



所長コメント

お盆に 熊本そして阿蘇を通り大分へドライブに行きました。阿蘇の外輪山や由布岳も素晴らしかったですが、熊本の馬刺し、そして別府で食べた関サバが最高でした。色気より、景色より、食い気ですね。その土地のお酒で、その土地の名物料理を食べる。地酒地食がモットーです。特に関サバは3月にも食べに行きましたが、夏に食べるサバもやはり美味しいですね。元々潮の速いところで育っているの、あまり脂はのっていない。身が締まっている。関サバはしめサバには向いていないとのこと。やはり刺身が一番である。雰囲気かもしれないが、広島で食べる関サバより、地元で食べるサバの方が数段美味しく感じました。

社長の仕事 税理士 大場史郎

お客様の求めているもの

先日、関与先の運送会社の社長と金融機関を訪れた。

目的は金融円滑化法の基で借入れの返済を猶予されている現状を延長してもらうためだ。

現在関与先で、運送業者は2社あります。

残念ながら、両社とも利益が出ていない、大変厳しい状況にあります。

デフレの時代、運賃収入は得意先に値下げを迫られ、「無理なら、他に引き受けるところはいくらでもある」などと脅され、しぶしぶ値下げに応じる。

燃料費の高騰、1台数千円もする高い車両のリース代金、なかなかコストを下げる要因が見つからない。

人件費を抑えるために、正社員を最小にし、社会保険の必要のないパート従業員を使うなど、削減できる費用が限られている。

必要以上に車両を持たないで、庸車（外注）を多く使う。利幅は小さいが、確実に利益は出せる。

このような状態は何も運送業者に限ったことではない。建設業、小売業など従来からある業種でも、人口減少に伴う、市場の縮小、それに伴うデフレにより、厳しい状況にある。

そこで社長にこんな提案をしてみた。いっそ車を持たない（最小限にする）運送業を目指してはどうか。この社長の良さは、人なつこい人柄と、物腰の低さだ。営業力はあるので、その人脈を最大限利用して、仕事を取って、業者に流す

つなぎ役をしてはどうか。設備投資のための多額の借金も必要なくなる。

得意先が一番求めているのは、売り上げの減少を食い止める方法である、利益が出せないから値下げの要求をしてくる。その一番求めているものを提供できれば、当然仕事は入ってくる。

運転手を抱えるのではなく、得意先（青果の卸売り業）の求める卸売先を斡旋する、探してくる営業職を抱える。

福山市にあるエフピコという食品トレーを販売する会社は、トレーの販売と同時に食品の陳列方法、販促方法もアドバイスして、差別化し大きなシェアを獲得してきた。そのお客様との打ち合わせの中で、様々な様式のトレーを制作し、売上に結びつけてきた。

デフレの時代、巨額設備投資は大きなリスクが伴う。その典型がシャープだ。亀山モデルと称して液晶テレビの制作工場に多額の投資をして、打って出たが、想定を上回る価格の下落により、大幅な赤字に陥り、存亡の危機に直面している。

選択と集中も一歩誤れば死を招く。経営者の良かれと思っでする判断ではあるが、その時の環境、タイミングさらには運により分かれる。

先ほどの社長に、現状のままでは利益を出すのは、まず無理ではないか。借入の返済が止まっている今のうちに、自身の体質をスリム化し、将来の進むべき方向に布石を打って行くではありませんかと話をした。



“不動産の任意売却”

Aさん：「不動産の任意売却」って最近よく聞くんだけど、どういう意味なん？

わたし：「任意売却」という法制度が特別にあるわけじゃないんだよ。甲さんが住宅を購入するのに、X銀行から2,000万円、Y銀行から1,000万円、Z銀行から500万円借り入れて、その土地、建物にX銀行1番、Y銀行2番、Z銀行3番の抵当権設定登記をしている場合を考えるよ。もし甲さんが借入金の返済ができなくなったら、銀行は担保不動産を差し押さえて、競売を申し立てて、競落金から貸付金を回収しようとするのだ。だけど、競売では時価の5割程度で競落されることが多いんだ。この土地、建物の時価が4,000万円だとすると、2,000万円で競落だろ。そうすると、競落金から配当を受けられるのは1番抵当権者のX銀行だけで、後のY銀行、Z銀行は配当0だよな。

Aさん：それからどうなるん？

わたし：競落金から配当を受けられる1番抵当権者のX銀行だって、2,000万円全額もらえるわけじゃないんだ。なぜなら、競売費用に200万円かかるからね。だから、X銀行が配当を受けるのは1,800万円ってとこだね。そこでAさんに質問だけど、X銀行が満額の2,000万円の弁済を受け、競売では本来配当0のはずのY銀行が200万円くらい、同様のZ銀行が100万くらいでも弁済が受けられるような何かうまい手は考えられないかい？

Aさん：う～ん。あつ、そうだ！競売をやめて普通の売買ができれば、もっと高く売れるし、競売費用も要らなくなるから、いいんじゃない？

わたし：いいところに気がついたね。それが「任意売却」なんだよ。これだと競売（時価の5割）より高く（時価の7～8割）売却できるから、債権者らに有利だし、債務者甲さんもY銀行、Z銀行に対する残債務は残るけど厳しい取立てはなくなるし、引越し費用くらいは出してもらえるから好都合だよな。ただ、この任意売却をするためには担保不動産に付着する権利関係者全員（抵当権者、差押・仮差押債権者ら）と債務者（所有者）の同意が必須条件なんだ。それらの一人でもノーと言うとできないんだ。だから、本来なら配当0の債権者らにも10～20万円のいわゆる「解除料（ハンコ代）」を払って根回しして任意売却するんだよ。担保のついた不動産の任意売却は最近増えているんだよ。

Aさん：なるほどね。今日はいいこと聞いたよ。

雇用調整助成金、
中小企業緊急雇用安定助成金の見直し

社会保険労務士
キャリアカウンセラー

田村 実



生産量要件を厳格化 支給縮小に転換

景気の変動や生産構造の変化などの理由で事業活動の縮小を余儀なくされ、休業等を行った事業主に、休業手当や賃金の一部が支給され助成金として多くの事業者が利用している雇用調整助成金（中小企業緊急雇用安定助成金）の見直しが行われます。

厚生労働省は10月1日から、雇用調整助成金と中小企業緊急雇用安定助成金の支給要件を厳格化すると発表しました。

見直しを行うのは、生産量要件、支給限度日数、教育訓練費（事業所内訓練）の水準です。

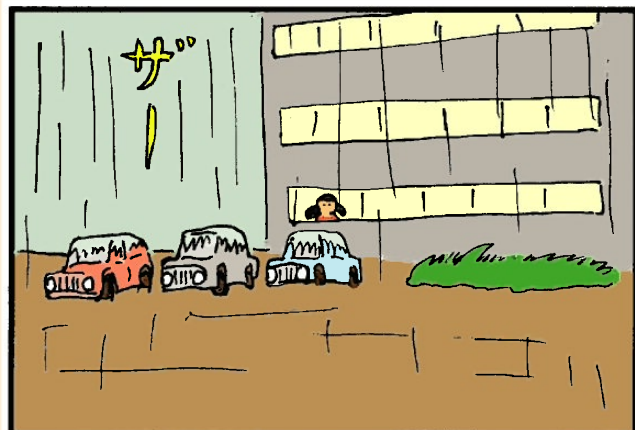
生産量要件は現行の「最近3カ月の生産量または売上高が、その直近の3カ月または前年同期と比べ、5%以上減少」を、「最近3カ月の生産量または売上高が、前年同期比と比べ、10%以上減少」に変更としました。

中小企業事業主を対象に、直近の経常損益が赤字であれば、5%未満の減少でも助成対象にしていた要件も撤廃されます。

支給限度日数は現行「3年間で300日」を「1年間で100日」に、1年後の25年10月1日からは「1年間で100日・3年間で150日」に縮小されます。

教育訓練費は、雇用調整助成金の2,000円が1,000円に、中小企業緊急雇用安定助成金の3,000円が1,500円にと、それぞれ半額に見直されます。

ゲリラ豪雨



～トレンドを読む～

担当 大場史郎

軽自動車が快走している。
エコカー補助金を付けて、ハイブリット車などが売れていたが、ここへきて失速している。

買おうと思っている人の需要が一巡したのだ。
そうした中で、唯一売れているのが、軽自動車だ。
元々交通機関の未整備な山陰では2台目、3台目の足代
わりに軽自動車が売れていた。

都会でも2台目として、軽自動車を購入する家庭が増えてきたが、最近1台目から軽自動車というケースも増えていっているようだ。

その理由の1番は維持費の安さだろう。また高齢化を反映して大きな車より、扱いやすい軽自動車に人気があるようだ。

国土交通省は過疎化が進む地方の高齢者の足代わりとして、軽自動車より更に小型の2人乗りの車も登場させるようだ。私の関与先で、いま乗っているドイツ車をやめて、この超小型車をさっそくニュースを見て予約した人がある。少子高齢化、デフレ社会ということはこのコーナーでも再三書いたが、身の丈にあった生活をするということはこのからのキーワードになると思う。

住宅も今後そうなるだろう。子育てが済んだ家庭では部屋数の多い家は、返って勝手が悪く、効率も悪い。

我が家も、2階建てのマンション（メゾネット）二所帯を購入したが、子供が独立をしてしまうと、妻と私の母親、そして同居の長男の4人となると、4LDK二所帯はあまりに無駄が多い。

マンションだから共益費も面積に応じた応分の負担となる。一つを処分することを女房殿に提案するのであるが、「子供達が、盆正月に帰った時にどうするの」と首を縦に振らない。

車でも家族5人だからとワンボックス車を買うが、普段はお父さん一人が乗っている。それでも子供が小さいうちは週末に家族で遊びに行くことはあるだろうが、子供が大きくなるとそれぞれが別行動をするようになる。5人が乗ることは年に数回になる。

そう考えると普段は軽自動車に乗って、必要な時にレンタカーを借りるといったライフスタイルもあるのではないかと。少なくともこの方がエコな生き方ではある。

お葬式が、以前は家庭で行われていたが、今では斎場で行うのが当たり前となった。

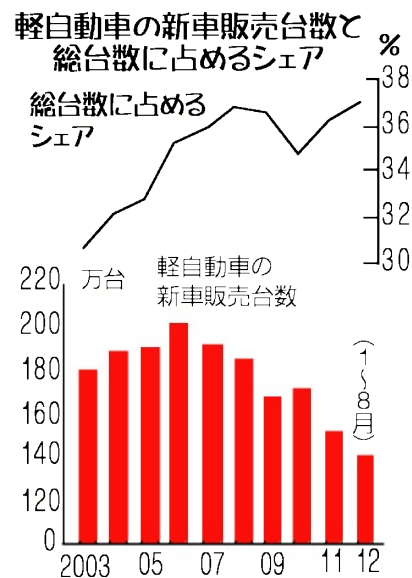
しかし、最近は斎場側があまりに華美で高額なお葬式を勧めるものだから、無駄な出費を抑えて、身代に合った家族葬がまた見直されて

盆や正月にサイズ

を合わせるより、普
段の生活にサイズを
スケールダウンして
盆や正月にはホテル

[illegible]

るように思える。
少なくともエコな
時代に合っている。





税務 延滞税について

担当: 春木円加



税金が定められた期限までに納付されない場合には、原則として法定納期限（国税を納付すべき期限をいいます）の翌日から納付する日までの日数に応じて、利息に相当する延滞税が自動的に課されます。

1. 延滞税がかかる場合

例えば次のような場合には延滞税が課されます。

- (1) 申告などで確定した税額を法定納期限までに完納しないとき。
- (2) 期限後申告書又は修正申告書を提出した場合で、納付しなければならない税額があるとき。
- (3) 更正又は決定の処分を受けた場合で、納付しなければならない税額があるとき。

いずれの場合も、法定納期限の翌日から納付する日までの日数に応じた延滞税を納付しなければなりません。

なお、延滞税は本税だけを対象として課されるものであり、加算税などに対しては課されません。

郵便貯金が10年で倍になった時に定めた法律なので、現在の金利より非常に高いです。

2. 延滞税の割合

法定納期限（注1）の翌日から納付する日までの日数に応じて次の割合により延滞税が課されます。

- (1) 納期限（注2）の翌日から2月を経過する日まで

原則として年「7.3%」（日歩2歩）しかし現状の金利との差を考慮して。

平成12年1月1日以後については、年「7.3%」と「前年の11月30日において日本銀行が定める基準割引率+4%」のいずれか低い割合となり、具体的には次のとおりとなります。

平成22年1月1日から平成24年12月31日までの期間は、年4.3%

平成21年1月1日から平成21年12月31日までの期間は、年4.5%

- (2) 納期限の翌日から2月を経過した日以後

年「14.6%」（日歩4銭）

なお、期限後申告書や修正申告書を提出した場合の納期限は、法定納期限と異なりそれぞれの申告書を提出した日となります。

できることなら、滞納するより借入をして、払ったほうが安く、しかも利息は税法上経費となります。

税務 紹介手数料の経理処理

担当: 小柳博美



紹介料・販売手数料・情報提供料などは、法人として事業遂行上必要なものであれば当然に税務上の損金として認められるべきですが、場合によっては税務上の交際費等と認定され、税負担が生じる可能性もあります。

不動産の仲介業者のように紹介することが業務となっている業者や人材の紹介を専門とするコンサルタント業者等に対して支払ったものであれば、税務上の損金となる紹介料等として認められます。

一方、紹介を業務としていない会社の紹介料は、正当な商取引の対価というより、社交儀礼的な支払いであるとして交際費になりますが、次に掲げる3つの要件を備えていれば、「支払手数料」として全額会社の経費にすることが可能です。

1. あらかじめ支払条件を契約等により明示し、それに従った支払いをすること

契約の形式は、必ずしも契約書を交わしておく必要はなく、事前に紹介料の支払条件を公表しておけばよいことになっています。公表の方法には、チラシ等の広告、ダイレクトメール等の文書を出したり、会社に掲示したりする方法があります。口頭での公表でも構いませんが、税務署の調査の際には、公表の証明が大変な作業になり、避けた方が賢明です。

2. 契約等で物件の紹介の内容が明らかにされ、実際にその通りの紹介を受けていること

契約書や書面において、紹介を受ける内容を、あらかじめ明らかにしておく必要があります。かつ、その内容を満たす紹介を実際に受けていることが必要です。

3. 支払う紹介料が妥当な金額であること

紹介料の支払額が、その内容に対して妥当な金額である必要があります。相手によって支払額が増減するようなことがあってはいけません。

税務 消費税増税

担当: 吉村千花子



2012年6月、消費税増税法案の正式に決定しました。民主党の2段階で消費税を10%にする案に野党の自民党が同意をしたためです。これで消費税の増税は確実に予定通り実行されることが決定しました。

消費税は、

第1段階 2014年 4月 から 8%

第2段階 2015年10月 から 10%

の2段階で消費税は引き上げられることとなります。

これは事業であてはめると、まず第1段階で2014年4月に5%から8%へ変更になるということは、2015年3月決算の事業であればその決算から税率が変わることになります。ですが、その他の決算時期の事業では期中に税率が変わることになります。

2014年3月までに仕入れたもの、売り上げたものは5%、

2014年4月以降に仕入れたもの、売り上げたものは8%。

で計算します。

そして、第2段階では2015年10月に8%から10%へ変更になるので、同じように2016年9月決算の事業であればその決算から税率が変わります。そして、その他の事業では期中に税率が変わることになります。

2015年9月までに仕入れたもの、売り上げたものは8%、

2015年10月以降に仕入れたもの、売り上げたものは10%。

で計算することになります。

日本は国の財政健全化、将来増大していく社会保障費の財源として、消費税の増税を決定しました。しかし、消費税の税率を上げてても税収が増えるわけでないと言われていました。1997年に消費税率を3%から5%に引き上げたときは、消費税は少し増えたものの、所得税・法人税の大幅な減収を招き、トータルとしての税収は落ち込んだそうです。日本がこれから消費税率を上げることで税収を増やすためには、経済成長を進めなくてはなりません。消費税が上がることで消費税を抑える対策をするのも大切ですが、それでは経済成長につながりません。

今後の消費税増税に対しては、まず、「消費税は預り金である」という意識を強く持つことが大切です。売り上げた金額の消費税から、仕入れた金額の消費税を差し引いたものが事業者の消費税の納税額になります。仕入れた金額の消費税は人件費などのように消費税のかからないものもありますので、売上代金を回収するときに、その消費税額をストックするなどして消費税増額が負担にならないよう対策することができます。また、税抜経理をした場合、試算表では消費税のかかる事業者は消費税抜で表示されています。そのため、消費税は支払うものではなく、もともとなかったものと考えてようにすることもできます。消費税10%の世界では、これまで以上に綿密な経理管理と資金繰り計画が求められることになるでしょう。

税務 生命保険と相続対策

担当: 宮本佳依



かつては、生命保険の話をするだけで、生きているうちから縁起でもない！と毛嫌いされた方もいたそうですが、実はこの生命保険が相続対策に活用できるのです。相続対策には、納税資金対策・財産評価減対策・生前贈与対策・争族対策 等々がありますが、今回は、生前贈与対策を取り上げたいと思います。

生前贈与とは、被相続人となる人が所有している財産を、その方が生きている間に贈与して、相続税の対象となる資産の金額を少しでも減らしておこうというものです。

生命保険を利用して、生前贈与をするには、まず親から子や孫に、毎年、保険料相当額の資金を贈与し、契約者と受取人は子や孫、被保険者を親として生命保険に加入する方法があります。

毎年1人あたり110万円の保険料に相当する資金を子や孫や嫁の6人に贈与しますと、年間660万円、10年間で6,600万円の財産が移転します。そして、親の相続の時に子供や孫に支払われる保険金は相続税の対象ではなく、一時所得として低い所得税の課税となるため、二重の節税効果があります。

また、相続のみならず、生命保険を活用すれば節税対策になる場合があります。

ご興味がおありの方は、ぜひご相談ください。



OS 編

Windows クライアントOSのサポート期間

マイクロソフトのクライアント オペレーティングシステム(OS)のサポート終了日は下記の図のようになっています。セキュリティ更新プログラムの提供は、延長サポートの終了まで行われます。Windows XP、Windows Vistaのメインストリームサポートは既に終了していますので、XP、Vistaを搭載したパソコンを提供するメーカーはほとんどありません。パソコンと長く付き合うには、パソコンの耐久性やOSのサポート期間、さらにはソフトのバージョンアップとサポート期間などを考慮することが大切です。

OS	メインストリームサポート終了日	延長サポート終了日
XP Home XP Professional	2009.4.14	2014.4. 8
Vista Home Basic Vista Home Premium Vista Ultimate	2012.4.10	2017.4.11
Vista Business Vista Enterprise	2012.4.10	2017.4.11
Windows 7 Starter Windows 7 Home Premium Windows 7 Ultimate	2015.1.13	2020.1.14
Windows 7 Professional Windows 7 Enterprise	2015.1.13	2020.1.14



☆ シンプルスピードよりお知らせ★ 大切

担当:宗盛早織

シンプル給与をお使いの方へ

9月分(10月納付)より厚生年金保険料の料率が変わります。料率表の設定変更をお願いします。

給与メインメニューより



各種料率表設定



1. 社会保険料率表

健康保険 平成24年3月 改定版
厚生年金 平成23年9月 改定版

等級	標準報酬月額	健康保険料月額	健康保険介護保険料月額	厚生年金保険料月額	報酬月額
1	58,000	2,909	3,358	8,042	0
2	68,000	3,410	3,937	8,042	63,000
3	78,000	3,912	4,516	8,042	73,000
4	88,000	4,413	5,095	8,042	83,000
5	98,000	4,915	5,674	8,042	93,000
6	104,000	5,216	6,022	8,534	101,000
7	110,000	5,516	6,369	9,027	107,000
8	118,000	5,918	6,832	9,683	114,000

料率一覧印刷

料率一覧印刷 (料率表のプレビューがでたらキャンセル)

厚生年金保険料改定



厚生年金保険料改定

健康保険 平成24年3月現在
厚生年金 平成23年9月現在

等級	標準報酬月額	健康保険料月額	健康保険介護保険料月額	厚生年金保険料月額	報酬月額
1 ()	58,000	2,909	3,358	8,042	0
2 ()	68,000	3,410	3,937	8,042	63,000
3 ()	78,000	3,912	4,516	8,042	73,000
4 ()	88,000	4,413	5,095	8,042	83,000
5 ()	98,000	4,915	5,674	8,042	93,000
6 (2)	104,000	5,216	6,022	8,534	101,000
7 (3)	110,000	5,516	6,369	9,027	107,000
8 (4)	118,000	5,918	6,832	9,683	114,000

厚生年金保険料改定

改定日選択

厚生年金保険料改定

改定日を選択して下さい。

- ☐ 2006/9/1
- ☐ 2007/9/1
- ☐ 2008/9/1
- ☐ 2009/9/1
- ☐ 2010/9/1
- ☐ 2011/9/1
- ☒ 2012/9/1
- ☐ 2013/9/1
- ☐ 2014/9/1

キャンセル 続行

現行 2011/9/1 になっているので、2012/9/1 にチェックを変更して『続行』

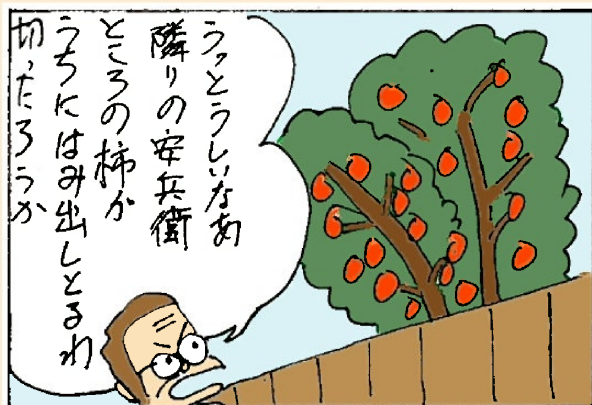
標準報酬・保険料月額表の厚生年金が 平成24年9月現在 に変更になっていたら完了です!!

ご不明な点は担当者にご確認ください。

大工のゲンさん家Ⅱ

帰ってきた大工のゲンさん

お隣さんとは仲良く



弊社ホームページにいままでのタクティクスが載っています。ぜひご覧ください。 <http://www/kaikei.co.jp>

事務所からのお知らせ

宮本佳依

◆厚生年金保険の保険料率 引き上げ
平成24年9月分(10月納付分)より、0.354%引き上げられます。
給料計算にシンプルスピードをご利用頂いている関与先の皆さまには、一部ファイルの更新をして頂かなければなりません。詳しくは、各担当者へお問い合わせください。

◆育児・介護休業法 改正が全面施行されました
男女ともに、仕事と家庭の両立ができる働き方の実現を目指し、平成24年7月よりこれまで適用が猶予されていた以下の制度が、従業員数が100人以下の事業主にも適用になりましたのでご確認ください。

- ①**短時間勤務制度**: 事業主は、3歳に満たない子を養育する全ての男女従業員について、従業員が希望すれば利用できる、短時間勤務制度(1日6時間勤務)を設けなければなりません。
- ②**所定外労働の制限**: 3歳に満たない子を養育する全ての男女従業員が申し出た場合には、事業主は所定労働時間を超えて労働させてはいけません。
- ③**介護休暇**: 要介護状態にある対象家族の介護その他の世話をを行う全ての男女従業員は、事業主に申し出る事により、対象家族が1人であれば年に5日まで、2人以上であれば年に10日まで、有給休暇とは別で1日単位で取得することができます。

編集後記

広島東洋カープのクライマックスシリーズ
昔から、カープファンの私は、ぜひ 実現してほしいと思います。
いつもBクラス!
鯉のぼりの時期だけ、1位!
今年は、ちょっと違った。
最近、負けている試合でも、逆転するんじゃないかと、最後まで応援したくなる。
野村采配にも、首をかしげていた私ですが、今、若手の起用が うまくいっていると、思います。
堂林や菊池を 応援している私ですが、カープのスター選手になってほしい。
大好きな選手の一人の石井琢朗の引退は、寂しいけど、やはり世代交代なのでしょう。
ベテラン前田智徳にも、クライマックスシリーズ出場に、貢献してほしい。
カープファンは、カープの応援が生活の一部になっている。カープが負けると、私も、機嫌が悪くなり、夫婦喧嘩に発展することもある。
優勝してほしいところだけど、まずは、Aクラス!
クライマックスシリーズに、カープファンを、連れてって!!

助永良子