

# 西谷会計

2014年11月号



## 今月の税務・会計

### 【売上計上の期ズレに注意しましょう 2/2】

前回に引き続き、売上の計上時期について解説します。

#### <引渡のあった日>

商品を引渡した日については、税法では次のような基準があります。これらの基準のうちどれを採用するかは、会社の取引の内容、商品の種類、販売形態に応じて合理的であれば認められます。ただし、每期継続して適用しなければなりません。

- 出荷基準：相手の注文に応じて商品などの出荷した日と基準とします。多くの企業が採用しています
- 検収基準：相手の検収日に売上を計上します。ソフト開発会社や工業用機械の製造などのように、発注元が納品した製品を検収し、依頼通りに出来上がっていることを確認して始めて引渡となる場合に採用します
- 使用基準、開始基準：土地・建物などの不動産販売で、相手先において使用可能となった時点で売上を計上します
- 検針日基準：ガス・水道・電気などの販売において、検針によって販売数量を確認した日に売上を計上します。



## 経営ワンポイント

### 【狭い市場を狙う】

中小零細企業は、消費者のたくさんいる大きな市場を狙いがちです。これは、消費者のたくさんいるところ、需要の多い商品ほど売上が上がると考えるためですが、これは社長が頭を使っていないことの裏返しです。大きな市場は多くの会社が参入するので、当然競争が激しくなります。大企業も参入し、優良な顧客は大きな会社に獲られてしまいます。結果的に、中小企業は優良ではない顧客を競争で取り合うことになるので、低業績になります。

頭を使っている社長は、狭い市場、小さな市場を狙います。ここでは競争相手が少ないことに加えて、競争相手はどれも似たり寄ったりで大企業のように強くないので、戦い方を工夫することで有利に戦うことができます。

地方の場合、特化しすぎるとマーケットが小さくなりがちです。それでも、商品だったり地域だったり客層だったりについて、あれもこれも手を広げると、低業績で苦しむことになります。

どの市場を狙うか、大手が参入しづらいようにするためには、どのように市場を細分化するか、つまりどこで戦うかを決めることに、社長は十分に頭を使うべきなのです。



## 夏子の部屋

今月の夏子の部屋は、観劇の話です。

先日、リンクステーションホール青森で宝塚宙組の全国公演「ヘルサイユのぼら」を観て来ました。てっきり、良く知られたオスカルとアンドレのお話だと思い観に行ったのですが、少し違いました。フランス革命の話ではあるのですが、主役はフェルゼンとマリーアントワネットです。オスカルとアンドレも出てくるのですが、どっちかと言うと脇役です。主役の男役は現在トップの凰稀かなめさんではなく、次期トップか？と噂の朝夏まなとさんでした。

しかし、さすがは宝塚の公演です。きらびやかで美しく、儚く夢のような世界でした。うっとりです。芝居の後は短いながらショーもあり、ラインダンスも魅せてくれました。グッズ売り場は人の山でした。(公演が終了しロビーに行った時には、売り場が跡形なく片付けられていて驚きました。ホントに夢だったのかも・・・)

凛々しく、華やかな宝塚の世界！大々満足でした。(その後の発表で、朝夏まなとさんが正式に宙組のトップスターに就任されたとのことでした。)



## 所長からのメッセージ

平成27年1月1日に発生する相続から基礎控除額が6割に縮小されますが、税法の改正に関わらず、相続対策は社長自身が取り組まなければならない問題です。

社長の場合は、自社の株式も相続税の対象です。一生懸命働いて会社の自己資本を充実させてきた社長ほど自社株の評価は高くなります。自社株は換金性がありませんから、評価額が高いと相続人が納税資金に苦勞することになります。また、忘れがちですが、社長の会社に対する貸付金も相続財産となります。

自社株の定期的な評価と後継者への計画的な贈与、会社との貸し借りの精算、役員退職金規定の整備と生命保険による納税資金の確保など、社長自身が動かなければなりません。

# 西谷会計事務所

〒030-0821 青森市勝田2-6-18

<http://www.248nishiya.com>

TEL 017-774-2315

E-mail nishiya-kaikei-jimusyo

@tkcnf.or.jp