

## CONTENTS

<p>page 1</p>	<p>ベルーフからのお知らせ 源泉所得税（納期特例）の納付は7月12日までです！ 社会保険の報酬月額算定基礎届はPX2で作成！</p>	<p>3</p>	<p>黒字化大作戦 担当：松丸 黒字化のヒントをお伝えしている連載の第4回。 今月からは社長のお悩みの「キャッシュフロー」が テーマです！</p>
<p>2</p>	<p>お客様訪問日記 me-ism(ミーイズム)様 担当：小長野 女性のHAPPYが沢山つまったセレクトショップ</p>	<p>4</p>	<p>「独立開業『夢』日記」更新案内 社長と会社を元気に！上田ブログの更新案内 「ほっと一息」 担当：松下 松下が行動計画の大切さを実感した時。</p>

## ベルーフからのお知らせ

質問やお問合せはお気軽に担当者もしくはベルーフまで。

### 源泉所得税（納期特例分）の納付は7月12日まで！（お忘れなく！）

給与や報酬より源泉徴収している納期特例適用の源泉所得税の納付が近づきました。

PX2を利用している企業・事業主はPX2を元に納付書の作成が出来ます。納付書の作成と期限までの納付をお願いします。

< 源泉所得税（納期特例）納付 >

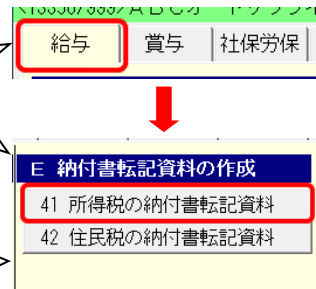
**納付期限** 平成22年7月12日（月）

#### 納付書記入の手順

PX2「給与」タブにて6月支給分の給与を計算する。

「給与」タブの「41.所得税の納付書転記資料」ボタンを選択する。

納付書に必要な事項を記入する。



### 社会保険の月額報酬算定基礎届の作成はPX2で！

7月は社会保険の算定基礎届の提出月です。算定基礎届とは、社会保険料を算定するのに必要な標準報酬月額を計算して、届出を行うために作成するものです。

PX2にて給与計算をされている企業および事業主の方は、PX2より算定基礎届を作成することが出来ます。必ず作成と提出をよろしくをお願いします。

< 算定基礎届の提出 >

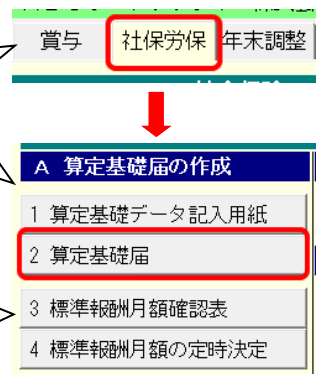
**提出期間** 平成22年7月1日～7月12日

#### 月額報酬算定届の作成手順

PX2で「社保労保」タブを選択する。

「社保労保」タブの「2.算定基礎届」ボタンを選択する。

「算定基礎届」を出力し、管轄の社会保険事務所へ提出。



## 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。

me-ism (ミーイズム)様  
(監査担当 小長野)

3月14日に南堀江4丁目に美しくハッピーになりたい女性のためのセレクトショップ「me-ism (ミーイズム)」がオープンしました！！

「me-ism」という店名には自分らしく美しく輝いてほしいという店長の黒飛さんの想いが込められていて、20代後半～40代の女性が自分らしさにこだわって心地よく自分を表現できる洋服、靴、アクセサリ、小物を直接NYやLAから買付けて販売しています。

『女性を美しくハッピーにしたい！』という雰囲気がお店中にあふれているので、訪れるだけでも楽しくなれるお店なんです。

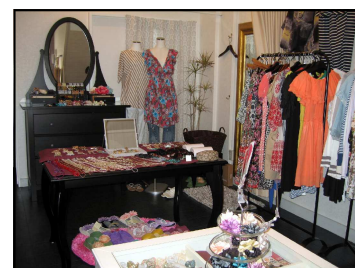


ラベンダー色の扉が可愛いお店

「me-ism」の魅力は何と言っても他のお店にはない商品と出会うこと。「お客様が服を試着してくれた瞬間にすごく可愛くなると元気になります。」と黒飛さんが言うように「me-ism」の商品セレクトのポイントは『身につけたときに美人度がUPする』ことです。

女性をキレイに見せるシルエットや色にこだわった洋服は身につけると気持ちも華やくので、表情や顔映りなど本当に美人度がUPするんです。キラキラのストラップやヘアアクセサリなどはプレゼント用にも喜ばれていて、可愛いものばかりなので自分用にも欲しくなってしまう。

「me-ism」のブログでも実際に服や小物で「美人度がUP」したお客様がご紹介されているので、ぜひご覧になってください。



女性のHAPPYがギュッと詰まった店内

「お客様に『楽しい！』と感じていただける店づくりを心掛けていますので、実際にお客様から『楽しい！』と言っていただけると本当に嬉しです。今後はお店の存在を沢山の方に知っていただいて、もっと沢山の女性が美しくなるお手伝いをしたい！」と話す黒飛さん。その想いを実現できるように、ベルーフも会計を通じて全力で応援していきます。

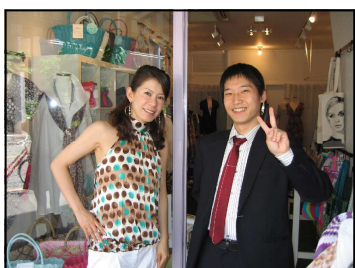
今年の夏は、ぜひ「me-ism」のドレスや小物で「美人度UP」の装いを楽しんでください！



小物はプレゼントにも最適です。



me-ismで全身コーディネートも可能！



黒飛さん(左)と担当の小長野

お店にお伺いすると、商品のバリエーションが常に新しくなっていて、いっつお伺いしても新鮮で目新しく楽しい気分になります。

また、来客されたお客様に対しても親身に対応されていて、お客様も商品を楽しみ選び、満足して購入されている様子がいつも見えるので、いい雰囲気のお店だなと常々思っています。

オープンしてまだ日は浅いですが、常連客さんが増えてきているようなので、今後がとても楽しみです。

(担当 小長野より)

### me-ism(ミーイズム)

Open pm.1:00 ~ pm.8:00(平日) am:11:00 ~ pm.6:00(土日)

定休日 不定休(定休日はHP、ブログに記載してあります。)

Address 大阪市西区南堀江4-16-14 (地下鉄西長堀駅より徒歩5分)

tel 06-6538-3116

url <http://me-ism.com>

## 黒字化大作戦

資金の流れを把握して強い会社を目指す！ VOL.1

ある日の社長とベルーフスタッフの会話から利益と資金の関係を理解しましょう！

担当:松丸 直也

社長



「黒字倒産って聞くんだけど、黒字で倒産って何？」

ベルーフ



「損益計算書が黒字(利益が出ている)でも、それに見合う資金が足りないため、手形の不渡り等で銀行取引が停止することです。」

社長



「黒字だったらお金は貯まるんじゃないの？」

ベルーフ



「厳密にはイコールではないんですよ。」

社長



「????」

ベルーフ



「例えば、設備投資を考えてください。設備投資をしてもその支出は経費にはならないですよね。減価償却を通じて経費になっていくため、全額費用になるには時間がかかりますよね。その間は“支出 費用”なので、利益が出たとしても資金がないことになります。」

社長



「確かに…。そうだとでも借入れをするから資金はあるんだけど…。」

ベルーフ



「はい、実際の経営では資金ショートを起こさないように借入れをします。社長は利益というよりも資金を意識しているので不思議ではないですよね。」

社長



「資金ショートにならないようにだけ気をつけているからな。でも、それでいいんじゃないかな？」

ベルーフ



「いいえ、**経営をする上では“資金”と“利益”の関係は必ず抑えておいてください。**利益(厳密には所得)に対して税金がかかりますし、利益がなければ将来の資金は生まれてきません。」

社長



「“将来の資金”？」

ベルーフ



「はい、利益が出ていれば資金は追ってきます。損失を出せば資金は減少してきます。」  
「長い目でみればそうなりますよね。**でも短期的には利益が出ていても資金が伴わないことがあります。**そこを注意して欲しいのです。」

社長



「確かに、商品を買ってもすぐにお金が入ってこないことだね。逆に仕入れをしてもすぐに払わなくてよいし。わが社が“入金翌20日・支払いは翌末日”としているのはそのためなんだ！」

ベルーフ



「そうですね。取引をひとつずつ見ているとよく分かるんですが、全社で資金がどのように動いているかわかりますか？」

社長



「全社かあ。すぐには分からないな。たぶんうまく回っていると思うんだが・・・。」

ベルーフ



「残念ながら御社の場合、必要資金は十分には生まれていません。」

社長



「え!? そうなの？」

ベルーフ



「はい、**毎期順調に売上を伸ばしている御社ですが、資金がついてきていないんです。**」

社長



「原因は何なんだ？ 解決策は？」

ベルーフ



「利益と資金の関係をご理解いただきましたので、次月からひとつずつ原因を見ていきましょう。」

7月号に続く！

## 税理士上田兵二ブログ「独立開業『夢』日記」更新案内

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

H22.5.21更新

### 「社長の『経験』を教えてください」

事業計画において「事業の目的」とともに事業計画で大切なのは社長の「経験」を書くこと。「経験」は信用につながります。

H22.5.28更新

### 「サービスは？」

事業計画のもう一つの要素は「サービス」。「サービス」の内容はもちろん、「どうしたらお客様の手元に届けられるか。」が大切です。

H22.6.4更新

### 「独立したらまずは一点突破です！」

開業したら社長がやってみたいことは沢山あるはずですが、でも、ちょっと待って。まずは会社の基礎となる一点に集中してください。

H22.6.11更新

### 「『セールスポイント』を考えてみましょう！」

社長の「セールスポイント」は必ずあります！上田が開業する時にセールスポイントにしたのは意外なところでした。



## ほっと一息

「行動計画の大切さ」

担当:松下 勝也

今回は松下が担当させていただきます。

今年、ベルーフでは後継者塾を開催しました。内容は、後継者や事業開始間もない経営者の方々に経営者の心構えや会計の知識についてディスカッションを通じて理解を深めるというものです。

後継者塾は6回シリーズで開催し、今月が最終回でした。

この後継者塾を通じて、自分も沢山勉強させて頂いています。

参加して頂いている後継者、経営者の方々のお話しはとても魅力的で創造的であると感心してばかりです。

現在は何をしているかという、経営理念や行動計画の作成をさせて頂いています。皆さん独自の考えを持っておられ、すばらしいディスカッションができたのではないかと感じています。

で、何を伝えたいかと言いますと、自分の担当先で化粧品の小売業をされておられる社長様がいらっしゃいます。巡回時に社長様とお話しをさせて頂いているとき、社長様から「化粧品は立って1品、座って2品、触って3品」というお話しを聞かせて

頂きました。最初、自分は何を言われているのかさっぱり分かりませんでした。

思い切って社長様に「どういう意味ですか？」と尋ねてみました。すると、なるほどという回答が返ってきました。

その内容は、お客様に立って接客をすると商品を1品買って頂ける、お客様に座って頂けると2品買って頂ける、肌を触らせて頂けるとお客様は3品買って頂けるという意味でした。

百貨店等の化粧品売り場を思い出すと座って接客している姿が良く目にすること思い出しました。

この「化粧品は立って1品、座って2品、触って3品」という言葉は、社長様の会社では従業員さんまで根付いた行動計画ではないか？と感じました。行動計画が従業員さんまで根付くまでは大変なご苦労があったと思います。行動計画が従業員さんまで根付いていれば、会社一丸となって良い方向に進んでいけると感じました。

もし、自社には「まだないよ」というお客様いらっしゃいましたらベルーフの担当者にお伝え下さい。作成のお手伝いをさせていただきます。



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>

