

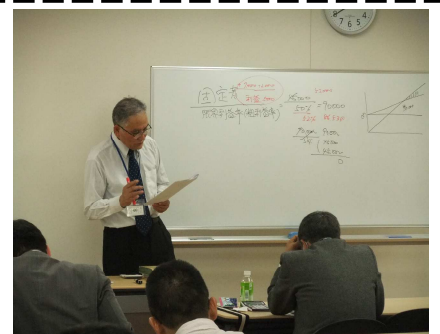
とらい & GROW

324号
2015/3/26発行
2015.3月号

「小規模企業に勝機あり」セミナーを終えて

去る3月18日、藤沢商工会館で先のテーマで講演させて頂いた。というのも、大手企業の業績回復・昇給がマスコミでとりざたされる中、小規模企業が置いてきぼり。否、存続をかけた戦っている。すでにかなりの小規模企業が廃業・倒産で整理されてしまった。小規模企業が元気でないと世の中明るさが消えていく。貧富の差もひらいてしまう。私は小規模企業こそがこれから世の中が求めている企業で望まれていると思う。

小規模企業の特徴を活かす。大手企業のマネをしていいところなし。大手は大量という量が中心である。一方、小規模企業は質とフォロー体制がきめこまかい。加えて良く説明し充分納得いただく、決して安価とはいえないが、お客様は価値を重視し『割安感』に納得される。地域密着の小規模店は地域情報の宝庫でもある。家族構成までもよく知っている。いままで煩わしいと敬遠していたご近所づきあいも、高齢社会・自然災害社会では敬遠してはられないのではないか。



<当日のセミナーの様子>



<セミナー終了後も質問に来られるお客様が沢山おられました>

生きがいを求める働き手・・・終日ひとことも会話なしで会社から帰る人がいるという。短時間で最大効果を追及され人間扱いされないブラック企業の社員。ほとほと疲れ果て身心ともにボロボロ。小企業とて利益を出すためには厳しいことには変わりはない。しかし、そこには暖かい人間関係と将来の希望がある。人間はパンのみに働くのではない、家族との時間も癒しとなる。

当日は経営で大切な指標についても学んだ、ドンブリ勘定で済む時代は終わった。大小関係なく、オープンな経営こそ組織がひとつにまとまれる要諦であろう。

モラロジー生涯学習セミナー

第9回 公開ニューモラルセミナーのご案内

日時 4月14日(火) 19:00~21:00
場所 藤沢商工会館ミナパーク 501号室
講師 伊藤 正義
参加費 500円
問い合わせ先 0466-53-6677

さわやか土曜塾のご案内

日時 4月11日 10:00~11:30
場所 辻堂市民図書館 2F 会議室
講師 北 雄二 参加費 500円
(公益財団法人モラロジー研究所参与)
問い合わせ先 0466-36-0627

お気軽にご参加ください。心よりお待ちしております。

やってみよう！！

～ 小規模企業に勝機ありセミナーより

あなたの会社のどこをどう改善したら良いか？

セミナーを聴講して、実際に計算してみました。

(単位千円)

売上高 / 年		125,000
原価率 (原価 = 75,000) 1		60%
粗利益率 (利益 = 50,000) 2		40%
固定費		45,000
利益		5,000
借入返済		7,000
減価償却費		2,000
法人税等 (利益の 25%とする)		1,250

左記の数値は例題の数字なので、実際はご自身の会社の数値を当てはめて下さい。



$$1 \quad 75,000 \div 125,000 = 0.6 \quad 60\%$$

$$2 \quad 50,000 \div 125,000 = 0.4 \quad 40\%$$

・損益分岐点売上高は？ ……値引販売には細心の注意

$$45,000 \div 40\% = 112,500$$

・収支分岐点売上高は？ ……借入返済を含めて考える (収支分岐点売上高を A とする)

$$\{ 45,000 + 7,000 - 2,000 + (A \times 40\% - 45,000) \times 25\% \} \div 40\% = A \quad A=129,167$$

・必要利益売上高は？ ……利益なきところ永続なし

$$\text{必要利益を売上の 10\%} \quad 12,500 \text{ とすると } (12,500 + 45,000) \div 40\% = 143,750$$

・借入返済可能額は？ ……まず銀行はここを見る

$$5,000 + 2,000 - 1,250 = 5,750 \quad 5,750 < 7,000 \text{ (例題の場合は資金ショートですね)}$$

・売上高 10%減収の場合の利益は？

$$(125,000 \times 90\%) \times 40\% - 45,000 = 0 \text{ (利益はトントンでも収支はマイナス 5,000)}$$

・変動比率 2%改善した場合の利益は？ ……「利」は本にあり

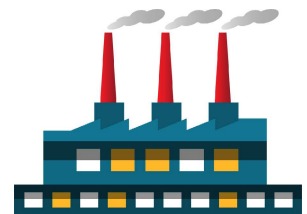
$$125,000 \times (40\% + 2\%) - 45,000 = 7,500$$

・固定費を 2,000 千円改善した場合の利益は？ ……1日当たり固定費

$$50,000 - (45,000 - 2,000) = 7,000$$

・3%の売価 up を達成した場合の利益

$$125,000 \times 103\% \times 40\% - 45,000 = 6,500$$



<セミナーのまとめ>

- ・固定費と稼働率の関係 (超過勤務手当) ……狙いは減収でも増益
- ・固定費の変動変化を可能な限り追求
- ・消費税は税抜会計又は予想納付消費税を積み立て
- ・数字に強くなる (3年前の売上、利益…覚えていますか) ……粉飾決済の愚

平成27年度 消費税の改正点

平成27年4月1日以降に開始する課税期間から適用されます。

1 改正の概要

簡易課税制度における、事業区分（みなし仕入率）が以下の通り変更されます。

事業内容		卸売業	小売業	製造業	その他の事業	金融業及び保険業	サービス業等	不動産業
改正前	事業区分	第1種	第2種	第3種	第4種	第4種	第5種	第5種
	みなし仕入率	90%	80%	70%	60%	60%	50%	50%
改正後	事業区分	第1種	第2種	第3種	第4種	第5種		第6種
	みなし仕入率	90%	80%	70%	60%	50%		40%

金融業・保険業は第4種から第5種事業へ、不動産業が第5種から第6種事業へと事業区分が変更され、それに伴いみなし仕入率も変更されます。

2 改正後の留意点

事業区分が変更される上記の業種はみなし仕入率が下がるので、簡易課税を採用している会社は実際の課税仕入額（原則課税）と比較して、どちらが有利なのか判定を行う必要があります。

そもそも消費税はどのように計算されているのか？図を使用して簡略ながら説明させていただきます。

消費税の仕組み

参考 国税庁「消費税はどんな仕組み？」

消費税はどんな税？

消費税は、消費一般に広く公平に課税する間接税です。ほぼ全ての国内における商品の販売、サービスの提供及び保税地域から引き取られる外国貨物を課税対象とし、取引の各段階ごとに8%（うち1.7%は地方消費税）の税率で課税されます。

消費税の負担者

消費税は、事業者に負担を求めるものではありません。税金分は事業者が販売する商品やサービスの価格に含まれて、次々と転嫁され、最終的に商品を購入し又はサービスの提供を受ける消費者が負担することとなります。

< 生産者 >

売上 20,000
消費税 1,600

納付税額 A
1,600

< 卸売業者 >

売上 50,000
消費税 4,000
仕入 20,000
消費税 1,600

納付税額 B
- = 2,400

< 消費者 >

支払総額 54,000
消費者が負担した消費税 4,000

各業者が個別に納付した消費税 A + B の合計 4,000

相続対策の本質はなにか？

巷間「相続セミナー」がっぱいだ。相続税アップによりにわかに脚光をあびている。大部分は「どうしたら節税できるか？」の相続税を安くする話だ。自分は墓場に財産をもっていけないが、残される妻や子ども達の税負担をいくらかでも安くは親心であろう。税も大事だが最優先課題ではない、最優先は子や孫につないで行くことを整えていくことに尽きると思う。

ととのえる第一は兄弟仲良く、バランスをとりながら時間をかけて父の「わたし亡き後、こうしてほしい、こうやっていってほしい」との思いの伝承であろう。かなわぬ事情もあろう、が生前の普段が大切なので「遺言書」が解決してくれるものでもない（先妻の子などいる場合、どうしても遺言書を残して欲しい場合もある。）まさに相続は亡くなられた方の生前の生きざまを示すもので対策は今日から始めて決して遅いとゆうことはない。

宇久田会計はこれからも「しあわせ相続」を支援してまいります。



宇久田 進治

藤沢周辺のお花見スポット紹介



湘南平...江戸時代末期頃からサクラや紅葉の名所であったといわれます。出店もあり、カップルにお勧めの場所です。



大庭城跡公園...広い公園の敷地内にあり、桜の木の下でご飯を食べられるので家族連れにお勧めです。

コートを着る機会も少なくなり、すっかり春本番。今回は春の楽しみの1つ、お花見のスポットについて紹介したいと思います。

今月の一言 宇久田進治



『新たなる門出』

場所は近くの皇大神宮見ると若い夫婦が軽トラックのお払いを受けている。荷台には大工道具・・・新車、若い夫婦・・・職人としてのスタートと見た。二人は緊張して直立不動、なんとも初々しい。多分希望と不安なのだろう。

頑張っって欲しい、思わず二人の門出を祈った。きっと二人は力を合わせ、幸せを掴んでくれると確信した。

発行・編集 宇久田進治税理士事務所/株経営センターグロウ

〒251-0042 藤沢市辻堂新町 1-1-2 柿崎ビル6F URL: <http://www.ukuta.net/>

TEL 0466(36)0627 FAX 0466(33)4892

<http://www.cityfujisawa.ne.jp/~ukuta/>

「とらい&グロウ」はメールでも配信しております。郵送によらずメール配信をご希望の方は、上記までご一報ください。