

年頭所感

変化を受け入れチャンスに変える

代表社員 齋藤保幸

明けましておめでとうございます。本年もよろしく
 お願いいたします。昨年是我が国の政治や経済に
 とって非常に大きな変化をもたらした年でありまし
 た。しかし、変化を受け入れることでチャンスに変
 えることができるのであり、変化を拒んでいては先
 には進めないということをしっかり認識しておく必
 要があるのだと思います。

I.どんな経営環境になるかを予測する

「先のことはわからないから考えても無駄」との
 反論もあるでしょう。しかし変化を受け入れるため
 には変化を読む必要があると思います。確かに先の
 ことはわかりませんが、これから起こるであろうこ
 とはある程度予測できるのです。

例えば、私たち業界でいうなら、

- ① 廃業・倒産・合併・業績悪化で既存の関与先
は減少する
 - ② 金融機関の融資は担保至上主義から返済
能力重視の融資に代わる
 - ③ 金融機関は会計事務所の関与状況で選別
を開始する
 - ④ 中小企業は良きパートナーとしての税理士に
移動する
 - ⑤ すべての会社にパソコン会計が普及する
 - ⑥ 税務申告だけの税理士は必要なくなる
- など、少し考えれば予測は可能なのです。まして業
 界のことは皆さまが一番よくわかっているからです。
 少し書き出してみてください。そうなるかならないか
 はここでは問題ではありません。あくまで今からの
 あなたが考える仮定でいいのです。(正解などあり
 ません)

II.どんな手を打つのかを考える

次にその予測に対しての自社の打ち手を考える
 のですが、先程の例でいうなら、

- ① に対しては、関与先を増やす。自社をどのよう
にしてアピールするか等
 - ② に対しては、関与先の黒字化を支援するため
にはどんなサービスが有効か等
 - ③ に対しては、金融機関に事務所のサービス内容
を知らせるのにはどうしたらいいか等
 - ④ に対しては、地域社会に事務所の業務内容を
いかにして伝えるか等
 - ⑤ に対しては、事務所が主体的にパソコン会計を
関与先に導入するためには何が必要か等
 - ⑥ に対しては、税務以外で中小企業に対して事務
所ができる有効なサービスは何か等
- ここが戦略を練るといことです。

III.顧客思考で商品(サービス)を考える

最後に具体的な戦い方(戦術)やツールを考え
 るわけですが、ここは現場で実際に業務を遂行す
 る社員とともに考えるといいと思います。なぜなら
 実際に戦うのは社員の皆さんだからです。この時
 に重要なことは、顧客思考で考えるということ
 です。顧客思考とは、顧客の立場に立って(立ち位置を
 顧客側へ変える)そこから自社の商品(サービス)
 を考えるということです。一顧客として「こういう商
 品(サービス)があったら嬉しいんだけれど」という
 発想で考えるということです。立ち位置を変えず、
 こちらから顧客のことを一方的に考えることが顧客
 思考ではありません。(押し売り?)……

建設業用会計情報データベース(DAIC2)を利用しています!

商号：株式会社 武井造園
代表者：代表取締役社長 武井基次 様
業種：造園・エクステリア・土木
所在地：三島市松本396-1
電話：055-960-8139
URL：<http://takei-zouen.co.jp/>



今回は、昨年10月より関与させていただき、TKC業種別会計システムの建設業用会計情報データベース(DAIC2)を利用されている株式会社武井造園 代表取締役社長の武井基次様にお話を伺いました。

Q. DAIC2システムを利用して1年が経ちましたが、どのような点が有用ですか?

・県の経営審査に提出する、必要な帳票がボタン一つで印刷でき、今まで別途手作業で集計し作成していた「工事経歴書」が工種別に印刷されたのは感激しました。
・DAIC2システムで、売掛金や買掛金など主要な勘定科目について、相手先別の残高管理ができるため、今まで別の補助簿で取引先別の残高を管理していましたが、その余計な手間もなくなり、業務が大幅に短縮できるようになりました。

Q. この1年間で変化したことはありましたか?

・月々の監査が終わると、月次試算表が完成しますが、今までも別の会計システムで試算表を作成していましたが、内容については、不正確な部分が多く、売上高と工事原価が対応していなかったりして、金融機関に提出すると、試算表の数値内容についておかしい点を指摘されることも多かったのですが、今では月次決算がしっかりできるようになったため、月々の完成工事高をはじめ、利益率も確認でき、金融機関からの質問もまったく来なくなりました。金融機関からの評価は確実に上がっていると感じています。
・現場別工事台帳を随時確認できるようになり、進捗状況や工事別の利益率も随時確認できるようになったため、自社の反省点が即わかるようになりました。

思っていた以上に利益率が悪かったり、現場別の原価管理が今までまったくできていなかったことに気づかされ、今では受注時に現場ごとの原価採算を決定し、その原価を絶対に超えないようにすることを外注先にも指示しています。

自社の社員(現場監督)にも利益率については、公表して意識を高めさせるようにしてから、少しずつ変化がみられるようになったと感じています。

・月々に「完成工事一覧表」を確認し、一目で現場ごとの利益と利益率が見ることができ、大手建設会社からの受注に関して、他の現場より利益率が低いことが判明し、今後この大手建設会社からの受注を継続するのか、それとも直営に力を入れるべく、営業(特にホームページ)面で強化しようかと思っています。

ホームページを見て直接施主から注文が来るという時代の変化に対応しなければいけないと痛感しています。11月上旬にホームページをリニューアルしたら、電話とメールの問い合わせが増え、受注契約までこぎつけそうな案件が増えました。

Q. 当法人が関与させていただいて1年が経ちましたが、ここまでの感想をお聞かせください。

・3ヶ月に一度の業績検討会で、自分の会社の状況把握と、決算の予測、そして決算報告会まで会計事務所がしてくれるのには驚きました。今までは決算については申告ギリギリに決算書が完成し、決算内容についてもほとんど説明がなく、本当に大雑把な経営をしていたと気づかされました。

「担当者より」

まだ関与して1年ですが、経理担当の奥様も非常に呑み込みが早く、DAIC2システムを使いこなしていただけるようになりました。建設業において重要な現場別の工事管理ができるようになり、問題点も明確になって、社長様もその問題点を解消すべく、行動に移されている姿を拝見し、これからもっとお役にたてるよう頑張らなければいけないと、心を新たにしました。

(八木 悟)

所得税の主な改正点

○生命保険料控除改正、介護医療保険料控除と確定申告

平成22年度の税制改正で生命保険料控除が改正されました。この生命保険料控除の改正と介護保険料控除が適用される契約は平成24年1月1日以後に契約した保険契約が対象となります。また保険料控除の適用は、所得税は平成24年分から、住民税は平成25年度からとなります。そのため、直接関係してくるのは、平成24年1月1日以後に支払った生命保険契約などを対象とする平成24年末の年末調整や翌年の平成25年に行う確定申告です。

◆改正のポイント◆

生命保険料控除が改組され、次の(1)～(3)までによる各保険料控除の合計適用限度額を12万円とすることとされました。

(1)平成24年1月1日以後に締結した保険契約等に係る控除

①平成24年1月1日以後に生命保険会社又は損害保険会社等と締結した保険契約等(以下「新契約」)のうち介護(費用)保障又は医療(費用)保障を内容とする主契約又は特約に係る支払保険料等(以下「介護医療保険料」)について、一般の生命保険料と別枠で、介護医療保険料控除(適用限度額4万円)が設けられました。

②新契約に係る一般生命保険料控除及び個人年金保険料控除の適用限度額はそれぞれ4万円とされました。

③新契約については、主契約又は特約の保障内容に応じ、その保険契約等に係る支払保険料等を各保険料控除に適用することとされました。

(2)平成23年12月31日以前に締結した保険料等に係る控除

平成23年12月31日以前に生命保険会社又は損害保険会社等と締結した保険契約等(以下「旧契約」)については、従前の一般生命保険料控除及び個人年金保険料控除(適用限度額5万円)が適用されます。

(3)新契約と旧契約の双方について保険料控除の適用を受ける場合の控除額の計算

新契約と旧契約の双方について一般生命保険料控除又は個人年金保険料控除の適用を受ける場合には、上記(1)②及び(2)にかかわらず、一般生命保険料控除又は個人年金保険料控除は、それぞれ次に掲げる金額の合計額(適用限度額4万円)とされました。

①新契約の支払保険料等について、上記(1)②の制度を適用した場合の控除額

②旧契約の支払保険料等について、上記(2)の制度を適用した場合の控除額

これから生命保険や医療保険などの見直しや加入を考えている人には、この改正は重要な話となります。生命保険料控除や介護医療保険料控除などのためだけに保険の見直しをするのは本末転倒ですが、今後の保険の見直しについては、総合的な観点から判断してください。

また、ご不明な点がございましたら、各担当者までご相談ください。

改正前 所得税		改正後 所得税	
年間の支払保険料等 25,000円以下	保険料控除額 支払保険料等全額	年間の支払保険料等 20,000円以下	保険料控除額 支払保険料等全額
25,000円超50,000円以下	支払保険料等×1/2+12,500円	20,000円超40,000円以下	支払保険料等×1/2+10,000円
50,000円超100,000円以下	支払保険料等×1/4+25,000円	40,000円超80,000円以下	支払保険料等×1/4+20,000円
100,000円超	一律 50,000円	80,000円超	一律 40,000円

改正前 個人住民税		改正後 個人住民税	
年間の支払保険料等 15,000円以下	保険料控除額 支払保険料等全額	年間の支払保険料等 12,000円以下	保険料控除額 支払保険料等全額
15,000円超40,000円以下	支払保険料等×1/2+7,500円	12,000円超32,000円以下	支払保険料等×1/2+6,000円
40,000円超70,000円以下	支払保険料等×1/4+17,500円	32,000円超56,000円以下	支払保険料等×1/4+14,000円
70,000円超	一律 35,000円	56,000円超	一律 28,000円

一般生命保険料控除 個人年金保険料控除	二つ合わせて所得税最高10万円 個人住民税最高7万円	一般生命保険料控除 個人年金保険料控除 介護医療保険料控除	三つ合わせて所得税最高12万円 個人住民税最高7万円
------------------------	-------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------

○平成24年から適用される自家用車通勤時の通勤手当非課税枠の取り扱い

現在、自動車などの交通用具を使用して通勤する人の通勤手当はその通勤距離に応じ、1か月あたり一定の金額(距離比例額)までが非課税とされています。その上で、自家用車通勤者で通勤距離が15キロメートル以上である人については、運賃相当額が距離比例額を超える場合には、運賃相当額(最高限度:10万円)までが非課税とされる措置が設けられています。

今回の改正では、この運賃相当額が距離比例額を超える場合に、運賃相当額までが非課税とされる措置が廃止されることとなりました。これにより、通勤手当の金額が距離比例額を超える金額については課税の対象となります。自家用車通勤者がいる事業所については、その支給方法と支給額を確認するとともに、賃金規定についてもこの内容に係る部分の記載がないかも併せて確認しておく必要があるでしょう。(山本 将太)

片道の通勤距離	1か月当たりの限度額
2キロメートル未満	全額課税
2キロメートル以上10キロメートル未満	4,100円
10キロメートル以上15キロメートル未満	6,500円
15キロメートル以上25キロメートル未満	11,300円
25キロメートル以上35キロメートル未満	16,100円
35キロメートル以上45キロメートル未満	20,900円
45キロメートル以上	24,500円

永年勤続者表彰

当税理士法人では、勤続5年、10年、15年、20年、25年、30年を迎えた職員の勤続表彰を行っております。9月1日、八木 悟が勤続25年を迎え、長年にわたり業務に精励し他の職員の模範となるべきその功績を称え、表彰状と記念品が授与されました。

『勤続25年を迎えて』

昭和61年に22歳で齋藤保幸税理士事務所に入所し、はや25年が経ちました。

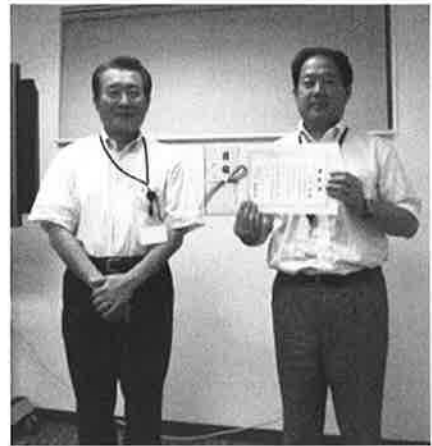
振り返ってみると、本当に「あっ」という間というのが正直な実感です。

過去を振り返るのは性に合いませんが、思い起こせば本当に色々なことがあり、沢山の貴重な経験をさせて頂きました。

関与先に喜ばれ、何物にも代えられない充実感を味わえたこともありましたし、逆に目の前が真っ暗になるほど、絶体絶命の場面も多々ありました。

でもその全てが今の自分の肥やしになっているのだと思います。

入所当時から担当させて頂いている関与先様も沢山あります。残念ながら事務所を去った多くの職員との出会いもありました。全ての方々に自分は育てられたということと、これからも、更に成長しなくてはいけないということを改めて感じております。



(八木 悟)

当税理士法人の〇〇はこんな人!?

日頃、褒めたり、褒められたりが苦手(?)な職員同士で、'凄い'と思うところを挙げてみました。長所をさらに伸ばし、日々精進に努め、今年も頑張りたいと思います。

八木 悟	勤続年数25年が凄い!そして、常に部下の仕事を把握し気に掛けている姿が凄い!(J.M.より)
岩瀬 貴之	やると決めた事は絶対に実行する有言実行する姿勢が凄い!当法人の絶対的エース!!(T.H.より)
古屋 靖	人に頼まれた事に嫌な顔をしないでやってくれる。温厚で優しい♥(A.S.より)
小川 直人	頭の回転が速く、とても勉強熱心であり、仕事がスマート!(S.Y.より)
松永 純司	聞いたこと、訪ねたことに全て優しく丁寧に応えてくれる☆(S.Y.より)
星野 智大	いつも元気でハキハキとしている。お酒が飲めないのに、飲み会では一番テンションが高い↑↑(T.I.より)
山本 将太	常に沈着にして冷静?何事も器用にこなす?スリムで背が高い!・・・人。(Y.F.より)
西山 圭一	みんなの気が回らない細かなことをコツコツ頑張ってくれます!縁の下の力持ち。(M.T.より)
田代 真紀子	所内の仕事の要です!皆に信頼される素敵な女性!(K.N.より)
柴田 明美	笑顔にみんなが癒されます。職場の雰囲気を良くしてもらっています。(N.O.より)

★日本政策金融公庫の現在の基準金利
2.15~3.90%(平成23年12月9日現在)

発行 税理士法人トップ 平成24年1月1日
発行部数 530部