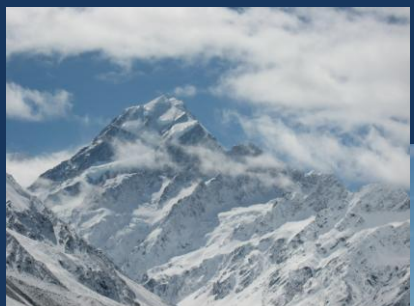


大学2年の冬休みも終わり、期末試験が始まるかという時期に、私の頭の中はかくものんびりしたものでした。「ちょっと」とは言っても1、2週間の短期旅行ではなく、大学を1年間丸々休学しての長期のもの。しかし、この時点で私の英語能力は大学の英語必須単位を落とすレベル。加えて一人旅はおろか海外ツアーの経験さえない旅の超初心者。よく行く気にならなかったな、自分。

ニュージーランドに着いてからは、言葉はもちろん仕事の探し方や宿のとり方、知識や情報も何もなく、心細くて早々に帰国してしまおうかとも思いましたが、意外と何とかできるものです。最初に選んだ仕事はりんごの箱詰め。工場では、ドイツやアメリカ、台湾、香港など国際色豊かなメンバーと、怒涛のように流れて来るりんごをひたすら選別し、箱に詰めます。単純作業かと思いきやいろいろな工程があり楽しくなってくるから不思議なものです。

ともに馬車馬のごとく働いた友人と国内旅行したのはいい思い出ですが、中でも国立公園の山の中を遭難して捜索までされたことは、今でも仲間内で語り草になっています。死ぬかと思った・・・。

「よく何事もなく帰ってこれたものだ。」自分でもそう思います。本当にたくさんの人に支えられていることを実感した旅でした。



経営計画のススメ

こんな言葉は、言い訳にならない！

知って得する！知らなきゃ損する！！

シリーズ第17回 損をしないための税務豆知識 『消費税法の改正』

平成23年度税制改正法案が修正され、一部の内容を切り出した、「現下の厳しい経済状況及び雇用情勢に対応して税制の整備を図るための所得税法等の一部を改正する法律」が、平成23年6月22日に成立、30日に公布されました。

本法律により、消費税において以下のような措置が講じられています。

1. 事業者免税点制度の見直し

事業者免税点制度の適用を受ける事業者のうち、前事業年度開始の日以後6月の課税売上高と給与等の支払総額がいずれも1,000万円を超える事業者については、事業者免税点制度が適用されないことになりました（適用期間：平成25年1月1日以後開始する課税期間から）。

2. 仕入税額控除制度の改正

課税売上割合が95%以上の場合に課税仕入れに係る消費税額の全額の控除を認める制度（95%ルール）の見直しが行われ、その課税期間の課税売上高が5億円を超える事業者には適用しないことになりました。そのため、課税売上高が5億円を超える事業者は、個別対応方式か一括比例配分方式で仕入控除税額を計算しなければならないこととなりました（適用期間：平成24年4月1日以後に開始する事業年度から）。

	H24 1/1	7/1	H25 1/1	H26 1/1
《個人事業者・12月決算法人》				
事業者免税点制度	(平成23年分) 課税売上高が1,000万円以下	1/1~6/30の課税売上高、給与支払総額がいずれも1,000万円超	→	(平成25年分) 課税事業者
仕入税額控除制度	(平成23年分) 95%ルール適用	(平成24年分) 95%ルール適用		(平成25年分) 課税売上高5億円超の事業者は95%ルールの適用不可
《3月決算法人》				
事業者免税点制度	(平成23年度) 課税売上高が1,000万円以下	1/1~6/30の課税売上高、給与支払総額がいずれも1,000万円超	→	(平成25年度) 課税事業者
仕入税額控除制度	(平成23年度) 95%ルール適用	(平成24年度) 課税売上高5億円超の事業者は95%ルールの適用不可		(平成25年度) 課税売上高5億円超の事業者は95%ルールの適用不可

詳細については最寄の税務署、顧問税理士等にお問い合わせください。

1) 先のことは分からない。

未来になにが起こるか、わかる人がいたら会ってみたいものです。神ならぬ、人間が未来を予測することなど、できる訳がありません。

ところが、ここでは会社経営には経営計画が必要だと言っているのです。未来に、なにが起きるか分からないことと、経営計画が必要であることとは、関係のない話です。混同してはいけません。逆に、先のことは分からないから、経営計画は必要なのです。

2) 小さな会社に必要ない。

自分ひとりで十分に目が行き届いているから、小さな会社に経営計画は必要ないと考えられるでしょう。しかしながら、経験則ですが、経営規模の大小にかかわらず、経営計画の存在する企業は存続の息が長いですが、経営計画が存在しない企業は破綻が早いと思います。理由は、経営の手法が、成り行きか、そうでないかにあることは明らかです。

3) 数字は苦手だ。

はっきりと言うならば、数字に弱い経営者は数字に強くなる以外に方法はありませぬ。数字に弱い経営者の元に、数字に強い経理社員が居ても、それで十分とは言えません。

財務上の数字を見る能力にはふたつあります。ひとつは単純に経理上の数値を締める能力です。これには、代わりがいます。ところが、ふたつ目の能力は、財務数値から戦略を練ることです。これは代替えが利きませぬ。

4) 計画通りにはならない。

経営計画を策定しても、計画通りには行かないと考える経営者は少なくありません。つまりは、経営計画は“絵に描いた餅”だと言いたいのでしょうか。これは、勘違いです。経営計画は“絵に描いた餅”をつくることではありません。経営計画は“目標の設定”をすることなのです。これらは、明らかに違いがあります。前者は単なる理想です。後者は目標です。

5) 売上を上げることが第一だ。

売上至上主義ほど、困ったものはありません。売上を上げることが、会社経営そのものかと思いつているからです。売上至上主義で、会社経営が順調に推移した時代は過去のもので、なぜならば、売上至上主義は粗利の低下を招きかねません。安売りに陥りやすいのです。また、商品の組み合わせの妙を失います。つまり、商品ごとの利幅と販売戦略の組み合わせに目が行きませぬ。

6) 経営計画は利益を生まない。

経営計画を策定する作業そのものは、利益を生みませぬ。ところが、経営計画を策定すると、利益が生まれる体質ができます。また、利益が生まれる要素が見えるようになります。結果として、経営計画の策定は利益を生むのです。いちど、試す価値があります。なぜならば、数字に弱いと思う経営者も、経営計画策定後は戦略的な経営への第一歩を踏み出すことになるでしょう。

“今できること”を最大限行うならば、“経営計画”は必須。

計画のない経営は、羅針盤のない船と同じようなもの。その船は、大海原を漂うだけになるでしょう。漂流ではなく航海を望むのなら、経営計画を取り入れてみましょう。



お問合せ頂いたお客様に「経営計画のススメ」のパンフレットを差し上げます。同封の申込書にご記入の上弊社までFAXしてください。

問合せ先

行本会計事務所 防府支店

TEL : 0835-27-2700

FAX : 0835-22-1166

E-mail : yukumoto-hofu@

quartz.ocn.ne.jp