



キバナコスモス

ジェイシス税理士法人

〒543-0001
大阪市天王寺区上本町
8-9-23 JKPLACEビル2F
TEL 06 (6770) 1801
FAX 06 (6770) 1811
<http://www.jcss-tax.com/>

10月 (神無月) OCTOBER
14日・体育の日

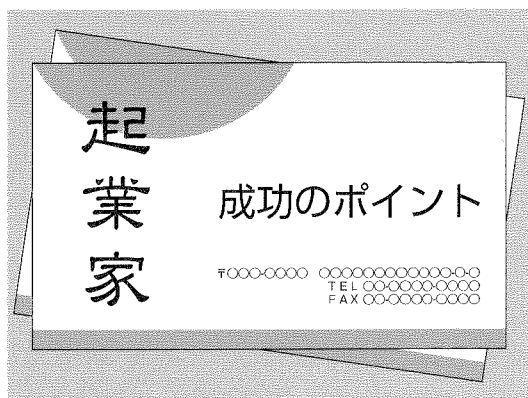
日	月	火	水	木	金	土
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

ワンポイント 個人保証

個人を保証人とする保証契約。すでに包括根保証（保証金額や保証期限に定めがない根保証）は禁止されていますが、個人保証自体を無効とする民法改正の検討作業が進められています。ただし、経営者については、融資を受けられなくなる恐れがあることから、個人保証の規制対象から除外されています。

10月の税務と労務

- 国 税／9月分源泉所得税の納付 10月10日
- 国 税／特別農業所得者への予定納税基準額等の通知 10月15日
- 国 税／8月決算法人の確定申告
(法人税・消費税等) 10月31日
- 国 税／2月決算法人の中間申告 10月31日
- 国 税／11月、2月、5月決算法人の消費税等の中間申告
(年3回の場合) 10月31日
- 地方税／個人の道府県民税及び市町村民税の第3期分
納付 市町村の条例で定める日
- 労 務／労働者死傷病報告(7月～9月分) 10月31日
- 労 務／労災の年金受給者の定期報告
(7月～12月生まれ) 10月31日
- 労 務／労働保険料第2期分の納付 10月31日
(労働保険事務組合委託の場合は11月14日)



日本政策金融公庫が実施している創業融資の平成二十四年度における実績は、融資件数が一万九、四六九企業と前年度と比べ一八%増加するなど、融資の件数及び金額はリーマンショック後では最多となりました。中でも、女性起業家資金が対前年度比二一%増と、女性ならではの生活に密着した分野での創業が増えていきます。

功するにはどのようなことが大切なのでしょう。成功の秘訣を事例で探ってみます。

□イタリアレストラン□□□□

マーケティングリサーチや人材育成に力を注ぎながら、時代の流れに敏感に対応した店舗を展開しています。変化の激しい時代に、一貫して変わらないのは「顧客本位」の精神です。

F社では、開店に際して、十分なマーケット調査と「赤字になれば閉店」という大原則を定めました。出店も地区を限定し無理な拡大はせず、人材育成を重視して商品開発、購買、管理部門それぞれにスペシャリストを配置。サラダバーや手頃な値段のランチ、フリードリント等の戦略を他社に先駆けて展開しています。

企業理念は、時流に乗ることを大切にし、企業はお客様のためにあるという考えです。

□結婚情報サービス□□□□

起業者は、製造業の人事部長

だった頃、若手の男性社員から、ここに居ても女性と知り合う機会がないという話を聞き、「結婚は人間にとって普遍的なテーマ。結婚の手助けがビジネスになるに違いない」と確信を深め、退職して結婚情報サービスの会社O社を立ち上げました。

会員の確保がこのビジネスの生命線であり、新聞広告や書店の紙袋に広告を印刷するなど様々なアイデアを活用して宣伝に努めました。この結果、認知度は徐々に上がり、事業は軌道に乗りました。

飛躍のきっかけは地方都市への展開です。大手の結婚サービス会社は「都市から地方に向かう結婚ニーズはない」と大都市のみでサービスを展開していました。しかし、O社は「地方が嫌がられる時代ではない。嫁不足が深刻な農家を含む全国どこにでも需要はある」と確信。北海道から沖縄までの全国を対象としました。

また、パーティやセミナー、旅行なども組み合わせ、コンピュータのデータだけでは割り切れない、相性の合う相手との出

会いの場を提供するよう努めた結果、会員数は増加傾向にあります。少子化時代を迎え、業界全体は曲がり角にきているといわれている中、晩婚化や離婚率の上昇などから市場を広げるチャンスはまだあると考えています。

□米飯加工食品製造□□□□

M氏は、中古車を購入しパンの配達業を始めたが利益が伸びない。このような時に、パン屋に寿司のセールスに来ていたH氏と出会います。パン屋に寿司を売り込むのは珍しく、M氏は寿司を売らせてもらえないかと声を掛けました。

「ひとつの店で一〇個売れたら」くらいに思っていたものの、意外に売れて客は主婦よりサラリーマンが多く、これがコンビニ弁当の原点となりました。

その後、幕の内弁当や調理パンの製造販売も始め、売上のシエアも小売店からコンビニに移しました。また、一店ごとの売れ筋を徹底的に分析し、返品率を下げ材料ロスも抑えました。

M氏は、パン屋の配達業から事業を育てた経験から、「どんな些細な事業でも創業したら心血を注いで、育てることが大切」と語っています。

□ペットフード卸□□□□□□□□

食品商社に勤めていたT氏は、アメリカでペットフード店を見て、日本でもペットフードは売れると確信し、スーパーマーケットの担当だった彼は、大型スーパーに五段ある陳列棚の一段を空けてもらうよう頼みました。当初は、主婦が小鳥や金魚の餌を買いていました。が、二年後にはペットフードも売れるようになりました。

しかし、食品商社でペットフードを扱うのは抵抗があるというので、独立し旧社を立ち上げました。最初は大阪で六坪の土間を借りてのスタートでした。自分でペットフードのマーケットを築き上げるといふ熱意で日夜働き、札幌、名古屋、東京と営業所も拡げ、ペットフードの店より量販店への卸を主体としてホームセンターへの売り場

開拓を行いました。また、業界に先駆けて受注システムを開発し、増収増益となりました。

「人が作った物を売っているだけでは生き残れない。自分が商品を作って売ることが重要」と捉えています。電子システム化したペットのオーグション事業にも進出し、少子高齢化の流れの中、これからがこの事業のチャンスと攻めの姿勢を崩していません。

□ラーメン店□□□□□□□□

「元手がかからず、毎日でも食べてもらえる料理はないか」と思っていた時に出会ったのが、客でこつた返していたラーメン店。これだと確信し、ラーメン研究に飛びつきました。

ラーメンの味を決めるのはスープ。北海道から九州まで名の通ったラーメン店を食べ歩き、自宅の鍋でスープ作りに挑戦しました。自分の舌だけが頼りで、研究を始めて一年半、ついに理想のスープ作りに成功しました。開店してからは、歓楽街でスナックのママなどに「百円試食

券」を配り、券を持った酔客が来るようになりました。店の評判が口コミ等で広がり、二年後には一日三〇万円の売上をあげる人気店に。調理場では、従業員に洋食のコック帽をかぶらせたり、店内を清潔に保つことにも気を配りました。このため、男性のみならず女性にも人気のお店となりました。

その後、支店も数店出しましたが、各店でスープの味が微妙に異なりました。そこで、工場ですूपを一日一〇トン作り、各店にそのまま配達する方式で味の統一を図っています。「安くておいしいものを食べてお客さんに喜んでもらう」という原点を変えずに日々励んでいます。

□介護・福祉機器メーカー□□

農機具部品製造の下請けだった頃、「父が寝たきりになった」という母からの電話が下請け脱出の機会となりました。孝行したいという思いと、介護は市場規模が小さく大手が参入しにくい分野だと直感。さっそく、両親のために足や背中部分が持

ち上がるベッドを作りました。

当時、同種のベッドはモーターや構造が複雑でした。これを一つのモーターで作動するように改良しました。他社にない高い付加価値を徹底的に追求する技術力が自信となり、横乗り一台一四万円でも売れました。優れた技術で価格決定権を握り、全国で四百社とも言われる介護・福祉機器メーカーの中で、独自の位置を占める中堅企業となりました。その後も、一人で入浴できるリフト開発や独自の製品で病院や老人ホームに販路を拡げています。

ふと思いついたアイデアを描くスケッチブックを常時携帯しており、五年先の製品を開発するために若い技術者と車中で話し合い、新たな製品づくりの試行錯誤を重ねています。

「足の不自由な人は、杖・車椅子を使っても独力で動きたい。幸せは病院のベッドではなく、自宅にある」を持論としています。

以上の成功者の事例が少しでも創業に役立てば幸いです。

お金は使うもの

M氏は、老舗の6代目当主として家を継いで20年。M氏が家業を受け継いだときに比べ店の規模は3倍ほどになり、歴代の中でも出色の人物だと、うわさをされています。

M氏には子供がなかったため、養子を探していました。やがて、知人の紹介で一人の青年を養子含みで見習いとして迎え入れました。

M氏は、ある時その青年を呼んで、「これは君が自由に使っていいんだよ」と言って、500万円を渡しました。

青年は「これは僕を試しているんだ」そう思って、緊張して受け取ったのです。

その後、M氏はそのお金のことは何も言わなかったし、青年も黙っていました。その青年が養子として合格かどうか、M氏の親戚や友人達はやきもきして訊ねたりしましたが、「まだ決めていないんだ」といつ

もM氏は答えました。その言葉は、青年の耳にも入ったようでした。

こうして1年ばかり経ちました。

「君、あの金はどうしたかね」

M氏が、ある日、青年に訊ねました。青年は自分の部屋から、500万円そっくり持ってきて、得意げに言いました。

「ここにとってあります」

その晩、青年を紹介した人が呼ばれて、「気の毒だが、彼を養子にするのはやめろよ」

M氏は更に「金は使うためにあるんだ。大きく商売をやっぺいこうと思うなら、頼りになる友人が必要だし、何かに投資して事業の勉強をするのもよし、あの金はどのようにでも使える筈だった。じっとしまいでいる人に、私の事業を譲ることはできない」

事業家とは、「金は使うためにある」、「金をしまいこんでは、何も生まれてこない」、このことを知っている人ではないでしょうか。

儲けは提供にある

焼酎三杯以上はお断り。
T県・S市にこのような居酒屋がありました。商売だから、売上をあげていかなければならないのに、店主のAさんは三杯以上は絶対に出しません。
「酒は、一日の疲れをいやし、明日へのエネルギーを蓄積するためのものです。飲み過ぎて健康を害したり、家庭争議の原因になっては、お客さんのための

商売とは言えませんが、お客さんに迷惑を掛けてまで、儲かるうとは思いません」
Aさんのお店はいつも繁盛しています。
評論家は「あいつは、儲け方が上手なんだよ」と的を外れな見方をします。
「よく儲けている」のではなく「よい提供をしている」のです。誠意をつくし提供することが、儲けの結果なのです。

弁護士収入

N氏は、A大学法務研究科准教授。弁護士を志す大学生に4月の開講一番、次のことを話し考えてもらうそうです。

1. 弁護士業は儲かる仕事ではない。

弁護士は確かに単位時間当りの報酬は高いかもしれないが、弁護士とは自分の時間の切り売りで収入を得るので、稼ぐには限度がある。

2. しかし、弁護士で儲けるには二つの方法がある。一つは、自分の収入のために他人を雇っている場合(=これは、実力に見合った報酬を出していない)。

いま一つは、大きな資金が動く仕事の中で、弁護士料はそのうちの何パーセントといった価格を設定する場合(会社の吸収・合併に手を貸す等)。

3. 多数派は、個別案件について法律の勉強をしつつこなしており、上記2は少数派である。従って、金持ちになりたい人は他の道を選んではどうか？