

# みどり通信

第192号 2011. 9. 5

## CONTENTS

● ひと言発言	P1	● FX2活用事例	P9
● 一倉定 経営心得	P4	● 損害保険	P11
● 税務	P5	● これからの研修	P12
● 社会保険	P7	● あとがき	P12
● 生命保険	P8	● 営業カレンダー	P13



8／17 事務所駐車場でバーベキュー大会  
スタッフみんなでたくさん食べて、たくさん飲んで!!  
翌日体重が2キロも増加したスタッフも…

社長				担当

※ 貴社（貴事務所）で回覧してください。

9月

# “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、9月5日のホームページ掲載のものからです。

## 『稻盛和夫氏に学ぶ・・・』

プレジデント誌8月15日号の特集は、「運をつかむ習慣」。その中に、“7つの習慣”コヴィー博士と稻盛和夫氏との初対談が掲載されています。その後に、稻盛和夫氏の“金言集”が掲載されていましたので紹介いたします。



- ◎ 私には「幸運」のようなものは降ってこない、くじ引きすら当たらない  
.....『ど真剣に生きる』
- ◎ あまりにひたむきに神様が哀れに思い、かわいそだから注文をあげようと思われるくらい努力するしかない.....『稻盛和夫のガキの自叙伝』
- ◎ 経営は損得で判断するのではなく、善意で判断することが大事  
.....『本年2月の日本記者クラブでの講演』
- ◎ 悩んで悩んで、苦しんで苦しんでいくときに、「ひらめき」言い換えれば「天の啓示」がある.....『96年のプレジデント』
- ◎ おれが信じられんと言うのなら仕方がない。だが、辞める勇氣があるなら、だまされる勇気を持ってくれないか.....『稻盛和夫のガキの自叙伝』

- ◎ 人生・仕事の結果＝考え方×熱意×能力・・・・・・・・・・・・ 『生き方』
- ◎ 不可能を可能に変えるには、まず「狂」がつくほど強く思い、実現信じて前向きに努力を重ねていくこと・・・・・・・・・・・・ 『生き方』
- ◎ 神や仏は何事かをなした人を愛するのではありません。何事かなそうと努める人を愛するのです・・・・・・・・・・・・ 『生き方』

あの、稻盛経営の12ヶ条も掲載されていました。

### 1. 事業の目的、意義を明確にする

公明正大で大義名分のある高い目的を立てる。

### 2. 具体的な目標を立てる

立てた目標は常に社員と共有する。

### 3. 強烈な願望を心に抱く

潜在意識に透徹するほどの強く持続した願望を持つこと。

### 4. 誰にも負けない努力をする

地味な仕事を一步一步堅実に、弛まぬ努力を続ける。

### 5. 売上を最大限に伸ばし、経費を最小限に抑える

入るを量って、出するを制する。利益を追うのではない。利益は後からついてくる。

### 6. 値決めは経営

値決めはトップの仕事。お客様も喜び、自分も儲かるポイントは一点である。

### 7. 経営は強い意志で決まる

経営には岩をもうがつ強い意志が必要。

### 8. 燃える闘魂

経営にはいかなる格闘技にもまさる激しい闘争心が必要。

### 9. 勇気をもって事に当たる

卑怯な振る舞いがあつてはならない。

## 10. 常に創造的な仕事をする

今日よりは明日、明日よりは明後日と、常に改良改善を絶え間なく続ける。創意工夫を重ねる。

## 11. 思いやの心で誠実に

商いには相手がある。相手を含めて、ハッピーであること。皆が喜ぶこと。

## 12. 常に明るく前向きに、夢と希望を抱いて素直な心で

稻盛氏が、あのJALを一举にV字回復させた秘訣がこの12ヶ条に秘められているようです。記事のなかで、『それまでJALはどんぶり勘定で、しかも2ヶ月遅れの経営データしか持っていないかった。これでは的確な経営判断はできません。それを、日別、便別の収支が翌日には届くようにしています。路線別に責任者も置いて、毎日赤字か黒字かを追いかけさせています。そうするとその路線の専門家が育ってきたのです。』と述べています。JALの立て直しにも、アメーバ経営を用いられたようです。

中小企業経営でも大いに学ばなければならない事柄ばかりです・・・。

税理士 山 口 昇



# 一倉定の経営心得シリーズ

その十八

ワンマン決定は権力の現れではない。  
責任の現れなのである。

すぐれた決定は、多数の人々の意見から出るのではなくて、すぐれた経営者の頭から生まれるのだ。ワンマン決定は権力の現れではない。責任の現れなのであり、決定の大原則である。

経営者は、すべての結果について全責任を負わなければならない。何がどうなつていようと、その責任をのがることはできないのだ。全責任を負う者が決定するのが当然である。

経営者の行う決定は、危険だけを伴うのではない。すべての人が喜ぶ決定もまた現実にはないのである。当然そこにあるのは、いろいろな反対を押しきるという、苦しい決定であるし、その苦しさは、反対を押し切られた側よりも、経営者のほうがはるかに大きいといえよう。その苦しさに耐えなければならないのが、経営者の宿命なのである。

## 税務

### マイカー通勤での通勤手当の限度額改正について

さる 6 月 22 日に成立した平成 23 年度税制改正について、6 月 30 日付の官報で詳細部分が明らかとなりました。

改正項目の中から今回は、主にマイカー通勤者に影響が出ると思われる通勤手当の限度額改正についてご紹介いたします。

#### ◇まずは、非課税通勤手当のおさらいから…

事業者が、従業員に通勤手当を支給している場合には、その通勤手当のうち一定の金額まで所得税や住民税がかかりません。この部分を非課税通勤手当と言っておりますが、これは、実費精算的な意味合いが強く、所得として税を負担させることはいかがなものか、という考え方などから非課税とされています。

この場合の非課税となる金額は、通勤距離や、通勤手段（電車を利用する、マイカーを利用するなど）に応じて異なります。

たとえば、マイカー通勤者は、下に掲げるとおり、通勤距離に応じて非課税の金額が設けられています。

#### <通勤距離に応じた非課税金額>

通勤距離（片道）		非課税金額（1ヶ月あたり）
①	2 km以上 10 km未満	4,100円
②	10 km以上 15 km未満	6,500円
③	15 km以上 25 km未満	11,300円
④	25 km以上 35 km未満	16,100円
⑤	35 km以上 45 km未満	20,900円
⑥	45 km以上	24,500円

ただし、③～⑥の非課税金額については、それぞれの金額よりも、仮に公共交通機関を利用した場合の運賃相当額が高ければ、10万円を上限にその運賃相当額が非課税金額となります。

というのが、前回の改正 平成 16 年 4 月 1 日以降より現在までの通勤手当の非課税限度額の内容となっております。

多少わかりづらい表現もありますので、例示でご説明させていただきます。

## <例>

新潟市某所に住んでいる従業員Kさんは、加茂市にあるY税理士事務所へ、毎日マイカーで通勤しています。自宅から勤務先までの距離は、片道34kmあります。

Kさんは通勤手当として、毎月20,000円の支給を受けています。

この場合の、通勤手当に係る非課税金額については…

### (a) 通勤距離に応じた非課税金額

片道25km以上35km未満 ですので 16,100円

### (b) 公共交通機関を利用した場合の非課税金額

合理的な通勤経路による1ヶ月当たりの定期乗車券の額

自宅最寄りのバス停～新潟駅 バス定期券 1ヶ月で 8,400円

新潟駅～加茂駅 JR在来線利用 定期券 1ヶ月で 17,000円

合計 25,400円

この場合、(a) < (b) のため、(b) の 25,400円が非課税金額となります。Kさんの通勤手当の支給は20,000円ですから、Kさんの通勤手当については全額税金がかからないことになります。

というのが、今までの取扱いでした。

## ◇マイカー通勤者が、今回の改正の対象となります

今回の改正では、上記の「ただし書き部分」が削除されました。改正の適用開始の、平成24年1月1日以後の支給分からは、<通勤距離に応じた非課税金額>のみの適用となります。上記の例示でいえば、(b) は使えなくなりますので、(a) の16,100円が非課税金額ということになります。つまり、今回の改正後、Kさんの給与所得の計算に際しては、通勤手当20,000円と(a)との差額3,900円について所得税や住民税が課税されることとなります。

今回の改正は、いわゆるマイカー通勤者が対象です。ガソリン代が高騰している昨今の時代背景を考えると、非常に厳しい改正項目だと感じます。

**この改正の適用開始は、平成24年1月1日以後支給分になります。**

マイカー通勤をされている方々がほとんどだと思われますので、事業主の皆様にあたっては今一度、自社の状況や改正後の影響をご検討下さい。

ご不明な点については遠慮無く、各担当スタッフまでご相談下さい。

<西丸 保幸>

# 高年齢雇用継続基本給付金

高年齢雇用継続給付とは、60歳まで働いてきた人が、60歳以降に賃金が75%未満になってしまったときに雇用保険から支給される給付金です。

## 【支給条件】

雇用保険の加入期間が5年以上あり、60歳以降も同じ会社に勤め雇用保険に加入していること。

60歳以降も給与が60歳到達時の給与の75%未満になった月に支給、支給対象月の給与と給付金合計額327,486円を超える時は、超える部分が減額されます。

## 【支給期間】

60歳になった月から65歳になる月まで毎月支給されます。

## 【支給額】

60歳以降の給与が61%未満に下がった場合

→ 各月の賃金の15%相当額が支給されます。

61%～75%未満に下がった場合

→ その低下率に応じて、各月の賃金の15%相当額未満の額が支給されます。（各月の賃金が344,209円を超える場合は支給されません）

※ 60歳から年金をもらっている方については、年金が調整され減額されます。

詳しいことは、当事務所担当職員までお問い合わせ下さい。



# 経営者のための生命保険講座 第149回

今回のテーマ

## 証券管理票について

経営者の皆様は、何種類もの保険に加入されているため、“いざ”というときに、「どこにどのようない保険に加入していたのか正確に分からぬ」ということが大変多いです。

その解決策として加入している保険を管理表にしておくことで、法人契約ばかりか、個人契約、ご家族の保険まで加入内容が明確になり、万が一の時にもしっかりと対応することができます。

### 保険証券管理表のイメージ

契約形態	No.	保険会社	加入年齢	保障内容						保険料		
				保険種類	保険期間	払込期間	普通死亡	災害・傷害	入院	払方	保険料	年間
個 人	①	A生命	〇〇歳	終身保険	終身	70歳	30,000,000			月	38,000	456,000
	②	B生命	〇〇歳	定期付終身保険	65歳/終身	65歳	30,000,000	10,000,000	5,000/日	月	23,000	276,000
	③	C生命	〇〇歳	定期付終身保険	70歳/終身	70歳	50,000,000	20,000,000	5,000/日	月	32,000	384,000
個人合計							110,000,000	30,000,000	10,000/日	年間保険料	1,116,000	
法 人	①	A生命	〇〇歳	定期付終身保険	70歳/終身	70歳	100,000,000	20,000,000	10,000/日	年	520,000	520,000
	②	A生命	〇〇歳	定期付終身保険	10年/終身	70歳	30,000,000			月	18,000	216,000
	③	D生命	〇〇歳	定期保険	70歳	70歳	50,000,000			月	25,000	300,000
法人合計							180,000,000	20,000,000	10,000/日	年間保険料	1,036,000	
総合計							290,000,000	50,000,000	20,000/日	年間保険料	2,152,000	

### 保険証券管理表のメリット

- ①どこの保険会社に何を請求するかが明確になりますので請求漏れを防げます。
- ②保障に関するダブリや漏れを防げますので、無駄な保険料支出や保障不足が発生しません。
- ③資金使途が発生した際にどの保険を解約して、資金を捻出することがベストか等、保険を財産とした分析がし易くなりますので、経営判断のスピードアップが図れます。
- ④法人契約・個人契約の内容が一覧表で確認できるので、全体のバランスや見直しのタイミング、いくら保険料を支払っているのか等、加入している契約の全てが一目瞭然となります。

今回は、加入している保険契約の整理方法として「保険証券管理表」の作成を紹介いたしました。保険は一つの契約でさえ分かりにくいものです。それが複数の保険会社から法人・個人に両方で加入していれば余計に分からなくなってしまいます。ぜひ実際にご自身が加入している保険の「保険証券管理表」を作成してみましょう。

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>



山口昇税理士事務所からご提供しております「戦略財務情報システム(FX2)」では、経営者の意思決定に役立つ形式にしてデータをご覧いただけます。

財務体質の強化、資金繰り管理に最適な機能です。

### ■ 変動損益計算書の活用

損益分岐点分析に役立つ「変動損益計算書」は、お役立ていただけますか。会社は変化します。その変化にあわせ、変動損益の設計も見直していきましょう。

### ■ 予実管理～継続MASとの連動～

継続MASシステムで作成した短期経営計画を予算として登録し、FX2の実績と比較(予実管理)できます。

さらに、「売上速報」ボタンにより、日々の売上推移・進捗を検証できます。

### ■ 経営分析・同業他社(BAST)比較

主要経営分析値を同業他社と比較しながら確認できます。

経営分析値には売上債権・買入債務の回転日数も確認でき、収支ズレの原因分析が可能です。

さらに、売上債権回転日数から、得意先別与信管理も一覧表示できます。

### ■ 着地点の先行き管理

予測値(予測条件)を指定し、決算点(着地点)に必要な未経過月の売上高などを予測計算します。

目標達成のために必要な経費等の圧縮額(固定費要圧縮額)、目標を超える場合の戦略予備費を自動計算します。具体的打ち手は、継続MASシステムにて検討していきます。

### ■ 部門別管理

利益の現状・要因分析、打ち手の検討には、**部門別管理**が最適です。

適切な部門管理体制の構築をご支援します。

詳細・多面的な部門別管理のご要望は、FX4で対応します



### ■ データ連携 → 次頁へ

FX2の機能を経営に役立てている事例をご紹介します。



### ■ 資金繰り実績表／資金繰り計画表

仕訳に連動して、資金繰り実績表・計画表を確認することができます。

資金繰り計画表では、月報だけでなく、5日報も作成でき、より実務的な資金繰り管理ができます。

### ■ 入金・支払予定

売掛金・買掛金に関する約定や、定期発生取引、随時取引を事前登録することで、詳細な「入金管理」「支払予定」を確認できます。

日々の入金カレンダー、支払カレンダーも確認でき、支払に関しては、出納承認や振込依頼まで可能です。

### ワンポイント 銀行別預貸率表

預金と借入金の銀行別預貸率表が確認できます。

当表は、金融機関の支援状況を表すものであり、金融機関との関係においては、有用な資料です。

### ■ 得意先別与信管理

得意先別の売上債権回転日数が一覧確認できます。

悪化傾向、改善傾向をキーとした並び替え表示ができ、取引状況の検討といった「自助努力による資金繰り改善の検討」に有益な情報となります。

### ■ 手形管理

手形を管理することは、資金管理の重点項目のひとつであると共に、手形不渡りになった場合、誰に対して求償権行使できるのかといった、自社の法的防衛手段となります。

### ■ 月次チェック機能

経理担当者が、当事務所の巡回監査(月次決算)の前に、自ら経理処理の正確性を確認し、社長に報告するための機能です。

当機能を通じ、経理担当者に、月次決算の大切さを理解いただき、社長へタイムリーな月次報告ができる体制を構築していきます。



予実管理のためには、日々の取引を適時に、正しく収集(入力)する必要があります。  
**戦略財務情報システム(FX2)**をさらに効果的に活用いただくため、企業の生産性向上のため、様々なオプションサービスをご用意しております。

売上・入金・仕入・支払データ  
から仕証を連動します

**戦略販売・購買情報システム(SX2)**

一連の販売・購買業務の合理化、「商品情報」「得意先情報」の効果的管理を支援します。

### 戦略財務情報システム(FX2)

BANK

給与・賞与支給データから  
仕証を連動します

### 戦略給与情報システム(PX2)

経営者による賃金の適正な配分の決定と  
給与事務の合理化を支援します。  
※タイムレコーダーとの連動も可能です。

インターネットバンキングと連動し、振込作業も効率化

三菱東京UFJ銀行  
同行インターネットバンキング **BizSTATION**をお得にご利用頂けます。

お薦め

様々な戦略情報を活用いただくために「トップのための戦略情報」をご利用ください

「社長専用」ボタンから簡単に確認

継続MAS・FX2・SX2・PX2(予定)の様々な「トップのための戦略情報」を集めた画面です。  
必要な情報を効率的かつ横断的に確認できます。

「利益」「売上」「資金」の切り口で確認

「損益分岐点は?」というように、対話型のメニュー構成になっています。課題から原因が素早く確認できます。

社長のパソコンからも確認

ネットワークを構築すれば、社長の机(パソコン)からも確認することもできます。

このように、システムを活用することで、生産性を向上させ、多くの情報を的確に捉えることができます。  
きっと、今以上に、社長の「経営参謀」としてお役立ていただけるものと思います。



だからこそ

**データ(情報)の安全と、システムの安定稼働を確保しなければなりません。**

「パソコンやプリンタが動かなくなったら?」「インターネットに繋がらなくなったら?」…  
そんな「困った」に対応し、安心して業務に専念いただけるサポート体制をご用意しております。

# 地震保険 NO. 3

## 「地震保険」押さえておきたい3つのポイント

- ① 「地震保険」は、通常の火災保険では補償の対象とならない、地震・噴火またはこれらによる津波を原因とする火災、損壊、埋没、流出による損害を補償します。
- ② 「地震保険」の対象は「居住用建物」または「家財」となります。
- ③ 「地震保険」は、単独ではご契約いただけません。必ず火災保険とセットでご契約いただきます。

## 地震保険の保険料

- 保険料は「所在地（都道府県）」と「建物の構造」により異なります。

建物の構造は、火災保険の構造級別に応じて

- イ 構造……主として鉄筋コンクリート、鉄骨造りの建物
- ロ 構造……主として木造の建物

## <地域別年間保険料(例)>

建物の構造区分		建物の構造区分	
イ構造	ロ構造	イ構造	ロ構造
A 500円	1000円	E 910円	2150円
B 650円	1270円	F 1050円	1880円
C 650円	1560円	G 1690円	3060円
D 910円	1880円	H 1690円	3130円

A……鹿児島、熊本、長崎、佐賀、福岡、山口、島根、鳥取、石川、福井、富山、群馬、福島、栃木  
山形、秋田、岩手

B……大分、宮崎、広島、岡山、兵庫、京都、奈良、岐阜、滋賀、長野、新潟、宮城、青森、北海道

C……香川	D……愛媛、山梨、茨城	E……徳島、高知
F……大阪、埼玉	G……和歌山、三重、愛知、千葉	H……静岡、神奈川、東京

## 割引制度

### ① 免震建築物割引

建築時に「住宅の品質確保の促進等に関する法律」に基づき登録された登録住宅性能評議機関の評価を受けた住宅で「免震建築物」に該当する場合

→ 割引率30%

### ② 耐震等級割引

上記の認定を受けた住宅で「耐震等級が1～3」に該当する場合

→ 割引率30%～10%（耐震等級3～1）

### ③ 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日施工）に基づく耐震基準を満たす場合

→ 割引率10%

### ④ 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

→ 割引率10%

※詳しくは当事務所担当までご連絡下さい。

# これからのお研修

FX2(.net版) 支払管理機能セミナー 9月14日(水) 10:30 ~ 12:00  
当事務所 2階 研修室

インターネット活用セミナー 加茂商工会議所 9月20日(火) 18:30 ~ 21:00

後継者塾⑤ 加茂商工会議所 9月21日(水) 18:00 ~ 21:00

後継者塾⑥ 加茂商工会議所 10月4日(火) 18:00 ~ 21:00

明日からできる!  
経営計画セミナー 燕三条地場産業センター 9月27日(水) 16:00 ~ 18:00  
リサーチコア 6階 研修室

※詳しくは別紙をご覧ください

TKC生涯研修 公開講座 講師:牟田 學氏 「激動の中での、《業務向上》戦略」  
燕三条ワシントンホテル 10月5日(水) 10:30 ~ 12:30

TKC生涯研修 公開講座 講師:中村文昭氏 「商売繁盛の秘訣は人間力」  
燕三条ワシントンホテル 10月5日(水) 13:30 ~ 15:30

**25周年記念事業 11月26日(土)開催決定!! 詳細は後日発表!!**

## あとがき

朝晩も涼しくなり、秋の気配が少しずつ感じられるようになってきました。

少し前にクロフネカンパニーの中村文昭さんの講演を聴きました。中村さんはレストラン・ウェディングを中心に、ほとんど広告をせずに口コミだけでお店が繁盛しているという方です。

商売の全ては出会いから拡がっていく、ひとつひとつの出会いを大切にすること、そして目の前のたった1人の人を喜ばせるために…ということを続けていけば喜んだ人が人をよんできてくれ、縁が拡がっていくことです。

短い時間でしたがとてもステキなお話を聴かせてもらうことができました。その中村さんが10月5日にTKC生涯研修で講演されます。あつたかい気持ちになりたい方はぜひどうぞ♪

藤井茜

# ◆◇ 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	



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					

## チラシ折り込みます

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