

CONTENTS

page	1	上田兵二の所長ブログ「独立開業『夢』日記」 所長税理士上田のブログがスタート	3	「小規模企業共済制度」について 担当:松下 個人事業主や会社役員の退職後の備えと節税に活用できる「小規模企業共済制度」をご紹介します
	2	お客様訪問日記 MAKE-A=RIZE=様 担当:岩岡 地元で愛される美容室メイクアライズをご紹介します	4	「ほっと一息♪」 担当:岩岡 スタッフの「ほっと一息♪」つける空間のご紹介 今月は岩岡の最近の楽しみについて
special		黒字化大作戦 担当:松下 お客様の黒字化実現を応援するための新コーナーがスタート		

上田兵二の所長ブログ「独立開業『夢』日記」

所長上田兵二のブログがスタートしました。

「サラリーマンから経営者へ 開業当初の話」

自らを振り返る意味も含め、開業当初のことを少し書いてみようかと思えます。
起業家の方、これから独立をしようとしている方に、少しでも参考になることがあれば良いなと思います。

「独立するとき不安だったことはありますか？」

起業家の方やこれから独立をしようとしている方から、よくこのようなことを質問されることがあります。

独立をされた方はお分かりになるかもしれませんが、「不安なこと」よりも「楽しみなこと」「ワクワクすること」のほうがずっと多いのではないのでしょうか。

大きな夢や目標を胸に自ら事業を立ち上げる道を選んだわけですので、きっとそうに違いありません。

私も開業当初は自信たっぷりで独立をしました。事務所を開業したら、お客様には困らないと本気で思っていました。
自然と、どんどんお客様がやってきてくれるものだと思います。

不安なことなんて全くなかったように思います。

本当に開業直後からお客さんがたくさん来ると思っていたので、税理士一人を含む従業員を3名一気に雇ってしまったこともありました。

しかし、何事も実際にやってみないと分からないのものです。

最初は1年間で200件くらいお客様が増える！と意気込んでいたのですが、実際は20件。予想の1/10です。

開業当初の自信が崩れ、毎日が不安との闘いでした。

このようにして3年間くらいは大変苦しい時期を過ごしたものです。



「会社と社長に元気になってもらいたい！！」その思いで新しくブログをスタートしました。自身の独立開業時からを振り返りながら、社長やこれから起業・独立を目指す方に向けてメッセージを発信していきます。
毎週更新しますので、ぜひご覧ください。

「独立開業『夢』日記」 <http://315962.blog.shinobi.jp/>

お客様訪問日記

毎月巡回監査で訪問しているお客様をご紹介します。

MAKE-A=RIZE=様(監査担当 岩岡)

「はじめてのお客様も、ご来店いただいているお客様も、すべてのお客様がきれいな髪、美しい髪になっていただきたい。」
この理念を大切にしながら、地元の皆さんに愛されている美容室がMAKE-A=RIZE=(メイクアライズ)です。

JR加茂駅東口前という立地の良さもあり、小さいお子さんからお年寄りの方まで、京都の木津・加茂・和東のエリアからお客様が来店します。現在は美容室とともにエステサロンライズもオープンし、地元のお客様の「美しさ」によりいっそう磨きをかけています。

メイクアライズはお客様の美しいヘアスタイルを実現するために、特にヘアケアに徹底的にこだわっています。どんなに良いパーマやヘアカラーであっても、元となる髪が傷んでいては意味がありません。そのためハイダメージ用のコースなど、メイクアライズが自信を持ってお勧めする多様なコースをそろえています。
各コースではお客様の髪質や状態に合わせたトリートメントを厳選することからはじめるなど、理念どおり「すべてのお客様がきれいな髪、美しい髪」を手に入れられるよう一人一人に向き合ったサービスが実践されています。

また、お客様からも「スタッフ全員がとてもあたたかい雰囲気があり、本当にリラックスしてカットなどをしていただけます。」「冗談を言ったり、まじめな話をしたり、気軽に來ることができまさに地元の美容室。」というコメントをいただくように、スタッフはみんな気さくなので、スタッフとおしゃべりを楽しみに來られるお客様も多いんです。

実は、ベルーフがメイクアライズを担当させていただいているのも、岩岡が散髪のためにメイクアライズを訪れたことがきっかけなのです。オーナーの丸田さんと話が盛り上がり、以後毎月訪問させていただいています。



オレンジの看板が目印。



店内は明るく開放的です。



お客様に合わせたコースをご用意。



気さくなスタッフに何でも相談。

丸田さんをはじめスタッフの明るさが店内にも満ちているので、はじめてのお客様でもヘアスタイルや日常的なケアのことまで気軽に相談できます。

「エステサロン事業もひと段落したので、これからまたゆっくりと地元を中心としたお客様の満足のために構想を練って貢献していけたら良いと思っています。」という丸田さんのコメントからも、メイクアライズが地元を大切にしていることが強く伝わってきます。

メイクアライズで新しいヘアスタイルやカラーにチャレンジして、ご自身の新たな魅力を発見してください。



丸田さん(右)と担当の岩岡



MAKE-A=RIZE=(メイクアライズ)

Open am.9:00 ~ pm.7:00 定休日 月曜、第2、3火曜

Address 京都府木津川市加茂町駅東2-2-1

ユニ加茂一番館

tel 0774-76-6491

url <http://www.rise3828.com/>

退職後の備えに小規模企業共済制度を活用しよう！

中小企業基盤整備機構ホームページ <http://www.smri.go.jp/>

担当：松下 勝也

小規模企業共済制度って？

個人事業主や中小企業の会社役員の方が事業をやめられたり、会社役員を退職した後の生活資金等をあらかじめ積み立てておく制度です。

小規模企業共済制度への加入条件は？

常時使用する従業員が20人(商業とサービス業では5人)以下の個人事業主と法人の役員、一定規模以下の企業組合や協業組合、農事組合法人の役員の方です。

小規模企業共済制度にはどんなメリットがあるの？

小規模企業共済制度には税制上の優遇措置があります。この優遇措置とは、掛金の全額が『小規模企業共済等掛金控除』として課税所得金額から控除されます。

例えば、課税所得金額720万円、掛金月額を5万円だとします。すると、**【加入していない場合】**

〈所得税〉720万円×23%(所得税率)－63.6万円(控除額)＝102万円
 〈住民税〉720万円×10%＋4,000円(均等割)＝72.4万円

【加入している場合】

〈所得税〉(720万円－60万円(掛金年間合計))×20%(所得税率)－42.75万円＝**89.25万円**
 〈住民税〉(720万円－60万円)×10%＋4,000円(均等割)＝**66.4万円**

上記の場合には所得税の税率も下がり、なんと**所得税と住民税を合わせて18.75万円の節税**になります。結果的に60万円貯金して利息が18.75万円もらえると考えると、利回りはなんと31.25%にもなります。この低金利時代には驚異的な数字と言えると思います。

また、共済金を受け取る場合は一定の要件を満たせば退職所得として取り扱われます。退職所得は退職所得の収入金額から勤続年数(小規模企業共済制度では加入期間)に応じた退職所得控除額を差引いた残額の1/2になります。退職所得控除額は勤続年数(加入期間)が長ければ長いほど有利です。

退職所得控除額は加入期間が20年以下の場合は『40万円×勤続年数(加入期間)』ですが、20年を超えると『800万円＋{70万円×(勤続年数(加入期間)－20年)}』になり、加入期間が20年と21年では70万円の差がでることになります。

例えば、1,500万円の共済金を20年で積立てた場合の退職所得は
 退職所得控除額 40万円×20年(加入期間)＝800万円
 退職所得 (1,500万円－800万円)×1/2＝350万円

1,500万円の共済金を30年で積立てた場合の退職所得は
 退職所得控除額 800万円＋{70万円×(30年－20年)}＝1,500万円
 退職所得 (1,500万円－1,500万円)×1/2＝**0円**

1,500万円の共済金を20年で積立てると350万円の退職所得が発生しますが、30年で積立てると退職所得は発生しません。同額の共済金を受取る場合でも加入期間が10年違つと退職所得金額に大きな影響を与えます。**加入期間が長ければ長いほど退職所得控除額が多額になり、節税効果は大きくなります。**

現在、小規模企業共済制度は掛金1,000円から加入でき、その後の増額も可能です。少しでも早く加入し、最大限の節税効果を活かして頂きたいと思います。

このように『小規模企業共済制度』は**支払時と受取時の2回税制上の優遇措置を受けることができます**ので加入しない手はないと思います。まだ加入されていない個人事業主や会社役員の方がいらっしゃればぜひ加入して頂き優遇措置を受けて頂きたいと思います。

詳しい内容は中小企業基盤整備機構のホームページをご覧ください。ペルーフスタッフまでお問合せ下さい。

小規模企業共済制度

経営者の退職金 小規模企業共済制度は、退職後のゆとりある生活を応援する安心の共済制度です。

「ゆとり」のために

全国で約120万人の経営者が加入
 掛金は全額所得控除
 無理のない掛金 月額1,000円～7,000円の中から自由に選択
 共済金の受取りは一括・分割・併用の3タイプ
 受取り時にも税制面で大きなメリット
 災害時や緊急時には契約者貸付の利用が可能

中小企業基盤整備機構をとりこむ
 中小企業基盤整備機構

ほっと一息♪

「父親会」
担当:岩岡 信介

みなさんこんにちは。今回は岩岡が担当させて頂きます！
ようやく個人の確定申告作業も終わりを迎えて、少しづつ事務所全体に落ち着きが戻ってきました。

私事ながら、いま住んでいる所が京都と奈良の境目のような所で、かなり環境の良いところなんです。
まっ、平たく言うと田舎なんですけど…
そんな所ですが、最近かなり楽しんでいることがあるんです。

いま住んでいる地域は新興住宅地でして、小さい子供のいる世帯が多く、当然、幼稚園に行かせている親同士が仲良くなることもしばしばあります。
そんな中、子供が同級生というのがありますが、**うちの隣近所は昨年の一年間で急速に仲良くなりました。**

ことの発端は、母親チームが一度家族全員で、食事をしましようということで集合したことがきっかけで、
母親チームは、当然さっしょから大盛り上がり♪
父親チームは、「初めまして」からのスタート↓
しかも父親チームの年齢層はかなりバラバラ。
僕が最年少で、少し上のパパ、もう少し上のパパ、さらに仕事も全員まったく違う業種。
どんな話題になるのやら?!?!?!

独特の緊張感のなか始まった食事会でしたが、お酒が入ると、話題なんていくらでもありますね♪

「父親とは？」から始まって、日々の家族への接し方、掃除は誰がやってるの？ゴミは？子供の面倒はどっちが見てるの？等々、

さらには、仕事が全然違うから、仕事の話も全て新鮮であつという間の3~4時間となりました。

それからというもの、
子供達のためにバーベキューをしよう♪
子供達のためにクリスマスパーティーをしよう♪
子供達のために誕生日会をしよう♪
子供達のためにひなまつりパーティをしよう♪
etc...

「子供達のために」という冠をつけて父親チームの飲み会が始まるという風に、ここ最近良い進化をしています。

近所なので、とにかく時間を気にせず飲むことができるのと家の話や子供の話、家族の話と普段の生活では全く話さない内容を、ここでは爆発させることができます！

最近母親チームの冷たい眼差しがややあるものの、好き勝手やらせてもらってます。

そんな仲よし3家族ですが、今度みんなで一緒に白浜へ温泉旅行することになったんです♪

テーマは**「夜通し飲もう!!」**です。

いつもは、子供たちが寝る時間に強制退去でしたが、今度はそんな関係ありません。

確定申告で疲れ果てた体を、温泉と美味しいお酒で、回復してこようと思います!!

あとがき

ベルーフでは3月より
「がんばれ社長!! ベルーフ勝手に応援中キャンペーン」を開始しました。

「会社を強くするため、まずは社長に元気になっていただきたい！」という願いを込めて、今月より税理士の上田によるブログ「独立開業『夢』日記」が始まりました。
ブログは毎週更新予定ですので、ぜひWEBでご覧ください。
(桑原)



税理士法人ベルーフ

大阪市中央区南船場4-11-20
心齋橋アルテビル4階

電話 06(6253)5885

FAX 06(6253)7557

Email: info@zh-beruf.com

http://www.zh-beruf.com



黒字化大作戦

担当: 松下 勝也

事務所通信に新しいコーナーを設けました。その名も『黒字化大作戦』です。
目的はベルーフのお客様が黒字になり発展していくこと、そのお手伝いができればと思います。

中小企業者の7割超は赤字

現在、中小企業者の7割超が赤字という時代です。企業は黒字でなければ経営の継続・発展はありません。企業は赤字が続くといずれ『倒産』してしまいます。倒産させないために毎期利益を確保し、自社の内部留保を厚くしていく必要があります。

そのために社長には「**自社を黒字にするんだ!**」という決意を持って頂きたいと思います。この決意があれば自社を黒字にすることは難しいことではないと思います。
自社を黒字にするには何をしなければいけないのか、どのような点に注意しなければいけないのかをこのコーナーでは掲載していきます。

自社の適正利益を知る

まず、社長ご自身は自社の適正利益はいくらなのかを知っていますか？行き当たりばったりではなく経営計画書を作成し目標売上高を達成するための行動計画書を作成していますか？

今回は自社の適正利益と、それを出すための目標売上高を知って頂くためF X 2にも搭載されている『変動損益計算書』についてお話しさせて頂きたいと思います。

変動損益計算書

『変動損益計算書』とは、経営者などへ経営活動の成果を報告する管理

会計目的の損益計算書です。すべての費用を売上に比例して増減する『変動費』(商品仕入高・外注費等)と比例しない『固定費』(人件費・地代家賃・減価償却費等)に分けて表示した損益計算書を言います。

この『変動損益計算書』が経営者の意思決定にどのように役立つのか？

『変動損益計算書』には、『限界利益』という言葉があり、この『限界利益』は売上高から変動費を差し引いたものです。

『固定費』は、この『限界利益』内に収めないと赤字になってしまいます。

変動損益計算書	
	売上高
-)	変動費
<hr/>	
	限界利益
-)	固定費
<hr/>	
	経常利益

変動損益計算書による経営分析

売上に対する限界利益の割合を『限界利益率』と言います。この『限界利益率』を把握することで商品や製品の採算性分析や赤字原因を発見することができます。

例えば自社の限界利益率を黒字平均企業と比較してみても平均より悪ければ何か問題があると思います。仕入単価が増加しているにもかかわらず販売価格に転嫁できていない等の問題が明らかになってくると思います。

また、固定費についても比較することで削減すべき固定費が明らかになってくると思います。業務の見直し

や改善による無駄な固定費の削減も黒字化に向けた一歩になるはずですよ。

損益分岐点を知ろう

また『変動損益計算書』からは『損益分岐点売上高』を簡単に算出することができます。

この損益分岐点売上高は、利益が「ゼロ」となる売上高です。つまりこの売上高を確保できなければ赤字になってしまいます。

もし損益分岐点売上高を確保できないのであれば固定費の削減、限界利益率の改善に着手しなければなりません。

損益分岐点売上高	
損益分岐点 売上高	$= \frac{\text{固定費}}{\text{限界利益率}}$ (限界利益÷売上高)

黒字化への第一歩

ここで社長の打ち手が必要になってきます。固定費を削減するのか又は限界利益率の改善に着手するかです。この場合限界利益率の改善には仕入先との交渉もあるので時間を要すると思います。しかし固定費の削減は自社で行えるので業務の見直し等を行うことで黒字化への一歩を踏み出すことができます。

社長には自社の状況をしっかりと把握して頂き黒字化のための次の打ち手を考える道具として『変動損益計算書』や『損益分岐点売上高』を使用して頂きたいと思います。

裏面にて、実際に黒字化を実現したお客様の取組みを紹介！！

黒字化大作戦

FX2の「変動損益計算書」による分析と中期経営計画の作成を通じて
自社の問題点を把握し、黒字転換を図られたお客様の事例をご紹介します

A社（業種：獣医師業 従業員：3名）

A社の過去の状況

近隣のお客様を中心に、家庭で飼われているペットの治療・予防注射、ペットフードなどの商品販売等を行っています。
近年は室内で小型犬を飼う人が増えたので、ペットの怪我が減少し、以前に比べると来院回数が減るなど売上が伸び悩んでいました。

黒字化のために取り組んだことは？

FX2の『変動損益計算書』により自社を分析したところ、固定費や在庫を見直す必要性を感じました。
具体的には次の項目に取り組みました。

家賃

テナント家賃の値下げ交渉を行いました。上手くいきませんでした。
そのため、必要面積を見直して、移転することで家賃を削減しました。

不良在庫をなくす

以前は在庫を抱えていましたが、ほとんどの商品をお客様からの予約発注制に変えることで不良在庫をなくしました。
予約でお客様の手間が増えることに対しては少々のインセンティブを付与し、ペットフードなど常に新しい商品を提供できるというメリットを説明してお客様にご理解いただきました。

販売価格の見直し

商品やサービスの販売単価を見直しにより、今まで無料サービスとなっていた部分を料金化することに成功しました。

黒字化を達成できた気持ちをお聞かせ下さい。

黒字化達成はなんとかスタートラインに立てたという気持ちだけで、これから先に黒字経営を継続させていくことが重要だと思います。

FX2でよく見るところはどこですか？

「41.全社業績の問合せ」をよく見えています。
業績を見るのに限界利益を目安にしているので、限界利益が一目で見えるのが便利です。
また、「41.全社業績の問合せ」内の「業績評価」は売上高と限界利益率の表が解りやすいので、よく見えています。

経営計画の必要性について

黒字化実現を目指すにあたり、担当の松下さんと5ケ年の中期経営計画を作成しました。
小規模企業にとっては、計画を立てることに大きな意味があるように思います。
それと毎月の巡回監査がなければ、逐一計画通りに実行できているかを自分で見直すことは難しいのではないのでしょうか。
経営計画を作成することで、5年というのが決して長い期間でないことが実感でき、行動力にもなっています。

今後の方針

売上の増加を目指し、実行することでやっと現在の黒字が維持できていると感じています。
今後は様々なサービスを本業領域に集中し、お客様のニーズに沿ってサービスアイテムの拡大を図るつもりです。

