

みどり通信

第147号 2007. 12. 5

CONTENTS

● ひと言発言	P1	● FX2活用事例	P9
● 税務	P3	● これからの研修	P10
● TKC経営革新セミナー-2007報告	P4	● あとがき	P10
● 社会保険	P5	● 年末年始休業のご案内	P11
● 一倉 定 経営心得	P7	● 営業カレンダー	P11
● 生命保険	P8		



去年は記録的な少雪でしたが、今年は？
事務所の冬の備えは万全です。

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、12月5日のホームページ掲載のものからです。

『数字こそがすべて・・・』

先日、新聞で書籍の広告を見て、これだと思い早速ネットで注文、昨日届いたところでした。

その本の名は、「社長！儲けたいなら数字はココを見なくっちゃ！」。



あの、小山昇さんの著書であります。その一部(第1章・社長の人格は「数字」で決まる！)を紹介します。

・・・銀行は私を高く評価して、無担保でお金を貸してくれます。

それはいったいどうしてか。

銀行が私に積極的にお金を貸してくれるのは、私が「数字」という言葉を使って話すからです。銀行は、社長がどんな立派な経営理念や人生哲学を持っていようが、いまの業績が悪ければ評価してくれません。銀行にとっては、数字こそが社長の人格です。

社長の評価は決算書と経営計画書で決まります。決算書は、社長の通信簿です。学校では、テストの点数により通信簿をつけます。社会人は給与や賞与が通信簿になる。社長の通信簿は何か。それは決算書です。これまでの勉強がテストの点数に集約されるように、社長がどんな経営をしてきたのかは、すべて決算書上の数字に集約されます。

一方、これからの経営戦略を数字で表現するのが経営計画書です。事業をどう展開するのか、いくら儲けるのか。ビジョンをわかりやすい言葉で表現し、立派な会社をつくるための道具として活用します。

銀行が知りたいのは、この2つの数字だけです。いくら人格者でも、実際に会社を経営して毎期赤字や減収減益では、社長として評価されません。結果を出さない社長に、会社を経営する資格はない。…

…現在我が社の会議は、最初に数字を報告させて、私を含めて各自が経営計画資料に書き込んでいきます。説明一切なし。とにかく数字です。事実を確認したうえで、次にお客様から何を言われたかなどの情報を共有します。自分の意見は一番最後です。

会議の時間は1時間から長くても2時間30分ですが、途中、私が発言することはありません。全員の報告が終わり、「〇〇は人員増強」「△△は次回までに対策を」「××は止めなさい」と決定を下すだけです。…

小山さんの会社の会議は以前この逆をやっていたそうです。社長がもっともらしい話をして、社員が自分の意見を得意げに述べ、数字が全くないまま会議が進んでいく。それで会議をしたつもりになっていたのも、数字の裏付けのないあやふやな言葉の積み重ね、すなわち「会議」ではなく、「怪議」であって時間の無駄遣いだったとのこと。

数字というものさしをつかうことによって、価値観の共有化ができるというものですね。

見習わなければ・・・。

税理士 山口 昇

年末調整改正点についての確認事項

●地震保険料控除と旧長期損害保険料控除の選択適用

今年から地震保険料控除制度が創設され、損害保険料控除は廃止されましたが、経過措置として旧長期損害保険料控除は控除が可能です。

ただし、一つの損害保険契約等で、地震保険料控除にも旧長期損害保険料控除にも該当する場合には選択により一方の契約区分にのみ該当するものとして控除額の計算を行います。選択の仕方によって有利不利が発生しますのでご注意ください。

●定率減税の廃止

平成11年分から実施されていた定率減税については昨年分をもって廃止されました。

●所得税率の改正

国税から地方税への本格的な税源移譲の実施により、所得税率は下がりました（個人住民税の負担は増えましたが、合計税率は基本的に変動がないよう設定されています）。

●個人住民税における住宅借入金等特別控除

平成11年から平成18年までに入居して住宅借入金等特別控除を受けていた人が、上記の税源移譲（所得税率の改正）にともなって、所得税で控除しきれなかった住宅借入金等特別控除がある場合には個人住民税より控除されます。

この場合、会社側は、源泉徴収票には「住宅借入金等特別控除可能額」と、「住宅借入金等特別控除の額」を記入します。

適用を受ける個人は、年明けに「確定申告」または市区町村へ「市町村民税・道府県民税 住宅借入金等特別控除申告書」を提出する必要があります。

詳しくはお気軽に当事務所担当者までお問い合わせ下さい。

19.11.26開催 山口昇税理士事務所「TKC経営革新セミナー2007」のご報告 「お客様から見た価値」の発見方法とは？

所長 山口 昇



1年後の会社の状況が分からないからこそ計画が必要！
会社の規模に関係なく自社の現状を把握する必要があります。当たり前のような自社の長所を再認識し業績アップへつなげましょう！



中小企業診断士
経営革新シニアアドバイザー 小松俊樹氏



商売とは
①対象顧客を特定し
②その顧客に対する価値を考え
③その価値を実現する商売の仕組み作りを考えることです。対象顧客の快と不を理解しましょう。お客様がどのように考えるのかを考える、すなわちお客様の価値を考える必要があります。その価値を実現する仕組み作りがマーケティングです



自社の強みを活かし仕組みのどこかに驚きを仕込みましょう。
お客様が「そこまでやってくれるのか！」と言ってくれるネタがあれば黙っていてもロコミが広がります。
成功している企業には必ず何かサプライズがあるはずですよ。

参加者の声

- ・小松先生のお話は大変分かりやすく、話を聞いてアイデアが浮かんできました。
- ・初めて聞く話が多く、大変参考になりました。

事務所からのメッセージ

「目標のない経営はありえません！」
先が分からなくても、今どうあるべきかを考えましょう。
当事務所は、関与先企業様の明日からの経営をサポートしていきます。
今後も、新鮮な情報を新鮮なうちに提供できるよう心掛けて参ります。
皆様のご意見・ご希望等ございましたら、お気軽にお寄せ下さい。
ご参加頂き、誠にありがとうございました。

大切な旦那様が亡くなったら、 妻の年金はこうなる！

18歳以下の子供がいる家庭には、特に手厚く支給されます。

厚生年金に加入していた夫が死亡した妻に子供（18歳以下または障害のある子は20歳未満）がいる場合、遺族基礎年金と遺族厚生年金が支給されます。遺族基礎年金の額は、妻と子の人数によって定額で決まっています、人数が変わればそれに合わせて年金額も変わります。遺族厚生年金は亡くなった人がもらうはずだった報酬比例年金額の4分の3です。加入期間が短い人でも25年加入したものとして計算してもらえます。

子供が18歳になった年度末を過ぎると遺族基礎年金がなくなりますが、そのかわりに中高年齢寡婦加算が支給され、65歳以降は本人の老齢基礎年金が加わります。

子供がいない場合では、妻が35歳未満の場合は遺族厚生年金が支給され、35歳以上の場合40歳から中高年齢寡婦加算が支給されます。65歳以降は本人の老齢基礎年金が加わります。

遺族基礎年金

年金に加入中の人、老齢年金をもらっている人やもらえる予定の人が亡くなった場合に、「子のいる妻」と「子」がもらえる年金です。

<子のいる妻がもらえる遺族基礎年金>

子2人までは、1人227,900円、3人目から1人75,900円が加算されます。子のいない妻はもらえません。

<子がもらえる遺族基礎年金>

2人目の子には227,900円3人目からは1人75,900円が加算されます。子とは高校生以下を言います。

遺族厚生年金

厚生年金に加入中の人、老齢厚生年金をもらっている人、もらえる予定の人がなくなった場合にももらえる年金です。

妻、子のほか、夫、父母、孫、祖父母ももらえますが条件がつきます。

遺族厚生年金の額＝亡くなった人がもらえるはずだった老齢厚生年金×3/4

中高齢寡婦加算

夫の死亡時35才以上だった妻がもらえます。

40才～65才の間に594,200円（年額）が加算されます。

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

その八十六

新たな収益をあげる最も早く、
確実な道は、
今ある商品の欠陥を見つけだし、
これを直すところにある。

新商品開発といつても、その狙いは新商品そのものにあるのではなくて、そこから得られる新たな収益が狙いである。

新たな収益をあげる最も早く、確実な道は、今ある商品の欠陥を見つけだし、これを直すところにあるのだ。

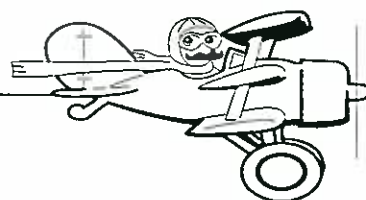
いたずらにアイデアだオリジナルだと格好良いことを考える前に、じっくりと現在の商品の改良に取り組むべきである。

今ある商品の欠陥を見つけだす最良の道は、社長自らが外に出て、流通業者、エンドユーザー、消費者の要求や意見、不満に耳を傾けることである。

そこには、思いもかけなかったような欠陥が見つかるのである。見つけだした欠陥を、わが社の責任と感じて、これを直す。この基本的態度こそ、社長に最も必要なもののひとつなのである。

今回のテーマ

生命保険を活用した相続対策



生命保険を活用した『相続対策』につきましては、既に皆様ご存知でいらっしゃると思いますが改めて確認してみたいと思います。今回は「非課税枠活用プラン」です。

<目的>……相続税法12条①五に定める生命保険の非課税枠を活用し、万一の時に遺族に現金を残すため。

<非課税枠>

◎相続時に取得した保険金が次の計算式で算出した額以下である場合、相続人が取得した保険金全額が非課税になります。

$500\text{万円} \times \text{法定相続人(相続放棄した人数も含める)} = \text{保険金の非課税限度}$

	生命保険加入無し	現金3,600万円と保険金6,000万円の生命保険に加入した場合 (相続人・妻、子供2人)
(相続財産)		
自宅その他不動産	36,000万円	36,000万円
現金預金	4,000万円	400万円
保険金	—	6,000万円
保険金非課税額	—	▲1,500万円
課税価格	40,000万円	40,900万円
相続税(*)	4,320万円	4,477万円
(納税資金)		
現金預金	4,000万円	400万円
保険金	—	6,000万円
納税資金合計 (A)	4,000万円	6,400万円
相続税(*) (B)	4,320万円	4,477万円
資金過不足 (A) — (B)	▲320万円	1,923万円

上記表で確認出来るとおり、生命保険金には非課税枠が存在します。現預金でも相続税の納税資金は準備出来ますが、生命保険の非課税枠を活用しない手はありません。納税資金を効率的に準備するのであれば生命保険が最適と言えます。

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。

担当:西丸保幸

資金繰りが悪化している時には？

その5 A社(食品卸売業)の場合

A社の社長はFX2を導入して「41・全社業績の問い合わせ」を活用して経営に活かしています。

社長は**売上債権(売掛金・受取手形等)の回収状況が悪化している**ことから資金繰りが悪化し、困っていました。そこで「41・全社業績の問い合わせ」の「**経営分析値**」タブの「**売上債権回転日数**」を確認することで現状、売上債権を回収するまでに何日かかっているか、前年と比較してどのように変化しているか、そしてどの得意先に対して売上債権の回収が遅れているか、またBAST(TKC経営指標)値と比較し同業者はどうであるかが分かります。

その結果、どの得意先が売上債権の回収状況が何日遅れているかを把握することが出来ました。そしてその得意先に対して交渉を行うことが出来ます。

今まで社長が気づかなかった詳細な自社の状況もFX2では把握することが出来ます！！

売上債権回転日数(日)が
①前年と比較して悪化しているか、改善しているか
②BAST平均値と比較し同業者の状況がどうであるか分かります

グラフと表で当期と前期を各月ベースで比較出来ます。また目標値との比較も可能です。

得意先毎の回収状況が確認出来ます
また悪化している順、改善している順等、社長が確認したい画面を表示させることが出来ます。

FX2では社長が知りたい情報をいつでも簡単にタイムリーに確認出来ます！

これからの研修

燕・三条掃除に学ぶ会	燕市立燕北中学校	12月16日(日)	8:30 ~ 12:00
IT塾	当事務所 研修室	1月21日(月)	18:30 ~ 21:00
新潟原点の会	三条商工会議所	1月29日(火)	9:00 ~ 12:00



あ と が き

いよいよ今年も残り一ヶ月を切って、仕事でも家庭でも慌ただしい時期になりました。そして忘年会の時期でもあります。毎年、この忘年会を楽しみにしている方も多いのではないのでしょうか(笑)。

私は、事務所に入社して、初めての当事務所での忘年会で、幹事を任されたこともあり不安な気持ちもありますが、精一杯楽しみたいと思っています。

今年も残りわずか、最後まで気を抜かず業務全般について頑張っていきたいと思っています。

桑 原 正 和

《年末年始休業のご案内》

当事務所では、年末年始を下記の日程で休業とさせていただきますので、何卒ご了承賜りますようお願い申し上げます。

記

- 1 2月28日（金）仕事納め
- 1 2月29日（土）～翌年1月 3日（木）年末年始休業
- 1月 4日（金）平常通り

◆◇ 山口会計営業カレンダー ◇◆

赤は山口会計の休業日



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					



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