし、仕入先にとっては、逆の立場。売上代金の回収が遅くなればその分キャッシュフローが悪くなるのは当然のこと。それによって、大事な仕入先が仮に倒産でもしたらその仕入が困難になるだけでなく、その会社の社員も生活の糧になる職を失うことになってしまうことになりかねません。

もし、翌月現金払いという約定でその約定を遅れることなく支払いつづけることにより、仕入先企業は、当社に他社よりも優先的に商品を納めてくれたり仕入単価も優遇してくれたりと両社にとって互いに経営にプラスになるということもあるかもしれません。

今、仕入代金の支払いに、手形支払いに変えて現金決済する動きが多く見られます(一定の運転資金を金融機関から融資をしてもらって)。手形がなくなれば不渡りもおこりません。

キャッシュフロー経営は大事ですが、目先の利益だけではなく経営全体を見据えた運営をしなければ企業の永続発展はあり得ないのではと思ったところでもあります。そのためにも、正しい決算書をつくり、そこから自社の永続発展のために最も改善すべき問題点を的確に把握し、やるべき具体的行動に着手することが大事と考えま

す。もし、キャッシュフローが悪化しているのであれば、その悪化している一番の原因は何なのかをつかみ、そこから確実に改善しなければその企業の将来はないというもの。

皆さんは、どう考えられますか・・・。

税理士 山口 昇

◎ 主な資金増減要因

資金の増減要因	資金の増加	資金の減少
損益計算上の収益・利益	○	
損益計算上の費用（原価・経費）		●
売掛金・受取手形の増加（当月末残高＞期首残高）		●
売掛金・受取手形の減少（当月末残高＜期首残高）	○	
割引手形の増加（当月末残高＞期首残高）	○	
割引手形の減少（当月末残高＜期首残高）		●
前受金・貸倒引当金の増加（当月末残高＞期首残高）	○	
前受金・貸倒引当金の減少（当月末残高＜期首残高）		●
買掛金・支払手形の増加（当月末残高＞期首残高）	○	
買掛金・支払手形の減少（当月末残高＜期首残高）		●
たな卸資産の増加（当月末残高＞期首残高）		●
たな卸資産の減少（当月末残高＜期首残高）	○	
減価償却費	○	
引当金の増加（当月末残高＞期首残高）	○	
引当金の減少（当月末残高＜期首残高）		●
未払金の増加（当月末残高＞期首残高）	○	
未払金の減少（当月末残高＜期首残高）		●
固定資産の増加（当月末残高＞期首残高）		●
固定資産の減少（当月末残高＜期首残高）	○	
借入金の増加（当月末残高＞期首残高）	○	
借入金の減少（当月末残高＜期首残高）		●

税 務

今年も年末調整の時期が近づいてきました。従業員さんへの周知等準備はいかがですか・・・。

年末調整に関して、お問い合わせの多い事項等についてご紹介させていただきます。

● 配偶者が結婚前に納付した社会保険料

Q. 当社の従業員Aは最近結婚しました。Aの妻は結婚前に国民年金の保険料を支払っていましたが、この保険料は、Aの社会保険料の控除の対象になりますか？

A. 社会保険料控除の対象となる社会保険料は、給与の支払いを受ける人(所得者といいます)自身の給与から控除された場合、又は所得者と生計を一にする配偶者その他の親族が負担すべき保険料をその所得者自身が支払った場合(例えば、20歳以上の学生である親族が国民年金の第一号被保険者として負担することになっている国民年金の保険料を、親族である学生に代わって所得者自身が支払った場合等)に限られます。
ご質問の保険料は、Aさんの配偶者が支払ったものであり、Aさん自身が支払ったものではありませんので、Aさんの社会保険料控除の対象となりません。

● 個人年金保険料に係る証明書類の添付

Q. 個人年金保険料の控除を受けるためには、その保険料を支払ったことの証明書類の添付が必要でしょうか？

A. 個人年金保険料については、その金額の多少にかかわらず、支払った保険料の金額及び保険契約者の氏名などを証明する書類を提出するか、又は提示しなければならないこととされています。

ただし、勤務先を対象とする団体契約により払い込んだものについては、「その年中に支払った保険料等の金額」、「契約者の氏名」、「保険金等の受取人の氏名」などに誤りが無いことについて、その勤務先の代表者又はその代理人が確認し、かつ、その申告書にその確認をした旨の認印を受けている場合には、提出又は提示をしなくてもよいこととされています。

社会保険 Q&A

Q 75歳の母を社会保険の扶養にしていますが、その母が土地を売買することになりました。土地の売買を行った年度は、収入が一時的に扶養の対象金額を超えますが、その場合も扶養から外して国民健康保険に加入しないといけないのでしょうか？

A この場合は、土地の売買であり、一時的なものですので収入には含まれません。ですからお母さんは扶養から外れることはありません。ただし、毎月定額に発生する家賃収入などは継続的な収入が見込まれるので、その金額によっては被扶養者から外れます。

< 参考 >

●被扶養者の認定基準

被保険者と同居 → 年収130万円未満(60歳以上または障害者の場合は180万未満)で、扶養する人の年収の半分未満である場合は、被扶養者となります。

被保険者と別居 → 年収130万円未満(60歳以上または障害者の場合は180万未満)であって、かつ被保険者からの援助額より少ない場合には、被扶養者となります。

●年収とは

個人事業者 → 収入ではなく、所得を指します。つまり必要経費をひいた金額です。

給与収入・年金収入者 → 所得ではなく収入を指します。遺族年金は所得税では非課税ですが、社会保険では収入とみなされます。

失業保険受給者 → 日額で判定します。日額3,611円までなら扶養に入れます。

社会保険での年収は、今後1年間の年収見込額で判断されますので、退職してパートで働いている人については、130万円を超えそうになってから扶養から外れても大丈夫です。

一倉定の経営心得シリーズ

その八十五

一切のコストを無視して、
まず完璧な試作品を作れ。

はじめからコストを考えると、優れた新商品はできない。…

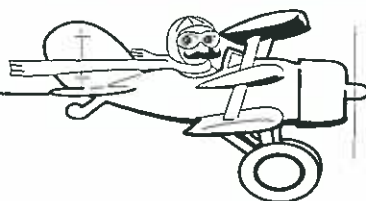
試作品ではまずコストを考えずに、考えられる最高の品質を追求するのが正しい態度である。そして期待した品質が得られた後に、今度はコスト低減に取り組む。そのコスト低減も、あくまでも「品質を落とさない」ということを大前提にしなければいけない。それは可能なのだ。…

世の中に次々と出てくる商品の品質をみると、欠陥の多いのに驚かすにはいられない。その根本原因は品質マインドの不足であり、それに拍車をかけるものが、ほかならぬ「安価でなければ売れない」という「コスト病」である。コストのためには、平気で品質や性能を無視する。

商品というものは、お客様の要求を満たすために存在するのだ。「安かろう悪かろう」では、やがてお客様から見放されてしまうのである。

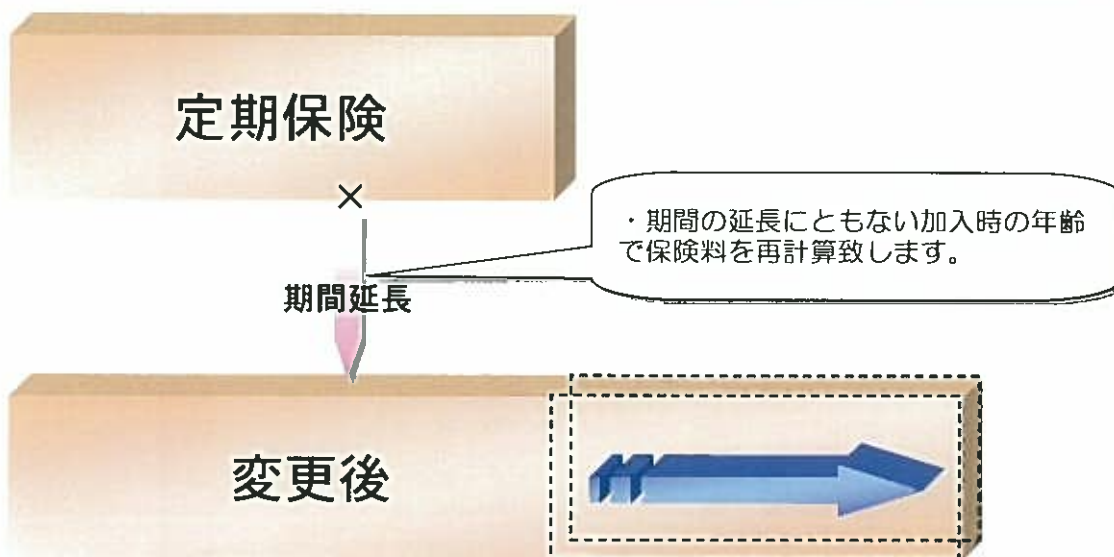
今回のテーマ

保険期間の延長



経営者が加入している保険として一般的な「定期保険」は、名前のとおり保障される期間が決まっております。しかし、一部の保険会社では加入後に無診査で保険期間を延長することができます。今回は保険期間の延長について紹介いたします。

<保険期間の延長>



- ▶ 無診査で延長できるので、健康状態により新たに生命保険に加入することができない方でも「あんしん」を継続できます。
- ▶ 保険料は加入時の年齢で計算されるため、生命保険に新たに入り直すより一般的に割安な負担で済みます。

保険期間満了後に死亡されても保障はされません！

例えば「あと3年で保障がなくなるけど、このままでは心配。新しく保険に入り直すのも大変」といったケースでは、どのようにすればよいでしょうか？このような場合に「保険期間の延長」機能を利用すれば安心ですね。

今回は、保険期間の延長について紹介致しました。生命保険は長い期間の契約ですから、加入後も環境の変化等により、変更が必要なケースが出てきます。そうした場合に、無診査でできる「延長」制度が有効に活用できます。但し、保険会社によって、延長制度がなかったり延長の際に診査が必要な会社もありますので、個別に確認が必要です。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。

備えは万全ですか？

中小企業倒産防止共済制度

(愛称 経営セーフティ共済)

この制度は、取引先の倒産による連鎖倒産からあなたを守る制度です！

特徴その1 **最高で3,200万円の共済金の貸し付けが受けられます。**

取引先が倒産した場合、回収が困難となった売掛金債権等の額のうち積み立てた掛金総額の10倍の範囲内（最高3,200万円）で共済金の貸し付けが受けられます。

特徴その2 **共済金の貸し付けは無担保・無保証人です。**

積み立てた掛金総額から貸付額の10分の1相当額が控除されます。それ以外は、無利子・無担保で保証人も不要です。

特徴その3 **掛金は全額経費または損金となります。**

月額5,000円～80,000円の範囲（5,000円刻み）で総額320万円になるまで積み立てられます。この掛金は全額必要経費または損金として処理できますので、税法上も有利です。

特徴その4 **一時貸付制度や解約手当金があります。**

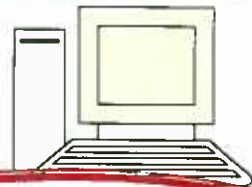
12ヶ月以上掛金の納付があれば、解約した場合、解約手当金の支給があります。40ヶ月以上であれば一定の場合を除き積み立てた掛金の100%全額が戻ります。また、解約せずに一時貸付金制度を利用することもできます。

加入条件、その他、詳しい内容については、各担当者までお気軽にお問い合わせください。

TKCシステムご利用のお客様

Windows ME/98/95 サポート終了のご案内

マイクロソフト社の技術サポートはすでに昨年7月11日に終了しています。新たなセキュリティ・ホール対策も実行されていません。



さらに!

WindowsMe/98/95は…
サポート対象外となります

ウイルス対策プログラムもサポート満了 (トレンドマイクロ社)

- ・ WindowsMe/98/95 用の「パターンファイル」 2007年12月31日
- ・ WindowsMe/98/95 用の「エンジン」 2007年3月31日 (終了)

2008年1月以降、ウイルスが発生すると駆除不可能

- ・ 想定されるリスクとして、事務所でもTKCでも駆除手段がないためお手上げとなります。(対応できません)
- ・ さらにマイクロソフト社がサポート満了しているため、WindowsMe/98/95に関する技術的な協力をマイクロソフト社から得られません。

TKCでは2008年1月以降、以下のような対応になります。

- ・ 2008年1月以降、WindowsMe/98/95用のプログラムの提供を取りやめます。
- ・ ご利用のプログラムに関するシステム問い合わせも2008年3月末までとなりました。

変動損益計算書を利用して分かることは？

その4 A社(不動産業)の場合

A社の社長は定期的にFX2の変動損益計算書を確認されています。
 A社の場合、前年と同じサイクルで売上が発生しない業種です。契約が多い時期は売上高が顕著に増加しますが、契約の少ない時期は売上高が減少するというような状況です。FX2を導入した当初、「41・全社業績問い合わせ」で前年実績が真ん中に表示されており、予算と当期実績を比較しにく状態でした。事務所の方に伝え、予算を中央に表示することで当期実績と予算との比較をしやすくなりました。
 社長は**当期実績と予算**と比較して売上高と限界利益(粗利)、経常利益(最終的に残ったお金)を確認し、その後で変動費、固定費がどう推移しているのかを注目しています。また「45・予算実績比較表」は一目で科目毎に予算と実績が比較出来て、予算と実績の差額がいくらかが分かるので時間がある時は「45・予算実績比較表」も確認しています。

41・全社業績問い合わせ

行	項目	当期	構成	当期予算	構成	前年	構成	前年	構成
1	売上高	531,407	100.0	510,497	100.0	508,526	100.0	508,526	100.0
2	期首たな卸高	40,189	8.0	49,490	9.7	28,441	5.6	28,441	5.6
3	仕入高	227,088	42.7	227,380	44.5	209,122	41.1	209,122	41.1
4	外注加工費	37,167	7.0	50,000	9.8	4,107	0.8	4,107	0.8
5	他の変動費	3,668	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
6	期末たな卸高	21,740	4.1	25,000	4.9	0.0	0.0	0.0	0.0
7	共通固定費	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
8	変動費合計	339,371	63.8	341,880	67.0	241,670	47.5	241,670	47.5
9	限界利益	192,036	36.2	168,617	33.0	266,856	52.5	266,856	52.5
10	人件費	56,014	10.5	72,282	14.2	54,100	10.7	54,100	10.7
11	他の固定費	51,092	9.6	42,826	8.4	54,014	10.6	54,014	10.6
12	固定費合計	107,106	20.2	115,108	22.6	108,114	21.3	108,114	21.3
13	当期経常利益	74,930	14.1	53,519	10.5	55,008	10.8	55,008	10.8
14	設備費	10,177	1.9	26,161	5.1	9,535	1.9	9,535	1.9
15	当期利益	64,753	12.2	27,358	5.4	45,473	8.9	45,473	8.9
16	共通固定費	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
17	当期利益合計	64,753	12.2	27,358	5.4	45,473	8.9	45,473	8.9
18	たな卸増減	-3,242	-0.6	0.0	0.0	-1,058	-0.2	-1,058	-0.2
19	固定費合計	136,527	25.7	141,279	27.7	119,339	23.6	119,339	23.6
20	経常利益	61,511	11.6	27,358	5.4	44,415	8.7	44,415	8.7

ワンポイント
 前年比より予算比が重要な場合、中央に予算を表示させることで予算比較が容易！！

ワンポイント
 科目毎に実績と予算を比較することが出来ます
 ※科目の表示位置は「41・変動損益計算書」とは異なります。

45・予算実績比較表

コード	勘定科目名	当月発生	構成	当月予算	構成	差額	算出	前年	構成	前年
411	売上高	37,728	98.2	24,900	49.6	12,828	151.5	21,772	46.7	173.3
4112	一般売上高	0	0.0	21,495	42.3	-21,495	0.0	21,753	45.7	0.0
4113	商品売上高	1,480	3.8	4,408	8.7	-2,927	33.6	4,120	8.6	35.9
4114	収入	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0.0
4115	売上値引・戻り	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0.0
	純売上高	39,209	100.0	50,803	100.0	-11,593	77.2	47,646	100.0	82.3
511	期首たな卸高	19,034	48.5	27,500	54.1	-8,465	69.2	21,168	44.4	89.9
521	商品仕入高	1,541	3.9	3,283	6.5	-1,741	47.0	3,068	6.4	50.2
5212	その他製品仕入	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0.0
5215		0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0.0
5213	仕入値引・戻り	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0.0
	当期製品製造原価	10,594	27.0	29,399	57.9	-18,804	36.0	44,060	92.6	24.0
5273	他勘定振替高	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0.0
531	期末たな卸高	19,034	48.5	25,000	49.2	-5,965	76.1	22,137	46.5	86.0
	当期売上原価	12,135	31.0	35,182	69.3	-23,046	34.5	46,198	97.0	26.3
	売上総利益	27,074	69.0	15,621	30.7	11,453	173.3	1,447	3.0	1839.3
611	販売員給与	4,039	10.3	3,807	7.5	232	106.1	5,225	11.0	77.3
631		0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0.0
6112	販売員旅費	121	0.3	0	0.0	121	1.0	497	1.0	24.4

地震保険

割引の拡大

地震保険は地震や噴火、津波を原因として建物や家財が損害を受けた場合に補償が受けられる保険です。単独では加入することができず、火災保険とセットで入ることになっています。平成18年度の新規の火災保険加入者のうち、地震保険加入者の割合を示す付帯率が全国平均で41.7%に達し、前年度より1.4ポイント上昇。地震保険に対する意識が高くなってきております。ちなみに、中越沖地震があった新潟県では39.9%で全国平均を下回る結果となっております。

平成19年10月1日以降の保険始期から地震保険の割引が拡大されました。

現行

割引名称	適用条件	割引率
耐震等級割引	<ul style="list-style-type: none"> 住宅品質確保の促進等に関する法律に基づく耐震等級（構造躯体の倒壊等防止）を有している場合 国土交通省の定める「耐震診断による耐震等級（構造躯体の）の評価指針」に基づく耐震等級を有している場合 	10～30%
建築年割引	昭和56年6月1日以降に新築された建物である場合	10%



上記の割引に加え、2つの割引を新設しました。

新設

※平成19年10月1日地震保険始期が開始する契約に適用できます。

割引名称	適用条件	割引率
免震建築物割引	住宅品質確保の促進等に関する法律に基づく免震建築物である場合	30%
耐震診断割引	地方公共団体等による耐震診断または耐震改修の結果、改正建築基準法（昭和56年6月1日施行）における耐震基準を満たす場合	10%

※4つの割引は重複して適用を受けることはできません。

地震災害による損失は甚大なものです。火災保険加入している方は地震保険の中途付帯も可能です。今一度適正な保険加入かを見直してみましよう。

これからの研修



経営者・経営幹部向けセミナー
「継続的な黒字会社をつくる9つの原則」 加茂市産業センター 11月22日(木) 14:00 ~ 16:30

TKC経営革新セミナー 加茂市産業センター 11月26日(月) 13:00 ~ 16:00



あ と が き

早いもので今年もあと二ヶ月余りとなりました。日に日に寒さを体を感じるようになり一年間の締め括りを感じています。

毎年会社で健康診断を受けさせていただいているのですが、今年の結果は過去最低の診断でした。というか自分自身なんにも行動をおこしていない、生活の習慣さえ変えていない、それでよくなるはずがありません。

来年は自己管理を徹底してとにかく継続させること。何事にも継続・継続・継続で自分自身を変えてみたいと思います。

渋木洋子

◆◇ 山口会計営業カレンダー ◇◆

赤は山口会計の休業日

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	



12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