

経営者によりそうパートナー

みどり通信 6月

税理士法人
山口会計パートナーズ
有限会社 エムアイサービス

第276号 2023. 6. 8

あっという間に薔薇の時期が終わり、次は紫陽花の出番ですね。

2年程前に登場したツゲの木(人の背丈より高いです)も順調に成長を続けています。



CONTENTS

● ひと言、発言	家電量販店に対抗し粗利率を35%にアップ	P 1
● 税務	減価償却資産の取得価額の“判定単位”	P 4
● 今知っておきたい相続の話	数次相続	P 5
● 一倉定の経営心得	その4 8	P 8
● 生命保険	高額療養費制度	P 9
● システム	IT導入補助金2023 他	P 11
● 事務所からのお知らせ		P 12
● 営業カレンダー		P 12
● あとがき		P 13

社長				担当

※ 貴社（貴事務所）で回覧してください。

“ひと言、発言”

家電大型量販店に対抗し、 粗利率を35%にアップ…

致知出版社発行の『心が熱くなる365人の生き方の教科書』という書籍をスタッフ全員分を購入し、毎日その日のページを読むことを日課としています。毎日著名の方々の心を熱くしてくれる文章が書かれています。

先日の5月27日は、でんかのヤマグチ・山口勉社長の“小さな電気屋の明るい経営術”でした。5月27日のブログに掲載させていただきましたが、あらためて書かせていただきます。

ある日、店舗の近隣に6店もの大型量販店がくるといううわさが現実となったとのこと。30年以上商売をしてきた経験から、売り上げが年に30%近くも落ちることが見込まれ、まさに会社が存続するか否かの瀬戸際だったとか。

生き残るためにはどうするか。悩みに悩んだ結果、社長が出した結論は10年間で粗利率を10%上げ、35%にすることだったそうです。当時大型量販店の粗利率の平均は約15%で、地元の電気屋が約25%程度。周りからは、「そんなことできっこない」という声が大多数だったとか。

この頃は、約34000世帯のお客にご利用いただいていたそうですが本当の意味で行き届いたサービスはできていなかったとのこと。そのため、商圈をなるべく狭くし、ターゲットを50代からの富裕な高齢者層に絞り込んで3分の1にまで縮小へ。そして、12000世帯のお客様には他店では真似できないようなサービスをとことんしようと決めたのだそうです。

顧客数を3分の1に減らした分、月1度行っていた訪問営業を月3回に増やしたのだとか。訪問の際にお聞きするのは、お客様が生活される上でのちょっとしたお困り事。家電製品のデジタル化が進む一方で、地元民の高齢化もどんどん進んでいたもので、当然、家電の操作が思うようにできない方も。お客様の留守中には植木の水やりをしたり、ポストの手紙や新聞を数日保管したり、大雨では代わりに買い物にも出掛けたりというサービスも。

会社のモットーは

「お客様に呼ばれたらすぐにトンデ行く」
「お客様のかゆいところに手が届くサービス」
「たった一個の電球を取り換えるだけに走る」

などに定め、「どんな些細なことでも言ってくださいね」とお声がけをしながら徹底して取り組んでこられたそうです。この姿勢を愚直に、ひたむきに貫いていったことで、結果的に8年間で粗利益率35%を達成。

本当にスゴイの一言です！

2月の日経ビジネス誌に、この“でんかのヤマグチ”の記事が掲載されていました。

その記事によると、

- ① コロナ禍の中でも粗利率は44%超と高水準を維持している。
- ② 全体的に買い控え感はあるが、売り上げは、コロナ禍以降は年に2～3%、3年で10%の落ち込み。
- ③ しかし、売り上げが下がっても粗利率は下がらず2022年9月決算の段階で44.2%。

次は、その粗利を維持するために実践されている事柄です。

1. 現金での掛け売りは禁止

お客様に買っていただいたらクレジット払い。パナソニックの「パナカード」を使うことを徹底。

店舗での少額の購入などを除いて現金は一切もらわない。買ったその日にサインをもらい、クレジットで決済してしまえば、後は商品の説明や配送やサービスに集中できる。

昔は、「25日が給料日だから26日に払うよ」と言われて掛け売りにしたら、現金で払うんだから半端の金額分は引いてくれと言われたり、やっぱり支払いを来月に延ばしてくれと言われたりすることが多かった。

今は売り上げの75%がクレジット。余計な値引きはなくなるし、資金繰りも楽に。

2. お客の数を減らす

お客を減らしたことで、御用聞きや、暮らしの困り事に対応する「裏サービス」が手厚くできている。

その一例として、

- ・あるお客様が、1週間入院することになった。車をととても大事にしている方で、1週間乗らないとエンジンに良くないので2、3日に1回、駐車場でエンジンをかけてほしいとキーを預かったことも。
- ・ご夫婦で買い物に行った出先で、奥さんが「エアコンのスイッチを切り忘れた」と気になり、うちの店長に電話してこられ、「うちの合鍵の隠し場所を知ってるでしょ。合鍵で家に入ってエアコンを消しておいてほしい」という依頼も。

3. 既存の会員を大事に

今は家電を量販店やネットで買うのが当たり前だが、40～50代でも10人いれば1人や2人は、量販店なんて行かないという方がいる。急にテレビが壊れ、貴重な休みの日に量販店を何軒も回るのは時間の無駄で、ヤマグチのようなところに頼んだほうが早い。後で何かあっても融通が利いて安心、というお客様が確実にいる。

安い店を回り、少しでも安く買って満足するような人はうちには来ないし、うちもそういう人は相手にしない。

4. お客からファンを増やす

会員顧客へのきめ細かいサービスで、「ヤマグチで買いたい」というファンを増やす。単にお客を増やすのではなく、ファンを増やさなくてはいけないと考えている。

ほれ込んで来てくれるお客さんと一緒に、独特の世界をつくり上げることが大事。

9年前に、山口勉社長の講演を直接お聞きした事柄が蘇ってきました。まさに、“打つ手は無限”“ピンチはチャンス”ですね。

税理士 山 口 昇

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」の6月8日掲載のものです。

減価償却資産の取得価額の“判定単位”

■減価償却資産の取得価額の判定単位

通常1単位として取引されるその単位、例えば機械及び装置については1台又は1基ごとに、工具、器具及び備品については1個、1組又は1そろいごとに判定し、構築物のうち例えば枕木、電柱等単体では機能を発揮できないものについては一の工事等ごとに判定します。

「通常1単位として取引されるその単位」とは、次のような観点に留意して判断することが考えられます。

① 本来の目的を失うことはないのか

資産としての機能を発揮することができる単位はどのようになっているのか。本来は、1つ1つを使うのではなく、1組または1そろいとして使うために作られていないかどうか。他の資産と組み合わせないでも単独で機能するのか。

② デザイン等に関連性はないか

デザインや素材等に共通性・関連性があり、1つを切り離したときに半端にならないのか。

■少額減価償却資産の損金算入の特例

中小企業者等が、取得価額が30万円未満である減価償却資産を平成18年4月1日から令和6年3月31日までの間に取得などして事業の用に供した場合には、一定の要件のもとに、その取得価額に相当する金額を損金の額に算入することができます。

ただし、適用を受ける事業年度における少額減価償却資産の取得価額の合計額300万円が限度になります。

購入前に一つ一つの資産の機能等、判定単位の確認をしましょう。

担当：堀 内 勇 一

相 続

今知っておきたい相続の話

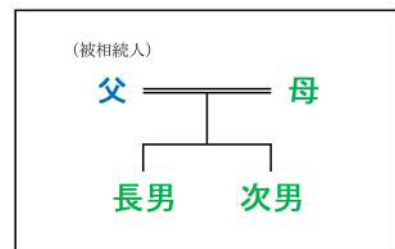
その33『数次相続』

<Q>

父が、今年1月に他界いたしました。相続人は母と長男の私と次男の3人です。

不動産や預金について、遺産分割の協議をしようと思っていたところ、遺産分割が行われないうちに、相続人の一人である母が4月に亡くなってしまいました。

残された相続人はどのようにしたらよろしいでしょうか。



<A>

ご相談のように、遺産分割が行われないうちに、相続人の一人が亡くなる場合があります。このような状況を数次相続（すうじそうぞく）といいます。

数次相続になると一般的な相続手続きとは異なる点があります。また、相続税申告においても注意すべき点があります。

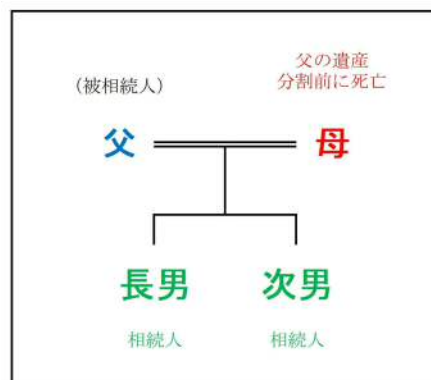
数次相続(すうじそうぞく)とは・・・

数次相続とは、被相続人が死亡した後、遺産分割協議をしないうちに相続人が死亡してしまい、次の相続が開始された状況のことをいいます。

この数次相続の場合、遺産分割を行うことのできる地位が次の相続人に引き継がれることになります。したがって一次相続の遺産分割協議では、二次相続の相続人も参加することになります。

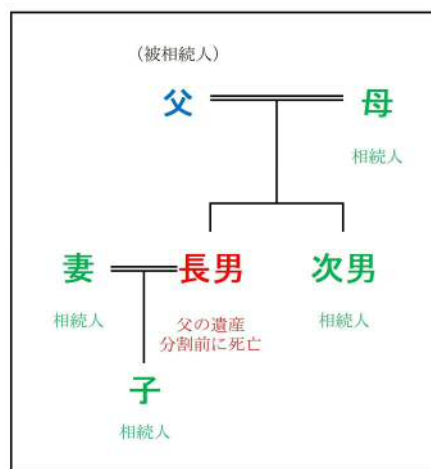
- 今回のように父が亡くなった後、遺産分割協議をしないうちに配偶者である母が亡くなった場合

父の相続：長男と次男で分割協議を行う



- 父が亡くなった後遺産分割協議をしないうちに長男が亡くなった場合

父の相続：母と次男及び長男の相続人である長男の妻、孫で分割協議を行う



※ 1 代襲相続との違い

代襲相続とは、本来相続人となるはずの子または兄弟姉妹が、相続の開始前に亡くなっていたり、相続廃除・欠格により相続権を失っていたときに、その人に代わって、その子供が相続人となることをいいます。

数次相続との違いは、本来相続人となるはずだった人が、被相続人の亡くなる前に死亡していることです。

・ 代襲相続

ご存命であれば、本来相続人となるはずだった人の子や孫が相続人になります。

・ 数次相続

被相続人（亡くなった人：今回の事例であれば母や長男）の相続人が相続人になります。

※ 2 相続税の基礎控除額

相続税の基礎控除額は「3, 000万円＋600万円×法定相続人の数」で計算されます。

① 数次相続の場合の法定相続人

数次相続人の人数は追加しません。あくまで被相続人の亡くなった時点での法定相続人の数で計算します。

② 代襲相続の場合の法定相続人

被相続人の相続が発生した時点での法定相続人の数で計算しますので、代襲相続人がいる場合、その代襲相続人の人数を全て追加します。

いずれにしても、代襲相続か数次相続かは、死亡日の先後により決まります。
間違って手続きを進めてしまうと、はじめからやり直しとなるため留意する必要があります。

※ なお、被相続人の相続財産を直接取得する相続人と、死亡した配偶者の相続人が、遺産分割協議により、その死亡した配偶者の取得財産を明確にした場合は、その財産は死亡した配偶者が取得したものとして、配偶者に対する相続税額の軽減の適用が可能となりますので注意が必要です。（相続税法 基本通達19の2-5）

詳しいことは、当事務所にお気軽にお問い合わせください。



一倉定の経営心得シリーズ

その四十八

「こうしたら売れる」という売り方を
実験によって見つけ出せ。

顧客の研究のないところに販売増進はありえない、という平凡な原理をふまえることが、事業経営を成功に導くものであることを肝に銘じなければならないのである。：

販売促進というものは、ただムチャクチャに押し込みをやっても意味がない。いろいろな売り方を実験してみて、その中から効果の大きな方法を探しだすのだ。これが分かればあとは簡単である。

「こうしたら売れる」という売り方を実験によって見つけ出せ。

これが販売促進の基本原理である。

生 命 保 険

今回のテーマ

『高 額 療 養 費 制 度』

高額療養費制度とは、同一月（1日から月末まで）にかかった医療費の自己負担額が高額になった場合、一定の金額（自己負担限度額）を超えた分が、あとで払い戻される制度です。

この自己負担限度額とは自己負担の上限額のこと、その額は**年齢(70歳以上と70歳未満)**と**所得**によって決まります。

70歳未満の方の自己負担限度額の計算式

区分	所得区分	自己負担限度額
ア	健保：標準報酬月額 ^{※1} 83万円以上 国保：賦課基準額 ^{※2} 901万円超	252,600円+(総医療費 ^{※3} - 842,000円)×1% [多数回該当140,100円] ^{※4}
イ	健保：標準報酬月額 53万～79万円 国保：賦課基準額 600万円～901万円超	167,400円+(総医療費 - 558,000円)×1% [多数回該当93,000円]
ウ	健保：標準報酬月額 28万～50万円 国保：賦課基準額 210万円～600万円	80,100円+(総医療費 - 267,000円)×1% [多数回該当44,400円]
エ	健保：標準報酬月額 26万円以下 国保：賦課基準額 210万円以下	57,600円 [多数回該当44,400円]
オ	住民税の非課税者等	35,400円 [多数回該当24,600円]

※1 標準報酬月額とは、会社員等における健康保険と厚生年金保険の保険料を計算するための区分のこと
たとえば標準報酬月額50万円とは、月収48.5万円以上～51.5万円未満の範囲

※2 賦課基準額は、国民健康保険加入者の要件で、所得から住民税基礎控除額33万円を差し引いた金額

※3 総医療費とは、保険適用される診療費用の総額（10割）のこと

※4 療養を受けた月以前の1年間に、3ヶ月以上の高額療養費の支給を受けた（限度額適用認定証を使用し、自己負担限度額を負担した場合を含む）場合には、4ヶ月目から「多数回該当」となり、自己負担限度額がさらに軽減されます

＜例＞ 医療費が1ヶ月で100万円、窓口で30万円(A)を支払った場合(自己負担3割)

■高額療養費の自己負担限度額

(標準報酬月額28万円～50万円の場合) ※年収目安：年収約370万円～約770万円

$$80,100円 + (1,000,000円 - 267,000円) \times 1\% = \mathbf{87,430円(B)}$$

■高額療養費(払い戻される金額)

$$300,000円(A) - 87,430円(B) = \mathbf{212,570円}$$

なお、ここで注意点として、高額療養費は同一月（1日から月末まで）ごとに計算するので、例えば治療期間(入院期間)が1ヶ月以内であっても、**月をまたぐかどうかで払い戻される金額が異なる**ことがあげられます。

こういった公的保険制度を良く理解し、その上で民間の医療保険で万全な備えをしていくことが大切です。

昨今は入院日数の減少で、一時金タイプの保障に注目が集まっています。弊社でも様々な保険商品を取り扱っておりますので、どうぞお気軽にご相談ください。

伊藤 寛峻



システム

～IT 導入補助金 2023 について～

先月号でも紹介いたしましたが、IT 導入補助金 2023 の交付申請が継続されております。

申請期限はこれまでの発表より延長され、第 6 次募集の令和 5 年 7 月 31 日(月)17 時までとなっております。

補助金申請の対象となる方は、新規に会計システムを導入される方が対象となっておりますが、システムの機能を向上させたい方も対象となる可能性がございますので訪問担当者へご確認、ご連絡下さい。

会計ソフトのレンタル料(最大 2 年分)や初期導入費用、PC 等のハードウェアが補助の対象です。

～電子取引データ保存の義務化について～

電子取引データ保存の義務化の宥恕措置が令和 5 年 12 月 31 日で終了し、

令和 6 年 1 月 1 日から電子取引データの保存を実施しなくてはなりません。

電子取引データ保存の義務化の準備を進めていらっしゃいますか？

準備がこれからという方は、会計ソフトに搭載されている「**証憑保存機能**」で電子取引データ保存の義務化に対応しませんか？

証憑保存機能は、電子取引データ保存の保存要件である「**真実性**」、「**見読可能性**」、「**検索性**」を満たしております。

また、電子取引データ保存の義務化に対応するだけでなく、**スキャナ保存制度にも完全準拠**、読み込んだ証憑から仕訳の計上、スマートフォン等を使用しいつでもどこでも**証憑の保存・確認ができる**など、経理業務の軽減にも繋がります。

興味・関心のある方は、ぜひ訪問担当者へご連絡下さい。

担当：橘

◆◇ 事務所からの お知らせ ◆◇

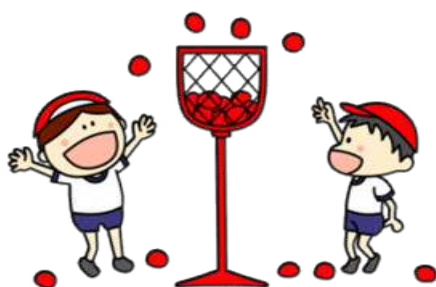


● 相続無料相談会

当事務所 2階 研修室
(毎週土曜日 9:00～15:00)

※事前にご予約ください

開催日程とご都合があわない場合は、日程を調整のうえ、対応させていただきます。

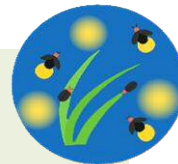


◆◇ 山口会計営業カレンダー ◆◇

赤は山口会計の休業日

6 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	

7 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					



あとがき

ここ数日、新潟日報のスポーツ欄を賑わせている、県高校総体のニュース。サッカーでは延べ44人がキッカーとなったPK戦（ペナルティーシュートアウト）が全国ニュースにも取り上げられていました。

私自身も2回戦で審判を行う機会があり、高校生に囲まれながらピッチを走り、自分が選手として参加していた15年前を思い出していました。また、選手の中には、過去に私が指導していた選手の姿もあり、試合中に話しながら選手の成長に驚かされました。

そして、さらに驚いたことに、大会本部テントにいくと、高校時代の国語の先生の姿がありました。当時、その先生は文化系の部活動の顧問であつたと記憶しているのですが、現在の赴任校ではサッカー部の顧問をされているとのこと。15年経って、サッカー場でお会いするとは思っていませんでしたが、私のことを覚えていてくださり（良い意味かは…）、近況をお話できました。

自分の先生に会い、自分が指導した選手に会う。この様にして人はつながって行くのだなと感じました。

大橋 裕也

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、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 税理士法人 山口会計パートナーズ

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](mailto:yn@tkcnf.or.jp)