



日新サポートレター



目次 ●ご挨拶・・・p1 ●所員コラム・・・p2 ●本のサマリーより・・・p3 ●税務・労務案内・・・p5

今回の格言

「天は自ら助くる者を助く」サミュエル・スマイルズ

他人に頼らず、自立して努力する者には天の助けがあり、必ず幸福になるという意味です。企業経営者として、スタッフを信じ、力を引き出すことは大切です。経営者自身の努力は、もっと大切です。桐元久佳

2012年9月は18件

東京商工リサーチは、2012年1～9月の「中小企業金融円滑化法」に基づく貸付条件変更利用後の倒産動向を発表した。

金融円滑化法の期限切れが来年3月末に迫るなか、2012年9月の金融円滑化法に基づく貸付条件変更利用後の倒産は18件(前年同月25件)だった。前年同月が2011年の最多件数だったこともあってマイナスになったが、今年2月以降は件数が乱高下することなく、20件前後のペースで推移している。ここにきて月間倒産が1,000件を下回る低水準で推移しながら、金融円滑化法を活用した企業の倒産は一定ペースで発生している。これは金融支援で下支えされた企業の業績改善が進まず、資金繰りに行き詰まっている状況を浮き彫りにしている。

9月の産業別では、最多は製造業の6件。次いで、建設業と小売業が各3件、卸売業と運輸業が各2件、農・林・漁・鉱業と不動産業が各1件だった。

2012年1～9月の金融円滑化法に基づく貸付条件変更利用後の倒産は累計162件。産業別では、製造業が48件で最も多く、前年同期比108.6%増(前年同期23件)と倍増した。円高に加え、大手企業がリストラ策の一環で工場閉鎖・縮小を加速する中、下請けを中心とした中小企業は厳しい状況に置かれている。次いで、建設業が44件(前年同期比33.3%増)、卸売業が23件、サービス業他が17件、小売業が13件、運輸業が10件の順。

参照HP 東京商工リサーチ

http://www.tsr-net.co.jp/news/analysis/2012/1217391_2004.html

確かに、「中小企業金融円滑化法」によって、資金繰りを一時的にサポートしてもらっても、本業が立ち直らなければ事業を継続していくことは難しいです。内閣府・金融庁・中小企業庁は、2012年4月に「中小企業金融円滑化法の最終延長を踏まえた中小企業の経営支援のための政策パッケージ」を策定し、「中小企業経営力強化支援法」を施行しました。ポイントは、金融機関のコンサルティング機能の強化や、企業再生支援機構および中小企業再生支援協議会の機能および連携の強化などが挙げられています。さらに、金融機関や中小企業診断士、税理士、公認会計士、弁護士等を経営革新等支援機関と認定していくのですが、その数は全国で数千件(名)を予定しています。

問題は、数千件(名)の認定機関で、本当に全国の「中小企業金融円滑化法」を活用している中小企業を支援できるのか。本気で支援をしていくと、我々、税理士も企業に入り込んでいく必要性があります。そうすると、数千件(名)の機関で、中小企業を支援するのは現実的でないと思っております。支援を受けられる企業と受けられない企業の選別は、3～5年後に正常債権先となれるのか否か、つまり事業そのものに将来性があるのかということが基準になると思います。円滑化法お期限まであと半年あります。今一度、販売政策の見直し、商品・サービスの見直し、固定経費の見直しを実施していく必要があると思います。

弊所も「経営革新等支援機関」と認定されるように申請しております。皆様、一緒にこの難局を乗り越えていきましょう。桐元 久佳

職員の気ままなコラム

パートで働く主婦の税金は？

上西 孝尚

昨今、我が国は不景気や生活必需品の値上げ、消費税の増税等により旦那さんの収入だけでは生活が厳しく、奥様がパートに出るケースが増えてきています。

奥様の1年間のパート収入がいくらまでなら税金がかからないのかということが、みなさまの気になるところだと思います。

奥様の1年間のパート収入が103万円以下なら所得税はかかりません。

どうして103万円以下なら税金がかからないかといいますと、給与所得控というものが65万円あり、基礎控除というものが38万円あるためです。

算式にすると以下ようになります。

103万円(パート収入)
— 65万円(給与所得控除)
— 38万円(基礎控除)
= 0(所得税)

という計算になり所得税は0となります。

上記算式により奥様の1年間のパート収入が103万円以下であれば所得税はかかりません。

奥様の1年間のパート収入が103万円を超えると旦那さんが配偶者控除を受けられません。

奥様の1年間のパート収入が103万円以下であれば、旦那さんは自身の所得から38万円の配偶者控除を受けることができます。

しかし、奥様の1年間のパート収入が103万円を超えると、奥様本人に税金がかかるだけでなく、旦那さんも自身の所得から配偶者控除を受けることが出来なく

なります。

ただし、奥様の1年間のパート収入が141万円未満で、旦那さんの所得が一定の要件を満たせば、旦那さんは自身の所得から段階的に配偶者特別控除というものを受けることができます。

奥様の1年間のパート収入が103万円以下でも住民税に注意

奥様の1年間のパート収入が103万円以下であれば、所得税はかからないのですが、市役所などから「個人住民税の納税通知書」が奥様宛てに届き、びっくりされるケースがあると思います。

これは、住民税がかからない収入が所得税のかからない収入と異なるからです。

住民税は、所得金額に対して課税される所得割と、所得の額にかかわらず均等の額を負担する均等割とがあります。

住民税は、住んでいる市区町村によって税金のかからない収入が100万円以下、93万円以下等と異なりますので、住民税がかからない金額がいくらかを住んでおられる市区町村に問い合わせしてください。

奥様の1年間のパート収入が130万円以上なら旦那さんの社会保険の扶養家族からはずれません。

社会保険では、奥様の1年間のパート収入が130万円以上になると、旦那さんの社会保険の扶養家族(被扶養者)からはずれしてしまいます。

この場合、奥様の勤務先の社会保険、または住んでおられる市区町村の国民健康保険、国民年金に加入しなければならず、奥様自身に別途、保険料の負担が発生します。

奥様の1年間のパート収入がいくらかによって、住民税・所得税・社会保険料の負担が出てきますので注意してください。

(注)社会保険でいう年収とは、向こう1年間の収入の見込額のことです。通勤交通費なども含まれます。

「なぜ、あの会社は儲かるのか？」
ビジネスモデル編
山田英夫・著（日本経済新聞出版社）

第1章 ビジネスモデル構築の方法

1992年までの文具・事務用品業界は、コクヨというガリバー企業が支配しており、その強固なチャネル支配力、営業力で他を圧倒していた。文具店網だけでなく、大企業に対しては強固な外商チャネルを有していた。そこに1993年登場したのが、カタログ通販のアスクルである。文具・事務用品業界4位のプラスは、ユニークな商品力は評価されていたが、現状のチャネル構造のままではシェアは奪えないと考え、通販のアスクルを設立した。

2回目のビジネスモデルの変革は、大塚商会によってなされた。1999年から「たのめーる」というカタログを持ち、全国に2000人いる営業マンが、中堅企業に対して集中購買システムと共に売り込むスタイルをとった。これは、営業マンとシステム開発力を持つ大塚商会だからこそできるビジネスモデルであり、アスクルやコクヨは追随できなかった。「たのめーる」はコクヨの「カウネット」を抜き、文具通販業界二位に躍り出たが、文具・事務用品業界の変革はこれで終わりではなかった。数年前から、「リバース・オークション」という新たな購買形態が、先進的ユーザーから始まった。

リバース・オークションによって、アスクル等の価格を大幅に割り込むケースも少なくなく、文具・事務用品業界の利益率は低下してきた。

成熟業界と言われる文具・事務用品業界において、15年間の間に3回も新しいビジネスモデルが登場した。「市場が成熟しているから、ビジネスモデルの変革とは縁がない」とは言いえないのである。

ビジネスモデルとは？

- ・「どうすれば会社がうまくいくかを語る筋書き」(マグリッタ 2002)
- ・「いかにして長期的に利益を上げるかの計画」(アフ

ア&トウシイ 2003)

・「誰に、何を、どのように提供するかに関する意思決定」(マルキデス 2008)

・その企業がどのようにして一定層の顧客に価値を提供し、利益を得るかを定義するもの」(ジョンソン 2010)

顧客との接点を重視する定義と、利益を生み出す仕組みを重視する定義の二つに大別できる。

本書では、ビジネスモデルを「儲ける仕組み」と定義する。

第2章 イノベーションを異業種に学ぶ

1) スター・マイカ; 裁定取引から生まれたハイブリッド・モデル

スター・マイカは、賃借人が住んでいるマンションを売買する「オーナーチェンジ」に特化した不動産業です。賃貸に出されているマンションを買い集め、賃借人が退去した後リフォームし、それを売却して利益を上げるモデルです。不動産が値上がりしなくても儲かり、不動産が下落しても影響が少ないモデルである。金融の世界では定石であった裁定取引、投資の分散(ポートフォリオ)、大数の法則などを不動産事業に取り込んだ成功事例となります。

2) 楽天バスサービス; バスは動くホテルの部屋

バスもホテルも固定費の割合が高く、空にしていれば、一円も入ってこない。高速バスの成功要因としては、①どう集客するか、②どのような品揃えをするか、③お客様が自分にあった商品をどう選んで予約するか、の3つがあった。楽天は、プルとプッシュでサイトの集客力を高めてきた。プル戦略では、高速バスに乗りたいが、どのように予約したらいいかわからない人を、楽天のサイトに連れてくることであった。プッシュ戦略では、毎日のようにメールマガジンを出している。送信先を特定のエリアの会員に絞り、タイトルにその地名を入れるだけで、開封率は一気にあがる。

3) 日本ゴア; 素材のブランド化

ゴアテックスとインテルは、業界はまったく違うが、消費者に直接ブランド訴求し、結果的に競合企業に対して優位に立った。最終製品メーカーに競合製品と比べるとプレミア価格をつけて納入され、消費者もそのブランドの信頼性、高機能性を認知することによって、最終製品に高目の対価を払っている。

4)スルガ銀行;貸したい客から借りたい客へ

個人に重点を置き、「個人金融サービス・カンパニー」を標榜したことである。スルガ銀行が注力したのが、個人ローンとアライアンスであった。個人ローンの中でも特にフォーカスしたのが、ニッチ・セグメント向けローンであった。他行が敬遠しているセグメントであっても、信用リスクをきちんと分析すれば、十分ビジネスとして成り立つ層を発見し、それらを開拓した。それらは、働く女性、中小企業に勤務するビジネスマン、転職の多いSE・プログラマー、外資系社員、収入が不安定なスポーツ選手、投資用マンションの購入者、外国人などであった。

5)コマツ;“壊れる前日”の予防保全

コマツは、GPSとセンサーを組み合わせたKOMTRAXと呼ばれるシステムで、利益率を向上させてきたと言われている。「動く機械」を「動かない機器」に、「GPS」を「通信回線」に置き換えると、まったく同じようなビジネスモデルが、既に富士ゼロックスにあった。いわゆるマネージド・プリント・サービスと呼ばれるものだ。しかし、コマツのKOMTRAXの発展の歴史は、盗難防止のために開発された。また、中国での代金回収のためにも有効であった。

6)星野リゾート;旅館業から再生・運営受託事業へ

再生事業では、星野リゾートが培ってきた旅館やホテルの運営ノウハウを、ゴールドマン・サックスが資金を提供し、アセット・マネジメント会社から総支配人を派遣、既存の経営陣・社員と共同で再生に取り組むことを基本にしている。①財務上の修正、②コンセプトの設定、③戦略・仕組みの策定、④実行プロセスを経て行われる。特に②のコンセプト設定は重視される。

7)ブリヂストン;タイヤのことは忘れてください

リトレッド(タイヤの貼り替え再生)事業を本格化させてきた。リトレッドは顧客のトータル・コストの削減になり、環境にも優しい。顧客のメリットは、経費削減(整備コスト、適切な空気圧等による燃費の改善)、環境対応(CO2削減、リユース)だけでなく、安全運行(車両整備)の3つが挙げられ、それらを提供することを「タイヤソリューション」と呼んでいる。

売り切りビジネスからサービス事業へ美]ネスモデルを転換させてきた先行事例が、GEの航空機エンジンや医

療機器である。

第3章 異業種のビジネスモデルを見る視点

- ① 顧客の再定義
- ② 顧客価値の再定義
主にメーカー用;サービス・ドミナント・ロジック
- ③ 顧客価値の再定義
主にサービス業用;マイナスの差別化
- ④ 顧客の経済性
- ⑤ バリューチェーンのバンドリング/アンバンドリング
- ⑥ 経営資源の持ち方(ヒト。モノ)
- ⑦ 定番の収益モデル

第4章 ビジネスモデル変革の課題

「売り切らない」モデルの特徴

- ① 景気の影響を受けにくい
- ② 顧客により近づける
- ③ 顧客リストをアクティブに維持
- ④ ソフト・サービス事業の拡張
- ⑤ 製品改良ノウハウの蓄積
- ⑥ バージョンアップが容易
- ⑦ 中古市場のコントロールが可能

本書は、日本企業のビジネスモデルの事例で、しかも、成熟業界での事例が多く紹介されております。このサマリーでは、紹介しきれなかった詳細な点も本書を読み、じっくり事例を、ビジネスモデルを構成する要素から検討していくことで、自社への応用を検討してはいかがでしょうか。

経営者、事業立案担当者にお勧めです。

お勧め度:☆☆☆☆ 星4つ

(桐元 久佳)



12月までの税務・労務のご案内



● 10月

【税務】

- 源泉所得税・特別徴収住民税の納付・・・10日まで
- 個人住民税第3期分の納付・・・31日まで

【社会保険労務】

- 雇用保険被保険者資格取得届(前月分)・・・10日まで
- 健康保険・厚生年金の保険料の納付(前月分)・・・31日まで

● 11月

【税務】

- 源泉所得税・特別徴収住民税の納付・・・12日まで
- 所得税予定納税額の減額申請(第2期分)・・・15日まで
- 所得税予定納税額第2期分の納付・・・30日まで
- 特別農業所得税の予定納税額第1期分の納付・・・30日まで
- 個人事業税第2期分の納付・・・30日まで(条例による)

【社会保険労務】

- 雇用保険被保険者資格取得届(前月分)・・・12日まで
- 健康保険・厚生年金の保険料の納付(前月分)・・・30日まで

● 12月

【税務】

- 年末調整による源泉徴収所得税の不足税額徴収繰延承認申請書・保険料控除申告書(生命保険等)・住宅取得等特別控除申告書の提出・・・本年最後の給与を支払う日の前日まで
- 給与所得の年末調整・・・本年最後の給与支払時
- 源泉所得税・特別徴収住民税の納付・・・10日まで
- 特別徴収住民税納期特例分(6月～11月分)の納付・・・10日まで
- (7月～12月分源泉所得税)納期の特例適用者に係る納期限の特例に関する届出書の提出・・・20日まで
- 固定資産税・都市計画税第3期分の納付・・・条例による

【社会保険労務】

- 冬季賞与支払い届け手続き(12月ボーナス支給の場合)・・・賞与支給日から5日以内
- 雇用保険被保険者資格取得届(前月分)・・・10日まで
- 健康保険・厚生年金の保険料の納付(前月分)・・・末日まで

編集後記

いつもお世話になっております。編集担当の古賀です。

ついこの前まで暑い日が続いていましたが、ここ数日は日ごとに秋を感じられます。週末も車を運転していたら、もう紅葉が始まっていました。今年の秋は、勉強はもちろんのこと、1冊でも多くの本に触れ、芸術作品にも目を向けたいと思います。あとは、秋の味覚にも・・・

今年も早いもので、残すところ3ヶ月を切りました。見つかった課題は、1つでも多く解決していきましょう！