

年末調整は「所得の額」に注意しよう！

昨年の年末調整では、配偶者控除等の改正に伴い、従来の申告書が「配偶者控除等申告書」に改められたうえ、これまで提出が不要だった配偶者控除を受ける人についても、新たに提出が必要になりました。そのため、申告書の記載にあたって「所得の見積額」の誤りや、記載すべき金額が分からないといった声がありました。

年収が給与のみであれば、年収の見込額から給与所得控除額を控除した金額が「所得の見積額」になります。年収の見込額は、例えば、既に11月までの給与（賞与を含む）を受給している場合は、1～11月までの課税支給額を合計し、さらに12月に支給される予定の給与を見積もって合計します。次に「配偶者控除等申告書」（裏面）に掲載された「給与所得金額の計算方法」の表に年収の見込額を当てはめれば、所得の見積額が分かります。

貸借対照表の現状を確認し、健康体を目指そう！

貸借対照表（B/S）から、会社の健全度を見ることができます。

B/Sを人の体にたとえると、流動資産（特に現金預金）や純資産（自己資本）が大きく、不良債権や不良在庫、不要な機械設備、含み損を抱える資産のない状態が健康体といえます。

反対に、流動負債が多く自己資本が少ない状態は肥満体といえます。このような企業は、赤字続きのため不良な資産を処分できず、肥満体から抜け出せない状態にあります。肥満状態を解消するためには、黒字経営を実践することが何よりも重要になります。

小さな会社の「必勝の経営術」⑦ 新規開拓と顧客対応を工夫せよ

小規模1位や部分1位を目指すには、重点とする商品・サービス、営業地域を決めて、営業活動を効果的に行う必要があります。

弱者の戦略⑨「新規顧客の開拓に力を入れよ」は、新規顧客を増やすためには、見込み客を見つける必要があります、そのための「訪問、ホームページ、ダイレクトメール、広告、看板、チラシなど」の手法が効果的に行われているかを点検する必要性を指摘しています。

弱者の戦略⑩「積極的な顧客対応を欠かさな」においては、競争相手よりも「顧客から好かれ、気に入られ、忘れられない」ための方策を実行することが必要です。例えば、取引高が多い会社に頻繁に訪問できているか、小売業・飲食業では、顧客リストを作成し、案内はがきを送るなど、自分にあった営業方法ができているかを確認してみましょう。

以上の記事について詳細を知りたい事業者の方には事務所通信を送らせていただきます