



# 日新サポートレター



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

## 今回の格言

改革すべきはたんに世界だけでなく、人間である。その新しい人間は、どこから現れるのか？それは外部からではけっしてない。友よ。それを君自身のうちに見出すことを知れ。しかも鉱石から純粋な金属をとるように、この待望の新しい人間に君みずからなろうとせよ。君からそれを得よ。各人は驚くべき可能性を内蔵している。君の力と若さを信ぜよ。たえず言い続けることを忘れるな。「ぼくしだいどうにでもなるものだ」と。

アンドレ・ポール・ギヨーム・ジード（フランスの小説家。ノーベル文学賞受賞者）

新年明けましておめでとうございます。平成 25 年の新春を迎え、謹んで年頭のご挨拶を申し上げます。

今年は、巳年。「巳」という字は、胎児の形を表した象形文字で、蛇が冬眠から覚めて地上にはい出す姿を表しているとも言われ、「起る、始まる、定まる」などの意味があります。また、蛇は脱皮をすることから「復活と再生」を連想させます。今年は、皆様にとって復活・再生の年となることを祈念しております。

2013 年度は、税制面でも「東日本大震災からの復興のための施策を実施するために必要な財源の確保に関する特別措置法(平成 23 年法律第 117 号)」が公布され、「復興特別所得税」及び「復興特別法人税」が創設されました。

### 個人

- ① 期間:平成 25 年から平成 49 年まで
- ② 復興特別所得税: 基準所得税額 × 2.1%

### 法人

- ① 期間:平成 24 年 4 月 1 日から平成 27 年 3 月 31 日までの期間(以下「指定期間」といいます。)内に最初に開始する事業年度開始の日から同日以後 3 年を経過する日までの期間内の日の属する事業年度・・・つまり 3 期間
  - ② 復興特別法人税:課税標準法人税額 × 10%
- 平成 23 年度の税制改正で実行税率は、約 35%となっていました。復興特別法人税が導入されて約 38%となります。

さらに消費税が 2014 年 4 月から 8%、15 年 10 月か

ら 10%へと2段階の税率引き上げが決まっています。実際の引き上げ実施は、その時点の政権が判断することになっております。附則 18 条に「景気弾力条項」が組み込まれており、消費税の増税実施は、経済状況を考慮して総合的に判断するようになっております。

我々は、消費税が上がる前提で、ビジネスに取り組む必要があり、特に小売業や小売業に商品を納める問屋業の方々は、今のうちから利益率の改善や固定費削減を実施しておかなければならないと思います。

新年から悲観的な話でしたが、逆に打つ手は無限にあると思います。昨年末、ある方が仰っていたのですが、「マクロ経済に影響される仕事をしていない。私たちは大阪という市場の一部しか抑えられていない。マーケットは無尽にある。やり方一つで業績はまだまだ伸ばしていける。」と。本当に私も同感です。弊所のお客様で業績が好調なお客様は、もちろん、日本や各国の景気そのものは考慮されている方もいます。でも自社の独自性を高め、商品・サービス、営業の工夫をしていけば、蛇の如く脱皮していけます。

政治や景気などの他責要因は無視して、まず自社でできることに貪欲に取り組んで行きましょう。

我々、日新税理士事務所も今年は、脱皮していきま。一緒に多くのお客様の皆様とよい年末を迎えることができるようにスタッフ一同、応援しております。

今年も一年、日新税理士事務所をよろしく願いたします。

桐元 久佳

【上西 孝尚】

明けましておめでとうございます。

昨年9月より日新税理士事務所でお世話になっております、上西 孝尚と申します。

今年は、お客様への積極的な記帳アドバイス・この不景気の中でもお客様の繁栄の為に積極的にアドバイスを出来るように頑張っていきたいと思っております。

税理士を目指したきっかけは、小学校の頃に珠算を習って計算が好きになり、お客様の役に立てる仕事をしたいと思ったことです。現在、勉強している科目は消費税で、本年の試験合格を目指し頑張っています。

私は、大阪生まれの大阪育ちで、小学校では水泳とそろばんを習い、中学・高校では軟式テニス部に所属し、高校の時にはキャプテンをしていました。小さい頃、町に間貫平さんが来られた時に、漫才の相手役に指名されたり、視聴者参加番組に出演して、MVPを取った事があり、見た目はすごく真面目に見られますが、違った一面もあります。

趣味は、コンサートを始めとする音楽鑑賞・お笑いを見ることです。

まだまだ不慣れですが、一生懸命頑張りますのでよろしくお願ひします。

上西 孝尚

【山西 里奈】

明けましておめでとうございます。

当事務所、経理担当の山西 里奈でございます。

昨年3月に大学を卒業し、現在、税理士になることを目標とし、勉強中です。税理士を目指した契機は、大学3回生の夏、日商簿記2級の資格を取得したことでした。現在は、専門学校に通い、法人税法を学習しています。税法初学ということもあり、新規論点に頭を悩ますことも多々ありますが、同時にやり甲斐や楽しさも日々実感しています。学習した知識を、実務として活かすことが出来るまでは、時間をかけての修行が必要であります。まずは、法人税法の科目合格するというのを、今年の抱負とさせていただきます。

2013年の干支、「巳」の特徴にありますように、「探究心」「情熱」をもって謙虚な気持ちを忘れず、何事も前向きに励みたいと思います。

本年も皆様にとりまして、よりよき年となりますよう祈念いたします。

今後とも宜しくお願ひ致します。

山西 里奈

【古賀 貴大】

明けましておめでとうございます。

昨年10月からお世話になっております、『古賀 貴大 (コガ タカヒロ)』と申します。

現在、専門学校に通いながら、税理士試験に挑戦しております。今年は、主に法人税法と格闘しております。法人税法は、税理士試験科目の中で、最もボリュームが多く、かつ、内容も濃いため、非常に重く、仕事をしながらの受験となると尚更のこと大変な科目ではあります。しかし、それと同時に最も仕事に直結する税目でもあり、お客様のお役に立つためには必須の知識となりますので、是が非でも今年の試験で合格を勝ち取れるよう努力を惜しみません。

少し私事を挟みますと、学生の時は、合気道という少しマイナーな部活に所属し、主将も務めました。この経験から、自分が理解すれば、噛み砕いた説明・指導・アドバイスをするといった点に関しては、得意な方です。趣味は、テニス・芸術鑑賞・ドライブ。あと、車が大好きです。車の話になると、少々熱が入ります。

まだまだ勉強中の身ではございますが、“お客様がどんなことで困っていらっしゃるのか？”“どういった結果を望んでいらっしゃるのか？”“喜んでいただくために、今の自分に出来ることは何か？”を常に念頭に置いて、ご期待に応えられるような知識・スキルを身に付けていきたいと思っております。

『日新税理士事務所』の名前に恥じぬよう、日々新たに進歩し続けられるよう努力致しますので、ご鞭撻の程どうぞよろしくお願ひ致します。

古賀 貴大

「アイリスオーヤマ一目瞭然の経営術」三田村落子著・東洋経済新報社

## 第1章 LED革命

品質と安さと開発力。この3つに加えて、家庭用エコルクスを成功に導いた要因が、販売チャネル戦略である。「他社は家電量販店を中心に販売していますが、電球が切れたら主婦はどこに買いにいけますか？最寄り品を扱っているドラッグストアですよ。」大山社長。LED照明には興味があるがわざわざ買いに行くほどではないという主婦の目に触れやすいチャネルへの進出が、アイリスオーヤマのLED革命に力を貸している。

## 第2章 高シェア・高収益を生み出す商品開発力

アイリスオーヤマは、自社を「アメニティを生み出し、人々の暮らしをソリューションする生活用品のメーカーベンダー」と称している。著者によると「購入時から使用時に至るまでストレスが少ない。毎日の暮らしのなかで、生活者が抱えているちょっとした不満や不便を解消してくれる、便利で満足度の高い生活用品のメーカーであり問屋である。」

節操なき品揃え。ガーデニング、ペット、収納用品、家電製品やLED照明、健康美容関連まで。製品の顔ぶれは時代に応じてころころと変わる。しかし、実は一本、明確な筋が通っている。どれも「生活のなかに横たわる不足不満を見つけて解消する」という目的を持って開発された商品だ。

ラインナップが幅広い理由を、大山社長は、「いろいろ作っていると効率が悪いと思われるかもしれない。しかし、非常時にはこの方がダメージが少ないんですよ。経済は10年に一度はバブルがはじけますからね。カードをたくさん持っていることは大きな強みなんです。」アイリスオーヤマが年間に開発する商品は1000アイテム以上。総売上高に占める新製品の割合は59%（2011年度）にも及ぶ。

商品開発と販路開拓のポイント

- ① 不満や不便を感じているアイテムはないか
- ② その問題を解消する商品を自社で作れないか
- ③ 商品を求めているユーザーはどこにいるか
- ④ その用途は他の分野にも転用できないか

1973年、オイルショックが日本を襲った。最悪の事態から得た教訓は

- ① 好況時に投資を行い、不況時にはじっと我慢するという経営は通用しない。
- ② 大きなマーケット向きの少品種大量生産の商品は、容易に市況に左右され買い叩かれる可能性が高い。
- ③ 不況時は問屋や商社による代理店販売では自社の商権が安定しない。
- ④ つぶれる会社とつぶれない会社との違いはマーケティングにある。
- ⑤ マーケティングで製品を開発し、生産しよう
- ⑥ 同業が少ない業種でオンリーワンとなれる事業を確率する必要がある。

商品開発の要であるユーザーインとは、顧客という漠然とした固まりではなく、もっと個に寄り添いながら消費者が日々の暮らしを送っていくなかでのニーズ（つまり生活者ニーズ）にフォーカスする。マーケットインよりさらに顧客視点に立った発想である。さらにユーザーインの発想を具現化するために、同社では「S・R・G」のコンセプトを踏まえている。

S i m p l e 機能はシンプルに

R e a s o n a b l e 価格はリーズナブル

G o o d 商品はグッドに

わかりやすく、値ごろ感があり、グッドな小商品、過剰な機能や装飾はなし。シンプルでリーズナブルな価格設定。

進出すべき市場を選定する基準

- ① 将来性があること
- ② 小さなマーケットで自社のノウハウや強みが活かせること
- ③ 既存の企業が高収益を上げていること
- ④ 競合メーカーに比べて優位性があること

### 第3章 メーカーベンダーイノベーション

メーカーベンダーとは、問屋機能（ベンダー）を併せ持った製造業（メーカー）という意味だ。

「うちは特定の業種に特化したメーカーではなく、業態化したメーカーベンダー。園芸もペットも収納、家電品、LED照明も作って売る。共通するのは「快適で便利、安心で安全」な生活を送るための商品であること。これらをコストを考えながら売り場に揃えることが我々の目的。製造業の目的はモノを作ることだが、うちは違う。モノを作るのは目的じゃなくて手段です。」と大山社長はいう。アイリスオーヤマは特定の業種にこだわらず（業態化）。「便利で安心安全で快適な生活」を送りたいと考える客を対象にした商品を自社で作（メーカー）作った商品をホームセンターをはじめとする小売店に卸（ベンダー）、店頭をサポートしている。

問屋としての5つの機能

- ① 保管機能
- ② 配送機能
- ③ 金融機能
- ④ 情報機能
- ⑤ 開発機能

メーカーベンダーの成立条件

- ① 商品力
- ② 品揃え力
- ③ 納品力（商品供給力）
- ④ 営業情報力

営業戦略の大きな特徴の一つとして「ベンダーとしてイエスからスタートする」。「イエス」といって取り引きを成立させたものの、万が一勇み足で現実が追いつかなければ即座に代替案を出す。ベターな方法を提示して、新たな売上を確保してしまえ。それがアイリスオーヤマ流だ。

**物流センターのなかに工場がある**

運賃を経費と見なさず、製造原価と同じように原価管理を行い、運賃の利益管理を行いたいと考えた。運賃の原価を下げるために、工場の立地に関する考え方を統一した。具体的には、国内にある8つの工場はどれも、インターチェンジ近くの交通の便のよ

い場所にあり、取り引きのある小売店に日帰りで配送できるよう、半径300キロメートル圏内の場所に立地している。物流でもっとも時間と手間がかかる作業（コストを生む）は、荷物の積み下ろしだ。この作業を効率化するため、工場のなかに物流センターがあるのでなく、物流センターのなかに工場があるように変えた。

### 第4章 マネジメントマジック

経営不振企業の3つの病気

- ① 経営者が勝手に夢を抱き、具体的なビジョンを社員と共有できなくなる病気
- ② 過去の延長で仕事をしてしまう病気。
- ③ 社員のやる気を削ぐ評価制度

アイリスオーヤマは商品が100あれば、100それぞれの利益を個別に把握できるよう個別原価管理を実施している。単品の損益が明らかになる原価管理マネジメントだ。

### 第5章 巨大市場を押さえる

### 第6章 新しいフィールドへ

とさらに続きますが……紙面の都合上、割愛させていただきます。

知っているようで、実態があまり知られていない企業・アイリスオーヤマ。企業の強みが今回、明らかにされたと思います。簡単に読めますので、ご興味ある方は、ぜひご一読くださいませ。



お勧め度：★★★

（桐元 久佳）

## 3月までの税務・労務のご案内



### ● 1月

#### 【税務】

- 給与所得者の扶養控除等申告書の提出  
…本年最初の給与支払日の前日まで
- 12月分源泉所得税・特別徴収住民税の納付  
…21日まで
- 源泉所得税納期の特例分(24年7月～24年12月)の納付…21日まで
- 個人住民税第4期分の納付…31日まで(条例による)
- 所得税の法定支払調書及び同合計額表の提出  
…31日まで
- 給与支払報告書の提出…31日まで
- 固定資産税の償却資産に関する申告…31日まで
- 源泉徴収簿の作成・源泉徴収票の交付  
…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
- 労働者死傷病報告書の提出(休業4日未満、10月12月分)…31日まで

### ● 2月

#### 【税務】

- 1月分源泉所得税・住民税特別徴収税額の納付  
…12日まで

- 固定資産税第4期分の納付…28日まで(条例による)
- 平成24年分所得税の還付申告…2月1日～3月15日
- 特別土地保有税の申告(1月1日前1年以内取得の一定のもの)…28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)  
…12日まで
- 健康保険・厚生年金の保険料の納付(前月分)  
…28日まで

### ● 3月

#### 【税務】

- 2月分源泉所得税・特別徴収住民税の納付  
…11日まで
- 平成24年分所得税の確定申告・延納届出書  
…2月16日～3月15日
- 所得税第3期分の納付…15日まで
- 個人事業税の申告…15日まで
- 個人の青色申告承認申請…15日まで
- 平成24年分贈与税の申告…2月1日～3月15日
- 贈与税の納付…15日まで
- 個人住民税及び事業税の申告(所得税の確定申告書提出のときは不要)…15日
- 個人事業者の消費税・地方消費税の確定申告  
…1月4日～4月1日

#### 【社会保険労務】

- 雇用保険被保険者資格取得届(前月分)  
…11日まで
- 健康保険・厚生年金の保険料の納付(前月分)

#### 編集後記

新年明けましておめでとうございます。

編集担当の古賀です。旧年中、お世話になった皆様に心より感謝を申し上げます。

年が明け、新たな気持ちで、所長をはじめ、スタッフ全員がお客様皆様にとって飛躍の年となりますよう、全身全霊でバックアップさせていただきますので、本年もどうぞよろしくお願い致します。