



今月の
知っ得
コラム

▶ 中小企業の会計に関する 基本要領を適用する。

旦那様の夢は「プー太郎」。 仕事好きの私と結婚したことで彼は「プーへの切符」を手に入れたと言っています(-_-;)。 毎朝、彼のお尻を叩いて仕事に向かわせている森妙子です!(^^)!
いつも読んで頂き ありがとうございます!

皆さん、「心理テスト」ってしたことありますか?

簡単な質問をし、その回答で深層心理が分かるというもので、例えば、

『馬、ライオン、羊、猿、牛を連れて旅に出ました。仲良く旅をしていましたが、途中で資金がなくなり、一匹ずつ売ることになりました。手放す順番を1から5まで付けて下さい』というもの。

実はこの質問、羊=恋人、馬=仕事、猿=子供、ライオン=親、牛=ご飯を現していて、いざという時に手放していく順番だそうです。羊は暖かで柔らかいイメージだから=恋人、ライオンは守ってくれるイメージだから=親など、動物へのイメージが根拠になっているそうです。ま、あまり深く考えずに、一種のコミュニケーションツールと考えれば楽しめますね!

皆さん、結果はどうでしたか?

私は、猿(子)→ヒツジ(恋人)→ライオン(親)→牛(ご飯)→馬(仕事)でした!

最後が仕事なんて…旦那様が言う「プーへの切符」もあながち間違いじゃないのかも(>_<) (森 妙子)



Check!

\ 知っ得コラム /

中小企業の会計に関する基本要領を適用する。

税理士「社長、今期からは『中小会計要領』に従った決算書を作成しましょう！」

経営者「中小会計要領…ですか…。確か、以前似たような名称の会計制度があったかと思ったのですが、結局その制度は適用しなかったのですよね…。」

税理士「『中小指針』のことですね。『中小会計要領』は、『中小指針』に比べて簡便な会計処理をすることが適当と考えられる中小零細企業が利用することを想定して策定されました。『中小指針』は、主に会計参与設置会社に適用されるなど適用にあたっては、少しハードルが高かったのです。」

経営者「その『中小会計要領』に従った決算書を作成すると、何かよいことがあるのですか…？」

税理士「それはですね…、」

《中小企業の会計に関する基本要領とは？》

「中小企業の会計に関する基本要領」とは、平成24年2月1日に、次のような中小企業の実態を考えて作られた新しい会計ルールです。

- 1) 経理人員が少なく、高度な会計処理に対応できる十分な能力や経理体制を持っていない。
- 2) 会計情報の開示を求められる範囲が、取引先、金融機関、同族株主、税務当局等に限定されている。
- 3) 主に法人税法で定める処理を意識した会計処理が行われている場合が多い。

つまり、従来の「会計指針」と比較すると、より中小零細企業が利用しやすい会計ルールとなっているのです。例えば、次のような勘定科目についても簡潔な会計処理等を示しています。

- 1) 貸倒引当金…法人税法上の中小法人に認められている法定繰入率で算定する方法も使用できることを明確化しました。
- 2) 有価証券…有価証券の評価方法を、法人税法と同様、取得原価での計上を原則としています。(売買目的有価証券は時価計上)
- 3) 棚卸資産…中小企業で多く利用されている「最終仕入原価法」を、他の評価方法とともに利用できることを明確化しました。
- 4) 引当金…退職給付引当金について、従業員の在職年数等企业の実態に応じて合理的に引当金額を計算し、自己都合要支給額を基礎として、例えば、その一定割合を計上することとしています。

《「中小会計要領」を活用して得られる効果》

さらに、この「中小会計要領」を活用することで、次のような効果が得られます。

- 「中小会計要領」を適用して作成した決算書は、信頼性が向上します。
- 自社の財務状況が明らかになり、投資判断、経営改善等を的確にできるようになります。
- 金融機関、取引先等から信頼され、スムーズな資金調達や取引先拡大につながります。
- 金融機関から金利優遇などの恩恵が受けられます。

《記帳、会計の重要性》

日々の記帳や月次決算書、経理等のプライオリティーが低い経営者がいらっしゃいます。決算書を作っても、そこにあらわされた数字が正確なものでなければ、何の役にも立ちません。正確な月次決算書や経営計画、予実対比、資金繰り表、前年比較、そしてそこからのアクション…、経営を行うなかでこれらのパワーは、計り知れないものがあると新田は思っています。数字は、経営者が利用するためのものなのです。

※参考／中小企業庁パンフレット (税理士 新田 哲也)

～本の中の素敵な言葉～

どんな場面でも、必要な「伝達力」が身につけば…と思い手に取りました。社会に出て沢山の方々と接していく際に、また自分の考えを伝える際に必要なスキルや考え方が挙げられています。当り前のことのことだと思われることもありますが、改めて納得させられました！

(米岡 里美)



『伝達力』

アチーブメント株式会社 代表取締役
青木仁志

「必要性のないところに説明はいらない」ということ。だから話し手は、「この人は何を求めているのか」、「どうなりたいと思っているのか」と探りを入れ、相手の求めているものに焦点を当てて話をするのが大切だ。

P19

「伝達力」をすばやく身につけるには、相手の望みを叶えることを自分の望みとすることが一番の近道だ。

P32

「判断・選択・責任」という言葉を私はよく使うが、要するに「判断」の基準をあげることが「伝達力」の達人になるための極意なのだ。

～中略～

ゴールから逆算して話をする。

目的から逆に追って話を進めることである。

P38

「伝達力」を高める 10 個のポイントの中から・・・

- 目先の利益を求めて話をしない
- 要点は最大で 3 つまで
- 相手を勝たせる話をする…ひたすら相手のために！

求めているものと、現実のギャップが大きければ大きいほど、その人はフラストレーションに悩んでいる訳なのだから、その差が空いたところに適切な情報を提供すれば、スパーンと入っていく。これが極意である。

P68

「話力」というのは「人間力」である。生き様、どのような人生を生きてきたか、その全てが言葉の「力」として奥からにじみ出てくるものなのだ。

P79

“人を動かす”原理原則の筆頭は、「自分自身が伝えたいと思っていることに対して 100% の確信を持っている」ということだ。～中略～
加えて、信頼関係をつくることができれば、いつの間にか「信用力」も付いてくる。そこまで到達しなければ、「話力」はなんの力も発揮しない。

P117

今月の勝手に おすすめ

『暑い夏こそお風呂に入りましょ！』

暑い夏はお風呂に入らず、ついシャワーで済ませてしまうという方も多いと思います。

私もその一人だったのですが・・・今年の夏、ちょっと夏バテ気味になってしまい、その対策に、ネットで見つけた「夏バテ解消にお風呂」を実践してみました！

試す前は、暑過ぎて不快になりそう(-_-;)と思っていたのですが、入ってみると、これが本当にすっきりして気持ち良く、心がリラックスしていくのも分かるくらいです！冷房頼りで体温調整が出来なくなった身体を、お風呂で汗をかくことでリセットする!!(^_^):

併せて、寝る前に体を温めると、体温が下がっていくのと同時に眠くなるらしく、快適な睡眠を得るのにも良いそうですよ！夏はシャワーだけという方、是非試してみてください！（森 妙子）





Q 消費税の増税が確定しましたが、増税前に設備投資をしておくべきでしょうか？

A 消費税は2014年4月に8%、2015年10月に10%へと段階的に引き上げられます。設備投資を考えている場合、消費税増税が影響してくるかどうかは、それぞれの会社で異なります。

1) 本則課税事業者の場合

増税後に設備投資を行えば、支払総額は増加します。しかし、増税分を売上等に転嫁できているのであれば、支払った消費税額は売上によって預った消費税から控除できますので、特に増税のタイミングを意識して設備投資する必要はないでしょう。

2) 免税事業者、簡易課税の選択事業者の場合

免税事業者も簡易課税事業者も設備投資で支払った消費税は、仕入税額控除の対象になりません。よって、設備投資の金額によっては、免税事業者は「課税事業者選択届出書」を、簡易課税を選択している事業者は「簡易課税の選択不適用届出書」を届け出るタイミングを慎重に判断し、消費税増税の影響を考慮しておく必要があるでしょう。

(米岡 里美)

編集 後記

- 「暑かったけど…、短かったよね…、夏…」この時期になると、この映画のセリフが頭の中をリフレインします。映画は「稲村ジェーン」。セリフの主は清水美砂です。長いですけどね、この暑さ(^_^) (新田 哲也)
- ネットを見ている時に、「半身浴の半身は右半身、左半身のどちらですか？」という質問を見つけ、爆笑しました。皆さん！下半身ですのでお間違えなく(^_-) (森 妙子)
- 8月に誕生日を迎え、また1つ年をとってしまいました…(*_*)
三十路前にやっておきたいことが沢山ありすぎて困っています！焦っています！笑 (米岡 里美)

税理士法人 絆 新田事務所

「数字を経営に役立てることはできないか」「もっと提案型の会計事務所はないのか」「万全の状態決算に臨みたい」、
税理士法人 絆 新田事務所は、お客様の永續発展のために、プロとしてのお仕事をさせていただきます。
お客様の夢や理想を聞かせて下さい。私たちが精一杯お手伝いさせていただきます。

ご相談はお気軽に… ☎ 0120-743-745 または、✉ info@kizuna-n.com

絆の絆のご感想もお待ちしております

創業5年未満の熊本の経営者向け

経営のノウハウが トータルで学べます！

- 会社経営5年未満の経営者・起業家の方
 - 経営者候補の方 ○幹部候補の方
- 経営のお悩みに各土業、専門家が分かり易くお応えします。

経営を
学ぼう！

熊本の経営者塾

主催：税理士法人 絆 新田事務所

詳しくは Web へ ▶▶▶ Google

絆 新田事務所



または、096-285-3301 (税理士法人 絆 新田事務所 :米岡) までお気軽にお電話ください。