



やつで

村上会計だより

編集 発行人
村上税理士事務所
税理士 村上 行雄
税理士 村上 慎一
〒933-0843
高岡市永楽町1-2
TEL 0766(24)2030(代)
FAX 0766(24)2160
<http://murakami.zei-mu.com>

12月の税務と労務

12月

(師走) December

23日・天皇誕生日

国 税 / 給与所得者の年末調整

今年最後の給与を支払う時

国 税 / 給与所得者の扶養控除等(異動)申告書

及び保険料控除申告書の提出

今年最後の給与を支払う日の前日

国 税 / 11月分源泉所得税の納付 12月11日

国 税 / 10月決算法人の確定申告

(法人税・消費税等) 1月4日

国 税 / 4月決算法人の中間申告 1月4日

国 税 / 1月、4月、7月決算法人の消費税の中間申告

(年3回の場合) 1月4日

日	月	火	水	木	金	土
.	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24/31	25	26	27	28	29	30

地方税 / 固定資産税・都市計画税(第3期分)の納付
市町村の条例で定める日

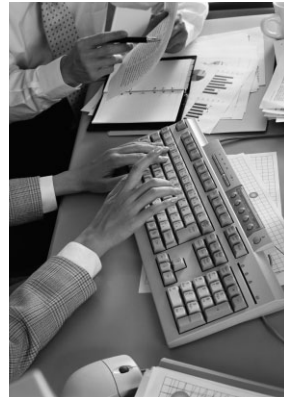
労 務 / 健康保険・厚生年金保険被保険者
賞与支払届 支払後5日以内

源泉徴収税額表の改正

新しい給与所得の源泉徴収税額表が来年1月から適用されます。いわゆる三位一体改革における国から地方への税源委譲として、所得税と個人住民税の税率変更が行われること及び定率減税の廃止に伴うもので、これで2年続けて源泉徴収税額表が変わることになります。



企業調査 の内容



国民生活金融公庫の融資担当者（以下、担当者）は、企業の経営内容・経営実態をどのように調査し、把握するのでしょうか。

このことを説明するに当たり、前提として一つは担当者の調査先が従業員二〇名以下の企業であること、もう一つは決算書からの分析・検討といった企業の財務内容以外の調査に限定します。

さて、企業調査の内容ですが次頁の「図」のとおり、大きく分けて四つの調査内容があります。

このうち、経営環境、人的要素および経営活動の中の項目から一つずつ選択して検討しましょう。

1 業界の将来性

この検討の視点は、当該企業が所属する業種の特質ならびに業界の構造および動向を解明して企業の将来性を把握することにあります。

企業はもろもろの外部条件の中で活動していますが、とりわけ経済的環境が直接的な関係をもっています。そして、この経済的環境はさらに「産業」と「経済」に大別されます。

つまり、企業が集まって産業を構成し、その産業が中核となって経済を構成します。この三者は、企業・産業・経済という形で結びつき相互作用の関係をもっています。

そして、その産業にはいろいろな種類があり、それを「業種」といい、業種別の企業集団が「業界」といわれます。

このように考えますと、企業に最も身近な経営環境は業種、業界であることになり、その特質および動向は企業の将来性に大きな影響を及ぼします。

「クリーニング業界、酒類小売

業界」は値段のたたくあいをし「ている」。このことは低成長経済時代の不況業種であり、不振企業が多いう意味になります。担当者は当該企業の経営者が、業種の特質や業界動向の解明と展望について、どのように考えているかを注視することになります。

2 経営者

この検討の視点は、経営主体の中核たる経営者がいかなる資質・能力を持ち、経営者としてふさわしい機能を果たしているかどうかを把握することにあります。

では、企業の経営上、大きな位置を占める経営者にはどのような資質・能力が必要なのでしょう。経営者の資格要件といっても一様でないことはいうまでもありません。担当者の立場からの見方は次のようであると考えます。

- イ 経営者としての実績
- ロ 経営者の経営理念と人柄
- ハ 経営者の事業に対する専門知識・能力

二 経営者のリスク管理能力
ホ 業界における位置付け
この五つの点について担当者は、面談で話しながら検討します。そ

の会話の中身

- a 経営者の就任時期とその後の業績推移
- b 経営者となった経緯
- c 業界における経験
- d 経営上のスタンスの特徴（営業畑、技術系、管理部門出身等）
- e 業界におけるステータス

まず、経営者の就任時期とその後業績は、経営能力を端的に表わします。

また、就任時期からかなりの期間が経っている場合は、ピンチの時にどう経営を立て直したか、つまり、その際どのような経営理念の基に行動し解決したのか、の検討です。

特に「経営者となった経緯」は創業者の場合は重要です。どんなことをきっかけに独立したのか、独立した先との関係はどうか、創業時に支援する人がいたのか、現在の主要販売先や仕入先とはどのような関係なのか等がポイントになります。

なお、創業者以降の経営者（二代目等）につきましては省略します。

この検討の視点は、販売先や仕入先を中心とする取引関係についてその良否を検討して営業基盤の強弱を把握することにあります。

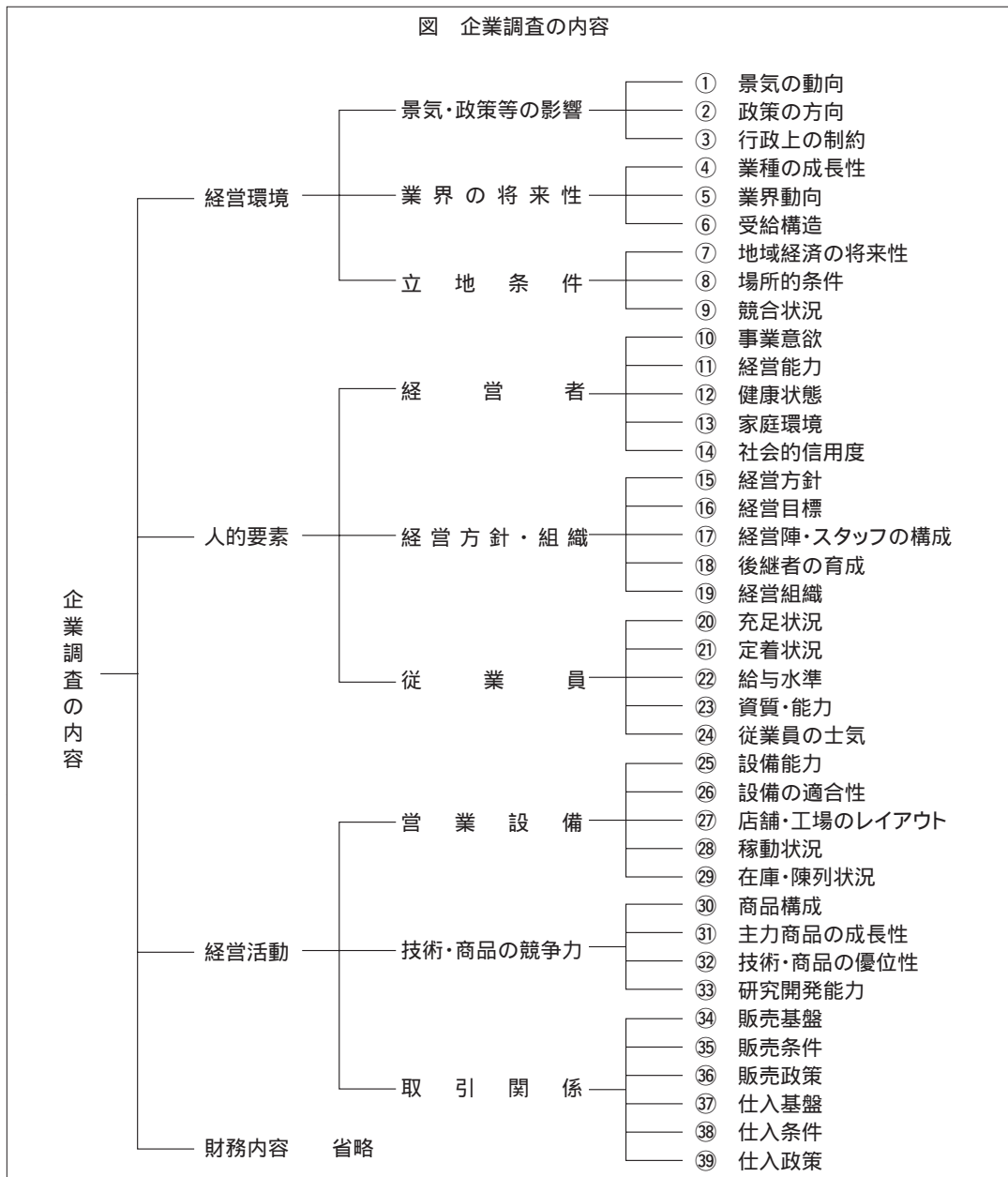
取引関係としては、それぞれ相手企業の信用度合と当該企業との結び付きの強さによって、その良否が問われます。その場合、相手企業の信用度合は、企業の規模、資産内容、業界地位、社会的知名度などから、また、当該企業との結び付きの強さは、取引依存度、取引年数、取引条件ならびに人的なつながりの有無などから捉えられます。

そして、信用度合の高い相手と強く結ばれている状態が良好な取引関係であるということになります。

例えば、一流メーカーの協力工場として順調な業績を挙げている場合は、取引関係が安定しているといえます。反対に、販売先の内容が悪く不良債権発生危険性をはらんでいる場合は、取引関係に問題があると判断されます。

同様なことは仕入関係についてもいえることですが、仕入関係の良否も営業基盤の強弱となり、営業基盤を左右します。

図 企業調査の内容



コンビニの戦略

コンビニエンスストア（以下、コンビニ）の第1号店であるセブン・イレブンが東京・江東区に誕生したのが1974年5月でした。

30年以上経った現在、コンビニは全国各地に見られ、カーナビには銀行に代わって表示されるほど、すっかり日本の小売業の中に定着しました。

若者にコンビニの利用度を聞くと、「1週間に20回位、利用するかなあー」という返事です。

ところが、50歳以上の人達の利用度はさほどのものではありません。このことはコンビニが経営戦略として若者を顧客の中心にしてきた結果なのでしょう。

80、90年代のコンビニの成長期は、確かにインスタント食品、清涼飲料水、アイスクリーム、音楽CD 等が並べられ、これが高齢者たちがコンビニを敬遠する原因の一つになったと思われます。

しかし、ここにきて日本が高齢社会に突入すると、関係者の間で、この現実に対応しなければならぬと考え始めてきたようです。

コンビニの大手・ローソンは「高齢者」にターゲットを絞ったコンビニに着目しました。

今年7月1日、兵庫県淡路島にオープンした店は、高齢者を新たに顧客層に取り込もうとしています。どのようなことを実施したのでしょうか。

まず見られるのは、スーパーにあるようなショッピングカートを置きました。値札の文字も大きくし、価格がはっきり分かるように表示しました。さらに、店内に休憩スペースを設置し、ゆっくり休めるようにしてそこに血圧計まで置きました。

工夫はこれに止まらず、店員は50歳以上の店員を配置することにより、買い物をやすくしました。

はたして、こうした戦略は今後のコンビニに普及するのでしょうか。

クレーム対応

アメリカの調査では、販売でもサービスでもお客の四〇パーセントは何らかの不満を持っているとの報告があります。日本の調査でもほぼ同じだそうです。

そして、不満客のうちの一〇パーセントは苦情を言い、そのお客の過半数はリピーターになってくれません。

しかし、八〇パーセントのお客は「黙って去ってしまう」のです。

つまり、一〇〇人のお客のうち、三十二人（〇・四×〇・八）は二度と来てくれません。お客が不満を言わない理由は、「誰に言えばよいか分らない」、「言ってもいい加減に扱われて嫌な気分になるのを避けたい」ということです。

この対応としては、第一に「クレームは歓迎する」メッセージを出すこと、第二に「どの社員にもクレームを受け入れる」という意識を高めることにあるでしょう。

「退職届」と「退職願」

会社で退職をめぐる問題は残念ながらたびたび発生します。

退職については突然、社員の方から一方的に言うてくる場合が多いのですが、法的には文書上で処理することをお勧めします。

さて、「退職届」は、通常、辞表ということですから社員の一方的表示であり、経営側の意向は不要です。社員は2週間経ったら辞められるということです。

次に「退職願」は、合意退職であり、社員は「一身上の都合で退職をお願いします」、この申込みに対し会社は「わかりました」としたら退職になります。

つまり、本人の意思だけということではなく、会社の合意がなければ、その願いは撤回できるということになります。

退職してもらいたい社員には、「退職願」等を受領したら、直ちに承諾の返事を出すようにします。