



VOL.44

トクちゃん新聞

8月号

快適な事務所ですが私の席は西日がキツク午後はツライです。



平成22年8月10日
徳野会計事務所

〒530-0041
大阪市北区天神橋2-3-8
MF南森町ビル3階

TEL: 06-6809-2205

FAX: 06-6809-2206

URL: <http://www.ft-tax.com/>

mail: info@ft-tax.com

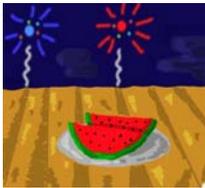


よりひと言

● 出社時、自宅から最寄駅まで歩くと、暑さに疲れ果ててしまうので、3週間前から、**出社時間を1時間ほど早め**ました。日陰も多く暑さも少しマシです。何より、**1時間早く仕事を始めたり、本を読んだりする時間が確保できてよい**ですね。しばらく続けたいと思います。「1時間早く出たら、1時間早く帰ってくるの？」息子の質問です。残念ながら帰る時間は一緒です(苦笑)

●「よその会社さんはどう?」「今、いい業種はどんなところ?」

よくお尋ねされる質問です。これに對したい次のようにお答えさせていただいています。



「業種問わず調子のいい会社もあるし、調子のよくない会社もあります。**調子のいい会社は、景気のよしあしに関わらず、やるべきことを確実にやっています**らしいようです。」

やるべきこと、というのはたくさんあります。

・商品開発や研究開発 ・人事評価制度の見直し ・営業ツールの見直し ・営業方法の見直し ・教育訓練の実施 ・改めて中期計画の策定 ・在庫管理方法の見直し ・各種資料の棚卸・廃棄 etc

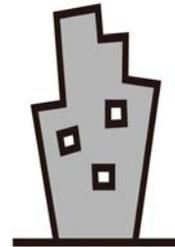
今、売上がたっているかどうか、利益が出ているかどうか、はあまり関係なく、上記のようなことを**継続して少しずつでも実施している会社は強い**ようです。

◆税務情報

担当: 徳野

平成22年の税制改正でもっとも注目すべきは、「グループ法人税制」です。しつこくて恐縮ですが、先月に引き続き、具体例をご紹介します。先月とは逆に含み益がある場合です。

- A社: 繰越欠損アリ。赤字体質で繰越欠損が期限切れになる見込。
本業の他に収益マンションを所有。簿価2,000万 時価3,000万
- B社: A社の株式100%を保有



このマンションを、A社→B社に売却し、A社の期限切れ繰越欠損の有効利用を図ります。ここでA社側の1,000万(3,000万-2,000万)の譲渡益ですが、**22年9月までの譲渡であれば、税務上も利益として扱われますが、グループ法人税制が適用される10月以降の譲渡となりますと、この譲渡益が申告調整の対象となり、税務上は利益として扱われません。**

もし、このような含み益のある資産をグループ内で移転し含み益を実現させようとお考えの場合は、**10月1日を境に取扱が大きく変わります**ので、ご注意ください。

◆「月次決算」の有効利用について PARTIV

担当: 杉山

最終回は月次決算で得た情報の有効利用についてご紹介します。

① 現場との友好関係の重要性

これまで説明した数値は、経理部門だけでは判断出来ません。現場(工場、営業所等)に赴いて、見たり感じたり聞いたりして原因を推測していかねばなりません。日頃からの**現場スタッフとのコミュニケーション**がとても大事になりますね。

② 分析と継続性

どうしても管理をしておかなければならない数値(事業別・商品別の粗利、製品開発の進捗状況、操業度等キーとなる指標)を自社にていくつか設定し、**徹底的にこの指標を追い続け**、常に改善すべき事は無いかと意識し続けることが大事です。

③ 月次決算報告を【報告だけ】にとどめず**アクションが必要**です

- A、データから、各部門、事業所でどんな問題が起きているか、各部門(事業所)単位で確認する事がポイントです。
- B、各部門(事業所)の対応策を責任者を交えて検討する。C、取締役会や経営会議にて報告し、対応策が妥当かどうか検証すること。
- D、検証結果をふまえて各部門(事業所)間でもう一度議論する。E、最終案(最適案)を取締役に申請し、承認を受け、行動に移す。

④ 資金繰りは日次でしっかりと管理する

月次決算報告では、P/L、B/S以外のものとして、資金繰りについても取り上げ、情報提供すべきでしょう。

資金繰りに問題が無い時期には月次データで十分ですが、資金担当者(中小企業の場合は社長がされるケースが多いですが)は厳しい時には**週単位、日次で作成**して提示する必要があります。(各自で見易いフォームを考えられたら良いでしょう)

経営者層は、自社の資金繰りの状況を常に意識しておかれないといけません。

★ 月次決算の目的は「会社の業績を上げる」という原点に戻って再度トクちゃん新聞(VOL41-43)に目を通して下さい。

◆税務スケジュール(8月)

8月10日(火)

- ・7月分 源泉所得税の納付
- ・7月分 住民税の納付(特別徴収)



8月31日(火)

- ・6月決算法人 確定申告
- ・12月決算法人 中間(予定)申告
- ・個人事業者 消費税中間申告
- ・7月分社会保険料
- ・個人事業税 第1期分納付
- ・個人住民税 第2期分納付

担当: 岡村

【賞与を支払われた事業主様】

社会保険事務所への
賞与支払届の提出は
お済みですか?
まだの場合は、速やかに提出を
お願いします。

◆弥生会計 ~ 残高調整表 ~

担当: 岡村

帳簿や仕訳日記帳などには、「調整」欄があることをご存知ですか?
「調整」欄にチェックを付けた仕訳が「残高調整表」で集計されるようになります。
「残高調整表」とは、主に当座預金の帳簿残高と当座勘定残高照合表の残高に差額がある場合に
その原因を確認するために作成するものです。

残高調整表の作成方法

- ① [集計]→[残高調整表] をクリック
- ② 各項目を設定 (項目については、右表を参照)
- ③ [集計](F5)をクリック
設定した条件にしたがって集計されます。

項目	説明
勘定科目	集計する勘定科目を選択します。
補助科目	集計する補助科目を選択します。
期間	集計する期間を選択します。 月度をクリックすると、期首からクリックした月度まで が選択されます。



◆人事評価って難しい..

担当: 徳野

7月に夏の賞与の支給をされた会社も多いと思います。賞与の支給に限らず、**人事評価は非常に難しい**ですね。
結果が求められる営業社員については、結果でもって評価する会社も多いと思います。ただ、結果は出すけど、素行が
よくない営業社員と、結果は出ないけど、雑務を積極的にしてくれる営業社員とでは、御社ではどちらを評価しますか?
いろいろな評価方法があるのかもしれませんが、「業績評価」「行動評価」の両方をするのがよいのかも知れません。

<業績評価>

- ① 目標に対して残した実績により評価する。
- ② 目標も実績も数値化して評価

<行動評価>

- ① **会社が望む行動をいろんな場面にわけて、リスト化**する。

例) ・電話が鳴ったらすばやく積極的にとることができる
・電話に対して、ハッキリした声で、「株式会社 ○○ サトウでございます」といえる
・来客時、立ち上がって挨拶ができる
・営業から戻った際には、営業報告書を○日以内に提出している
・周囲の同僚に助けてもらっていることがあることを認識し、感謝することができる

- ② 会社が望む行動をしているかどうか、を評価し**本人に伝える**

- ③ 感覚的な評価になりがちなので、**上司だけでなく同僚からの評価も**することが望ましい



◆伸びる人材の共通点

担当: 杉山

最近顧問先にて会社の業績についての相談は当然ですが、人材(特に幹部クラス)の育成、
伸び悩み等に関する話題が多くなりました。事業をされるにあたり人・モノ・金については永遠のテーマかもしれませんが、
ある書籍に「伸びる人材の共通点」として次の7項目が提示されていました。

- 全てクリアするのは難しそうですが、私個人としても常にこれらの項目を意識して行動していこうと思います。これらの7項目は採用にも活用できそうですので参考にしてください。
- 素直であること
 - 好奇心旺盛であること
 - 忍耐力があり、あきらめないこと
 - 準備を怠らないこと
 - 几帳面であること
 - 気配りができること
 - 夢を持ち、目標を高く設定することができること

◆税務クイズ

担当: 赤松

Question:

申告をしている事業主で、お店を営んでいますが、今年度は経営が厳しく事業所得が30万円になる見込みです。妻は私の事業の青色事業専従者で、給与所得が100万円あります。私は妻の扶養控除配偶者になることができますか?



Answer: ○

控除対象配偶者とは、次の3つの要件を満たす人のことを言います。

- ① 生計を一にする配偶者
 - ② 青色事業専従者に該当しない
 - ③ その年の合計所得が38万円以下である
- このケースの場合、事業主である夫は3つの要件を満たすので、青色事業専従者である妻の控除対象配偶者となります。

※このケースの場合、妻は青色事業専従者で所得が100万あり、②と③の要件を満たさないため、夫の所得が多いときであっても、夫の控除対象配偶者にはなりません。

