

※このメールに返信すると連絡がとれますので、御用の際は、お気軽にお申し付けください。



須黒会計インフォメーション

平成22年1月号



謹賀新年

旧年中はひとかたならぬご愛顧にあずかり、誠にありがとうございました。
本年も一層のお客様サービス向上を目指し、所長職員一同誠心誠意努める覚悟
でございます。

特に当メール情報配信には力を入れておりますので御期待いただきますとともに
に本年も倍旧のご支援のほどお願い申し上げます。

I | N | D | E | X |

1. 【経営情報】 **経営計画の成功するポイント**
2. 【会計税務】 **今話題の人的控除(所得控除)とは？**
3. 【ヒント・ヒント】 **言葉の力**
4. 【税務メモ】 **1月の税務メモ**
5. 【お役立ち情報】 **経営体力診断のご提案**



1. 【経営情報】 **経営計画の成功するポイント**



「経営計画」の成功するポイント！

経営計画の成功するポイントは、まずは「あまり難しく考えない」ことです。

考えれば考えるほど進まなくなります。

単純で大まかでもかまいません。

経営者が経営計画書を作らなければ、誰が作ってくれるのでしょうか？

どんな形のものでもかまいません。

とにかく、経営計画書を作って、スタートをすることが大切なのです。

次に注意しなければならないことは、現状に即したものであることです。

店舗の広さやスペース、現在のスタッフの人数や力量、これから雇用できる人数などを考慮しながら、実践できる経営計画でなければなりません。

実行が伴わない計画書は、「絵に描いた餅」です。

計画にそって実行することによって、「もしかしたらイケるかもしれない」、「ちょっと無理をすればできそうだ」と思えることが大切なのです。

経営計画書を作って終わりにしないでください。

計画書を作って満足してしまい、金庫の中に大事にしまいこんでしまう経営者の方が多々いらっしゃいます。

素晴らしい計画書を作っても行動しなければ何の役にも立ちません。

「行動」することです。

行動することによって結果がでます。

そして、少しぐらい計画通りにいかなくてもあたり前とと思ってください。

何度も何度も立て直せばいいのです。

何が原因でうまくいかなかったのか？

「結果」を評価・検証することによって、問題の発見や課題が浮き彫りになります。

計画通りにいかないからこそ、様々なことが明らかになり、現状が把握できるのです。

そして、そこから「反省」が生まれます。

反省から改善策が練られ、再プランを作ればいいのです。

計画通りにいかないほうがいいのです。計画通りいったとしたら計画書に問題があるかもしれません。

経営者のメリットは、この反省と改善の積み重ねによって、経営者自身が目的を達成するための道がはっきりと見えてくることです。

「不可能だとおもっていたこと」が「実現できるかも」、「実現できそうだ」いや「実現できる」に変わるのです。

そのために、まず

- 1、数値を決定する。
- 2、数値を達成するために実践することを方針とする。
- 3、具体的な行動を明確にする。
- 4、文章化して、全社員が共有する。

皆様は、経営計画が計画倒れになり、途中からやる気がなくなってやめてしまったことはありませんか。

多くの原因は、結果の検証をしていないからです。

言い方をかえれば、「計画」と「結果」を検証できないからなのです。

話しは逸れますが、「日報が機能してなくて困っている」とよく相談されます。

日報が報告者からの一方通行になっていませんか。フィードバックされない日報はおざなりになってしまいます。

返事を必ず書くことにより、双方通行にする。

継続することによってコミュニケーションパイプができるのです。

コミュニケーションのパイプが繋がるようになると、検証ができるようになります。

すると、PDCAのサイクルが回りはじめるのです。

PDCAが回りはじめると、スタッフから意見がでてきます。自主性が発生するのです。

本題に戻ります。

「PDCA」、つまり「計画」と「行動」の結果を「検証」する分かりやすい仕組みを作ることです。

例えば、売上の目標金額を客数に置き換えます。目標金額がいくらとやるよりも客数何人としてほうが分かりやすいからです。

そして、毎日その目標に対しての結果をチェックし改善をしていきます。最低でも一週間に一度は行ってください。

この「検証」と「改善」を怠ることが、経営計画が継続できない原因となる場合が多いのです。

また、目標額が達成できないことだけに目がいくと、目標額がノルマになってしまいます。

目標がノルマになると、仕事場が荒れてきますので注意をしてください。

重要なのは、目標を達成するために、どのような行動をしたかを検証することなのです。

仮に売上が減少または伸びていないとするならば、行動を変えなければ望む結果はできません。

もうお分かりでしょう。

計画を行動に落とし込み、行動を検証することによって改善策が見つかり、行動を変えることによって、結果として目標が達成できるのです。

未来が過去の結果であるならば、最善を尽くした結果が悪いはずがない。

よりよき未来を創るために、志と信念を持って経営計画をスタートさせましょう。

では、具体的な経営計画の立て方に入りましょう。

経営計画の立て方は、まず全体の計画を立ててから個人別、部門別に落とし込む方法と、その逆の個人別、部門別の計画をたててから、それが集約されて全体になる方法があります。

両方から計画を立ててみてください。経営者の期待とスタッフの認識のズレが計画表に表れてきます。

そのズレを、お互いが話し合いながら埋めていきます。

最終的に、スタッフが目標を達成するための行動計画を自分自身で作れるようになります。

スタッフとの素晴らしいコミュニケーションパイプができあがるでしょう。

さて、いよいよ経営計画書の作成に取り掛かるのですが、準備として会社の自己分析、スタッフの個人別の自己分析が必要です。

前にもお話ししたように、現在の自分をしらなければ、目標地点までの道のりが見えてきません。

現在の位置から、目標地点までの課題を明確にするためにも現状分析してください。

来月、「22年2月号」で、具体的な経営計画の中の売上計画を、実例をあげて説明をしていきます。



2. 【会計税務】今話題の人的控除（所得控除）とは？



【今話題の人的控除(所得控除)とは？】

所得控除とは、所得から控除されるもので、扶養控除や配偶者控除に代表される人的控除と生命保険控除等に代表される物的控除に大別されます。

税額そのものを引き引く税額控除とは、根本的に異なります。

さて、昨今配偶者控除や扶養控除の廃止を財源とすることにより「子ども手当」の実施が議論されていますがその話題の「所得控除」について考えてみます。

一、所得控除の設定理由

収入以外の原因で発生する税負担能力の違いを是正することにその主眼があります。

沢山の扶養家族がいる場合や、より多くの支出を負担している場合などの税負担を減少させ公平化するための措置といえます。

二、所得控除の種類

1. 人的控除

イ 基本的に誰でも受けられる人的控除で課税最低限を保証する性格のもの～基礎控除、扶養控除、配偶者控除など、

ロ ハンディキャップなどに着目して税負担を軽減するための特別な人的控除～障害者控除、勤労学生控除、など、

2. 物的控除

イ 一定の支出や負担があった場合に税負担を軽減する趣旨で導入されているもの～社会保険料控除、小規模企業共済等掛金控除、生命保険料控除、地震保険料控除、医療費控除、寄付金控除、など

ロ 財産に対する損害を控除の対象として税負担を軽減するもの～雑損控除

三、留意事項

所得控除のうち基礎控除(住民税は異なる金額)だけは、すべての納税者に無条件で一律に認められる控除です。

さらに確定申告してはじめて認められる物的控除として医療費控除、寄付金控除、雑損控除があります。

