

今月の注目ニュース

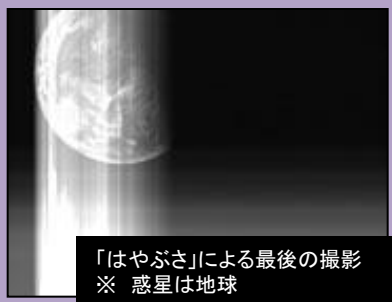
□ 今世紀最大の奇跡!? 宇宙探査機「はやぶさ」帰還

小惑星探査機「はやぶさ」が7年の飛行を終え、地球帰還を果たした。多くのトラブルに見舞われ、一時は行方不明にもなったが、関係者の情熱と知恵、執念が奇跡へと導いた。「はやぶさ」は2005年6月に地球から3億キロメートル離れた、小惑星「イトカワ」に着陸した(小惑星に軟着陸したのは史上初)。その後小惑星「イトカワ」の砂を採取する作業をおこなったが、装置が正常に作動しなかった。しかし、着陸の際の舞い上がったちりや岩石などがカプセルに採取された可能性があるとして期待されている。

砂のサンプルを回収できれば、太陽系誕生の謎を解き明かす手がかりとなる可能性がある。

はやぶさは、新技術のイオンエンジンを搭載、延べ4万時間稼働し地球に帰還する快挙を成し遂げた。後継機が期待されるがその予算について、自民党政権当時の2010年度予算案概算要求額が17億円だったが、鳩山政権発足後の見直しで5,000万円となった。事業仕分けでは「コスト削減の努力をすべき」などと判定された結果、3,000万円にまで削り込まれた。しかし、菅首相や閣僚から、民主党政権が事業仕分けなどで大幅削減した後継機「はやぶさ2」の開発予算拡充に前向きな発言が相次いでいる。

帰還するはやぶさ



「はやぶさ」による最後の撮影
 ※ 惑星は地球

□ 新成長戦略 法人税率主要国並みに引き下げを狙う

国家戦略プロジェクトの概要

- ・法人税率を主要国並みに引き下げ
- ・日本に新規投入する外資を2011年度から税制や入国管理で優遇
- ・アジアへのインフラ輸出拡大
- ・先端医療分野の規制を緩和
- ・「医療滞在ビザ」を導入
- ・アジア地域で自由貿易圏を拡大
- ・「国家戦略総合特区」を創設
- ・羽田を24時間の国際拠点空港に
- ・祝日法改正で祝日を分散
- ・幼保一体化
- ・保育所の入所要件廃止
- ・あらゆる金融商品を取り扱う「総合取引所」を13年までに創設 ……etc

菅直人新首相が掲げる「強い経済」の実現に向け、政府は2020年度までの新成長戦略を決定した。環境、健康、観光、アジアの4分野で新たな需要の発掘に力を入れ、計500万人程度の雇用創出をめざす。

今後11年間の平均で実質年2%、名目年3%を上回る経済成長の目標を掲げ、11年度に消費者物価をプラスに転換し、デフレから脱却する方針も打ち出した。

戦略分野として特に経済成長に貢献する21の政策を「国家戦略プロジェクト」として選び、優先的に取り組むことにした。なかでも産業界が強く要望してきた「法人税実効税率の引き下げ」では「主要国並みに引き下げる」と明記した。実現時期には触れていないが、現在の約40%から25%程度に下げること検討する。また、東京湾岸地区などを念頭に規制緩和と税優遇を組み合わせることで外資系企業の誘致を狙う。

今回の成長戦略を実現すれば医療・介護・環境などを中心に年1%以上の成長を確保できる。高齢者や女性が働きやすい環境整備などで供給も増え、年2%以上の実質成長が実現できるという。ただ、個別の政策に必要な財源は一切記していない。

連載企画

～不況に挑む～ 今月の元気  企業!!

まだまだ続く、経済不況。その中でも、成長を続ける元気な会社がたくさんあります! 経営者の信念、社員のモチベーション・・・元気な会社は何かが違う!! そんな元気な会社のヒケツを取り上げていきます!!

第13回 セリア(100円ショップチェーン)目的買いへと変わった消費行動を「発注システム」でフォロー

100円ショップ業界は長らく最大手のダイソーを筆頭に、2位のキャンドゥ、そして3位のセリアという売り上げ順位だった。ところが、2004年9月にセリアが大手が2社に先んじてPOS(販売時点情報管理)レジを導入したのを境に、業界の勢力図に異変が起こり始めた。「消費者が100円ショップに飽き始めた」と囁かれたし、実際にキャンドゥの売上が伸び悩んでいく中、逆にセリアは業界の先端を行くシステム導入で急成長を続け、2009年3月に売上高でキャンドゥを逆転。2位の座を奪い取った。決め手となったのは2006年9月に採用した「発注支援システム」だ。店舗発注主体としてそれまでのビジネスモデルを転換する大革新だった。

CIOに相当する業務開発部長の岩間氏はまずは「発注支援システムの数量通りに注文してみよう」と訴えた。すると案の定、ベテラン社員が「この商品はうちで売れない」と反論してきた。他の店舗では売れていると説明しても、現実味がないので素直に受け入れられない。それよりも自分の経験を信じたがる。しかし、なんとか発注支援に従って注文し、商品を陳列してもらおう。するとシステムが再び「商品を補充せよ」と数量をあげてくる。店員は「あの商品が本当に売れたのか?」と思って売り場に走る。棚を見てみると確かに売れている。発注支援システムは正しいのかもしれない・・・この繰り返しで2年がかりで発注支援を現場に定着させた結果、現在の好調な業績に繋がっている。

CUT STUDIO TOMOHISA

オーナー 伊勢崎 信之

PROFILE

伊勢崎 信之(37)

昔から髪を切ってもらうのが好きで、自分でも切ってみたくなったのが理由で美容師を目指しました。

高校卒業後、美容専門学校へ進学。美容室「TOMOHISA」に就職し、23歳で店長に。そして現在は、TOMOHISAグループの第1号店と併に独立。経営者として独自の理念で盛り上げています。



店舗紹介

「カットスタジオ TOMOHISA」は、京成津田沼駅から徒歩から少し路地に入った閑静な住宅街に佇む大人気サロンです。人気の秘密は『地元で37年』ベテランスタイリストの確かで高い技術が低料金で受けられると評判で、学生さんからOLさん、主婦はモチロン、男性にもオススメのヘアサロンです。

駐車場から直結している広い店内は、ご高齢の方や車いすの方にも安心してご利用いただけます。

～伊勢崎流 経営学～

「一番を取る人はどこの場所でも一番になれる！」

「TOMOHISA」の経営を始めて7年になります。19歳で美容師になり、現在の美容室を経営するに至るまでには沢山の試練を乗り越えてきました。美容師はお客様から指名を頂けるようになって一人前。お客様の数が売上に直結する為、短い時間で何人のお客様のカットが出来るかで一日の売上が決まります。納得のいく仕事をして、いかに短い時間でお客様の希望に応えるかがプロの仕事だと思います。ノルマと理想の狭間で葛藤した事もありましたが、私が美容師なって常に心の支えとしている言葉は「一番を取る人はどこの場所でも一番になれる」です。常に一番を目指し、「絶対に負けない」と心でつぶやきながら誠心誠意本気の仕事をしています。

「約束の有効期限」

職業柄、沢山の方と出会う機会がありますが、一人の人間との関わりには有効期限があると考えます。自分の回りの人間はいつまでもそこに居てくれるわけではありませんが、一人の人間との別れがその次の沢山の人間との出会いにもなります。私の経験の中で、自分がピンチの時に助けてくれる人が必ずいました。ですがその人は一生は助けてくれません。ですがまた次のピンチの時に助けてくれる人は二人にも三人にも増えているはず。日々出会うお客様の一人ひとりを大切に、更なる出会いを築いています。

オーナーの意外な?!趣味



小さい頃の夢は「料理人になる事」だった程料理が得意なイケメンオーナーは、最近では自宅で「サムゲタン」を作られたそうです。流石、手先が器用ですね！

TOMOHISA



CUT STUDIO TOMOHISA

所在地 千葉県習志野市津田沼2-6-35

営業時間 9:00～19:00 定休日 火曜日

★駐車場を完備。お車でもお越しいただけます。

今月のQ&A集

お客様から実際に頂戴した
ご質問を掲載していきます。

Q1.住民税を普通徴収による納付としているのですが、従業員が住民税を滞納していたため、市役所から給与の差し押えをすと連絡がありました。一括で支払うことができそうにないため、このまま給与を差し押さえられてしまうのでしょうか？

年代 50代 性別 男性 建築業



A1. 分割で支払うことを相談できる場合があります。

住民税の督促により給与の差し押さえといった滞納処分を受けるような場合、長期間に渡る滞納で税額が高額となっており、一括で支払う余裕がない場合が考えられます。その場合には市役所の納税課等に毎月の支払額や支払期間を相談し、まずは支払の意思があることを伝え、毎月継続して支払えば、給与の差し押さえを避けられる可能性があります。

ただし、納付期限の翌日から1カ月を経過する日までは年率4.3%（平成22年1月1日から12月31日中の計算の場合）、1カ月を経過した後では年14.6%で日割り計算による延滞金が課されてしまいます。延滞金は滞納している本税の額を完納するまでの期間課されます。毎月の支払金額を少なくすることで、支払期間が長くなる場合には注意が必要です。

上記の回答では分納のお話でしたが、場合によっては住民税の本税の額を安くすることができる場合があります。最近5年以内で年末調整で配偶者控除や扶養控除、保険料等による控除について変更等があった場合には、控除漏れや控除し忘れているものがないか一度、確認されるとよいでしょう。確認の際にご相談いただければ、確認に必要な資料のご連絡や控除に漏れがあった場合には5年前までさかのぼって確定申告をすることができるため、申告書の作成についてもお手伝いさせていただきます。確定申告書を提出し、住民税を計算し直すことで税額が安くなる可能性があります。



Q2.住民税を特別徴収しておりますが、退職する従業員の住民税の納付手続きはどのように変わるのでしょうか。

年代 40代 性別 男性 サービス業

A2. 退職者の住民税の徴収方法には一括徴収と普通徴収の二つの方法があります。

退職者の住民税の納付方法は在職中に特別徴収した税額を除く、未納税額を一括で徴収して納付する「一括徴収」という方法と、未納税額を退職者個人が分納する「普通徴収」があります。一括徴収による納付が普通徴収による納付とするかは、一般的に会社側で決めることが多いようですが、退職される方への説明不足によるクレーム発生の事例もあるため、納付方法等についても十分な説明をすることにより、後のトラブルを回避することができます。どちらの方法であっても、市役所へ異動届けを提出する必要があります。

◆ 6月、7月と住民税の金額が変わります。特別徴収としている会社では6月分と7月分の給与にかかる徴収額が2か月続けての変更となりますので、各市区町村から届いている納税通知書の納付金額に注意が必要です。

Q3.決算を機に有限会社から株式会社へ組織変更しました。変更後は税務署などへ何か書類を提出するのでしょうか？

年代 40代 性別 男性 小売業

A3. 異動届けの提出が必要になります。

組織変更後には税務署へ商号の変更等、組織変更前と変更後で異なるところを異動届けに記載し、提出する必要があります。また、東京都の場合では都税事務所、あるいは各市町村への異動届けの提出も必要となります。異動届けの提出期限は税務署、都税事務所や各市町村のいずれも特にありませんが、できるだけ早く提出する必要があります。提出の際には、添付書類として組織変更後の登記簿謄本や定款のコピー等が必要となります。添付書類に関しては事例によって変わる可能性がありますので、ご相談ください。

異動届けを提出することにより、有限会社の時に受けていた特例等が株式会社にも引き継がれます。例えば、源泉所得税の納期の特例を受けていた場合には組織変更により変わったところが商号だけであれば、異動届けを提出することで株式会社になったあとも源泉所得税の納期の特例を受けることができます。ただし、事例によって異なる可能性がありますので、不明な点についてはご相談ください。

ビジネストレンド

今月は立ち飲み居酒屋業を特集します

内閣府 <月例経済報告>

【6月】

～景気は、着実に持ち直してきており、自律回復への基盤が整いつつあるが、失業率が高水準にあるなど依然として厳しい状況にある～

	4月判断	変化方向	5月判断	6月予測方向	予測コメント
基調判断	着実に持ち直している		自律回復への基盤が整いつつある		雇用情勢に厳しさが残るものの、海外経済の改善や政策の効果を背景に、企業収益の改善が見込まれ、景気が自律的な回復へ向かうことが期待される。
個人消費	持ち直している		持ち直している		雇用・所得環境が安定的に推移するなかで、各種の政策効果もあって底堅く推移することが期待される。
設備投資	下げ止まりつつある		下げ止まっている		設備過剰感が依然高いものの、企業収益が改善するなかで、持ち直しに向かうことが期待される。
住宅建設	持ち直している		このところ横ばい		09年の住宅ローン減税措置による住宅購入の動きが落ち着き、停滞感が出そう。
生産	持ち直している		持ち直している		輸出の増加傾向などから、当面、持ち直しが続くことが期待される。
株価 (株高で上向)	10,000円台まで下落		10,000円台		欧州の財政問題などによる世界経済の先行き不透明感、円高傾向を受けて、輸出関連株を中心に売りが進みそう。
対米ドル円レート (円安で上向)	91円台まで円高方向		91円台で推移		ユーロ圏経済への不安が高まり、ユーロ売りが進み、リスクが低い円の買いが進む可能性がある。
アジア地域	内需を中心に拡大		内需を中心に拡大		引き続き中国向けの輸出は堅調に推移するとみられるが、欧州等先進国向けの輸出は低迷が続くと予想される。

業界動向 <立ち飲み居酒屋業>

*文字色…青:強み 赤:弱み 緑:機会 茶:脅威

*下線…経営のポイント

◆従来の立ち飲み居酒屋は男性独占の場という感があったが、近年は、オシャレな雰囲気でお酒の種類を豊富に取り揃えていたり、こだわりの料理を提供したりして“スタンディングバー”とも呼ばれ、**女性の来店もかなり増加**してきている。また、アンテナショップを兼ねた営業戦略的な新規開業も目立つようになってきた。

◆開業するときのメリットとしては、立ち飲みなので、店舗面積が一般の飲食店と比較して狭くて済み、その分、店舗取得費、家賃が安く済む。また、イスがいらないので、イスの購入費用がかからず、提供するメニューによっては、厨房機器の購入費用も安くなる。その他、店の規模によっては経営者1人でもできる仕組みにすればバイトの求人費、人件費もかからないなど、**小資本での開業が可能**である。

◆「大衆酒場のファーストフード」ともいえる立ち飲み居酒屋にとって、**立地環境は特に重要**である。

◆立ち飲み居酒屋の**収益性に影響を与えるのは主として売上高であり、特に来店客数**によって決定される。

◆立ち飲み居酒屋は商品が安価で、**狭い店舗・少ない従業員でも営業が可能**、という特徴を持っているため、一般飲食店の収益性を左右するような、**商品の販売価格や人件費のコストダウンによる収益性アップは難しい**。

◆立ち飲み居酒屋は、通常の居酒屋・大衆酒場と比較して、顧客は立ったまま飲食するので、店舗面積当たりの客数が多くなる。その結果として、**店舗面積当たりの売上が高くなり**、また、サービスの提供時間が短時間であるため、**注文の効率がよく、回転率が高くなる**。

◆立ち飲み居酒屋としては、**低価格・親近感・庶民性などの特徴を前面に出し、大手居酒屋チェーンとの棲分けを図っていく必要がある**。