

# ヤマダ会計NEWS 8月号



## <相続税対策は生前贈与を活用しましょう！>

先日、相続税対策についての個別相談会を開催したところ、「住宅取得資金の贈与の非課税制度」について非常に関心が高く、何人かの方々が子供や孫に家を買うためのお金を生前贈与しようと検討しておりました。



この非課税制度は2・3月号でも紹介しましたが、以前から存在した非課税制度を今年拡大延長し、平成26年まで一定の贈与額が非課税となります。子供や孫の為にお金を蓄えていても結局将来、相続税で取られてしまうならば、今のうちに非課税制度を使って贈与しておくべきです。

但し注意しないといけないことは、この非課税制度、年々非課税額が減ってしまいます。家を買う予定のある方は早急に検討してみてください。詳細はヤマダ会計まで！ (代表 山田義之)

## 手取りが減っている件

6月の給与明細をみて、あるいは振り込まれた金額を確認して、「なんでこんなに少ないんだろう？」と思った方はいませんか？減給されたわけでもなく、実は最近、手取り給与が減っている人は多いです。昔の給与明細と見比べてみましょう！



減っている原因としては以下のことが考えられます。

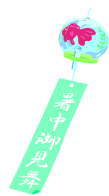
- ①住民税の天引き額の増加 (H24年6月より)  
16歳未満の扶養控除が無くなった為、1人当たり33万円の控除が減り税額が増加。(税率10%で、33,000円)
- ②所得税の天引き額の増加 (H23年1月より)  
上記①と同じ理由で、1人当たり38万円の控除が減り税額が増加。(累進課税の為、税率5%:19,000円 ~ 税率40%:152,000円)  
ここまでは、子供がいる人限定かもしれません。年税額から計算した月々の増税分は、ざっと子供1人につき数千円以上となるわけです。
- ③社会保険料(厚生年金)の増加 (H16年10月～以降毎年9月に料率UP)※  
厚生年金はH16年改正で、6.79%(本人負担分。以下同じ)から、毎年0.177%ずつ増え続け、H29年に9.15%になるまで毎年増額され続ける。現在の料率は、8.206%。

上記だけに限りませんが、毎年毎年じわじわと「月々に使えるお金が減っている」世帯は増えています。これで消費税が増税されれば、家計はかなり厳しいですね。いったい、どうしたらいいのでしょうか？…『入るを量りて出づるを制す』ということに尽きるのでしょうかね。

会社も家計も資金繰りが大切なのは同じです。まずは現状把握から始めましょう！

※かなり前の話になりますが、ボーナスの手取りが激減したのは、H15年に総報酬制が導入され、賞与からも同率での社会保険料が徴収されるようになったのが最大の原因です。ボーナスで10万円もらうと、10年前は800円だった社会保険料も、今は13,166円(40～65歳:13,941円)天引きされているのです。総報酬制以前は健保0.3%、厚生年金0.5%の計0.8%と賞与分の保険料は格安だったためですが、その差は大きいですよ…。

(リーダー 土本佳奈)



## ★夏のドラマに見る「税金」★



みなさんは、7月から各局で始まったテレビドラマ、ご覧になっていますか？ドラマ大好きな私も、なかなか忙しくてオンタイムでは見られず録画して見ていたりするのですが、このクールは「トッカン 特別国税徴収官」に注目です！

国税専門官(国税局の公務員)が主人公で、税金を取り立てる側・税務署での「徴収」の仕事が描かれています。「税金が払えない」とか「払えるのに払わない」というネタですが…面白いです！お客様も偶然見たそうで、「あんなこと(滞納者への差し押さえ・悪質滞納者への督促)、本当にあるんですか？」と聞かれたりしましたが、誇張されているとはいえ「あること」なんですよね。是非見てください。

主演は女優の井上真央。脇を固める俳優も個性的で演技派な方ぞろい。しかも主題歌はなんとミスチル！7月4日から日本テレビ系列で毎週水曜夜10時～放映中です。同名の原作(高殿円:著)がありますので、読書好きな方はこちらもどうぞ！

(リーダー 土本佳奈)

## 本当の意味での「顧客第一」を追求する

一介の自転車店から一部上場企業へ。リーマン・ショック後の世界的な不況下でも着実に売上を伸ばし、10期連続増収増益を達成しているのが、自転車チェーン『サイクルベースあさひ』を全国展開している株式会社あさひです。

全国に275店舗、「10人に1人はあさひの自転車を買っている」とまで言われ、米経済誌『フォーブス』でアジアの注目企業として3年連続で取り上げられたことでも知られています。

社長の下田進さんは、あさひの強みを二つあげています。

一つは、自転車に関する知識・サービス・技術の蓄積。自転車量販店や総合スーパーなどは売りっぱなしのことも多いのですが、町の自転車屋として始まったあさひでは、ショップスタッフに自転車安全整備士の資格取得を義務付け、パンク修理や定期点検などのアフターサービスを徹底し、お客様に「安心・安全」を提供しています。

もう一つの強みは豊富な品揃え。500㎡以上の売り場に常時800～1,000台の自転車を取り揃えておき、たくさんの中から好きな1台を選ぶ楽しさをお客様に提供しています。

あさひが目指すのは、『地域に必要とされる店作り』。二つの強みを武器にするのはもちろん、店の床も自転車もピカピカに磨き、社員には丁寧でわかりやすい接客を教育し、お客様目線のプライベートブランドを開発する。

それらはすべて本当の意味での「顧客第一」を追求していること。「顧客第一」を掲げながら実は「自分達が第一」になっていないか、下田社長は常にチェックしているそうです。そんな社長の姿勢こそ「顧客第一」の屋台骨になっているのでしょう。

※H24年5月に、下田 進社長は会長となりました。数値はH24年2月期のものです。(岡本たき子)

## 今月の経営者「基礎」講座

会社を黒字倒産させないためには  
～キャッシュ・フロー計算書の読み方～

日時：8月29日(水) 18:30～  
参加費：500円  
場所：浜松労政会館(浜松商工会議所 7階)



※お問い合わせ・お申し込みは 電話:053-448-5505 担当:深田

質問・疑問は、各担当者までご連絡ください。