

【発行元】

シーケンシャル・フロンティア株式会社

浅岡会計事務所 (http://www.asaoka-kaikei.com)

佐々木不動産鑑定士事務所

名古屋市中区正木四丁目8番12号ブラウザ金山5階

TEL:052-683-0134, 0578 FAX:052-683-0157

【発行日】平成17年10月1日

～ 世の中の確かな情報を鋭い視点でお届けします ～

## 経産省が「中小企業の財務指標」を公表

このたび、経済産業省が「中小企業の財務指標」を発表しました。同指標は、中小企業の経営活動の実態を計数的に把握し、中小企業の経営戦略の立案や中小企業の診断・助言等に資するため、中小企業約80万社の決算データをもとに作成されたものです。

なお、この「中小企業の財務指標」は、従来の「中小企業の経営指標」や「中小企業の原価指標」に比べ、中小企業の信用データベースとして構築された中小企業信用リスク情報データベース(CRD)が利用されているため、より信頼性の高いものになっています

今回の調査結果で特徴的なのは、飲食・宿泊業の数値が他業種に比べて悪くなっている点です。中小企業のROA(総資本当期純利益率)は、情報通信業が1.7%と最も高く、次いで、サービス業(1.1%)、運輸業(1.0%)となっている一方最も低い飲食・宿泊業ではROAがマイナス0.5%でした。

また、売上高経常利益率でも、不動産業が最も高く3.7%で、情報通信業が1.6%で続いています。飲食・宿泊業は0.0%と最も低い水準。さらに、自己資本比率でも情報通信業が22.0%となっているのに対し、飲食・宿泊業は1.3%と最低になっています。

分譲マンションの販売で業績好調な不動産業、初期投資額が比較的少ない情報通信業などに比べ、飲食・宿泊業の厳しい財務体質が明らかになった格好と言えるでしょう。

なお、以上の4つの指標を創業年別に見ると、創業期企業は老舗企業に比べてROA、総資本回転率が高いのですが、売上高経常利益率、自己資本比率は低い傾向にあります。ただ、ROAについて詳しく見てみると、地域別では情報通信業の中国地域が最も高く、飲食・宿泊業の四国地域がマイナス1.1%と最も低くなっています。

詳細な情報については、当方までお問い合わせいただくか、下記の中小企業庁のホームページをご確認ください。

[http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/zaimu\\_sihyou/](http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/zaimu_sihyou/)

## CONTENTS

経産省が「中小企業の財務指標」を公表	……P.1
いざというときに困らない“相続”基礎知識講座	……P.2
経営計画と経費削減	……P.3
失敗のないマイホーム選びのポイント(第2回)	……P.4
労働契約書作成について	……P.6
経営実践セミナーのご案内	……P.7
6S活動	……P.8
10月度の税務スケジュール	……P.8



## One Point

### 一般に広く宣伝するためならば接待費用も経費

アパレル業界などでは秋物から冬物の商品を売り出すシーズンです。売り込みに際しては、交際費の出費は避けて通ることはできない場合がありますが、接待などを行なう相手方によっては交際費ではなく、広告宣伝費として処理できるケースもあります。

交際費にあたる接待などを行なう相手方は、得意先や仕入先のように直接取引関係のある会社や個人だけでなく、間接的に利害関係のある者なども対象となる場合があります。例えば、株主や直接取引関係のない同業者、事業所所在地の住民、関係官庁のほか、社内の役員、使用人などです。「出張してきた本社の社員を支店が接待する費用」や「株主総会後に行う株主懇談会の費用」なども、交際費の対象になるわけです。

ただし、対象が一般消費者の場合は取扱いが異なります。一般消費者もその法人と取引するという点においては得意先や仕入先と同様ですが、その取引に際して行われる接待、贈答などが広告宣伝を意図するものであれば、かけた費用は交際費ではなく広告宣伝費として処理できるのです。

なお、一般消費者とは、商品、サービスの最終消費者を指しています。なので、「医薬品メーカーにおける医師、病院」、「化粧品メーカーにおける理髪店、美容院」、「建材メーカーにおける工務店」、「肥料メーカーにおける農家」などは、一般消費者とはなりませんので、注意が必要です。

**いざというときに困らない“相続”基礎知識講座**

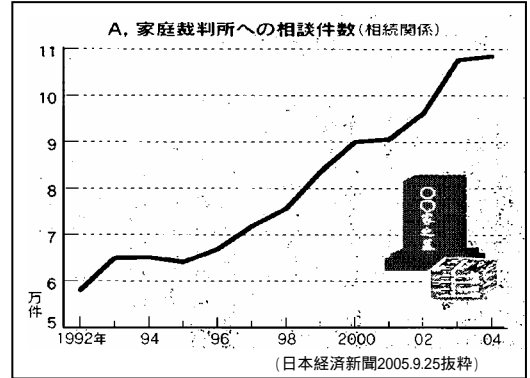
「相続」に関する問題というと、とかく資産家や富裕層が対象のようなイメージがあります。確かに「相続税」という観点からいえば、相続が発生した方のうち、現実に相続税の納税義務が発生する割合は、全体の5%程度かと思えます。

しかしながら、問題は税金を納めることだけにあるのではなく、相続人が複数人いる場合に、具体的な分割をどうするかの方が大きな問題となることがほとんどです。

親の相続をきっかけに兄弟姉妹の仲が険悪になるという不幸な事例も後を絶たないのが現状です。また、右のグラフをみてもご理解いただけるように、2004年における家庭裁判所での相続関係の相談件数は、10万9千件/年にもものぼり、10年前と比較して70%もアップしています。

そこで、これから数回にわたって、突然やってくる相続時において、困らないだけの知識をご紹介します。

まず、今回は第1回目として、「遺言書」についてご紹介します。



**遺言書の種類と作成のポイント**

遺言に関しては、その内容において特に争議の対象となるものでないならば、どのような形式でも問題ないかもしれませんが、ただし、現実には上記でもご紹介したように、多くの相談・調停・訴訟が行われてきており、遺された家族に遺恨を残さないためにも、遺言書を作成する場合には、少なくとも法的に要件成立した遺言書を作成しておきたいものです。(現実には、法的に成立した遺言書が存在しても、その内容によっては遺恨は残るものですが・・・)

例えば遺言が口頭で行われ書面が作成されていない場合や、書面が作成されている場合でも形式的に要件を満たしていない場合には、遺言書は有効なものではありません。民法においては、第967条～983条で遺言書について定められています。普通方式として3種類、特殊なものとして特別方式が4種類ありますが、ここで確認しておいていただきたいポイントは下記の通りです。一般的には、普通方式によることとなると思われますので、特別方式は簡単な内容のみご紹介しています。



	種類	作成のポイント
普通方式	自筆証書遺言	最も簡便な方法であるが、紛失・偽造・変造される可能性も高いもの。自筆で遺言内容の全文と日付・署名し、押印が必要であり、ワープロやタイプによる作成は無効。封印してあるものについては、家庭裁判所にて検認手続後に開封するので注意が必要。(無効ではないが5万円以下の過料あり)
	公正証書遺言	一般的にはよく使われているもの。証人2人以上の立会いのもと、遺言者が遺言の趣旨を公証人に口授。これを公証人が筆記し、遺言者・証人が承認した後、各自が署名押印することで成立。原本は公証人役場に保管されるため、紛失・偽造等の心配もなく、開封も簡易裁判所の検認手続は不要。遺言者が病気等の場合、公証人が出張することも可能。(別途費用は必要)
	秘密証書遺言	遺言執行時まで内容を秘密にすることが可能。遺言者はその証書に署名・押印し、さらに封印したものを証人2人と公証人役場へ赴き、公証人がその提出日、遺言者の申述を封紙に記載後、遺言者・証人とともに署名・押印することで成立。開封に関しては、自筆証書遺言と同様に、家庭裁判所にて検認手続後に開封するので注意が必要。
特別方式	一時危篤時遺言	生命の危険が迫っている時に、厳格な要件を満たすことが困難なため、要件が緩和。
	難船危急時遺言	船舶遭難時に死亡の危急が迫った場合に行われるもの。
	一時隔絶地遺言	伝染病のため行政処分により遮断された場所にいる場合に行われるもの。
	船舶隔絶地遺言	船舶中にある者が、船長・証人2人以上の立会いのもとで行われるもの。

それぞれ詳細な要件・規定等もありますので、ご検討の際には、当方までお問い合わせください。

## 経営計画と経費削減



### 経費削減は経営計画の作成と関連して行うことが重要！

#### 経営計画の意義

経営活動を続けていると、様々な問題に直面します。それは、商品政策上の問題や、営業政策上の問題、また、人事面や財務面の問題等、多岐にわたっています。

多くの経営者は、これらの問題について「とりあえず しておこう」と「とりあえず主義」でその場を過ごしています。そしてバタバタと決算期を迎え、その成績に一喜一憂することでしょう。

経営者はこのような「つぎはぎだらけの経営」には限界がある事を感じ、「一度、本格的に腰を据えて会社の改善に取り組まなければ」という思いで解決に取り組もうとします。ところが、改善の為の具体的方法が分からず、さらには、忙しさも手伝って、ずるずるとした日々を過ごしてしまっているのが多くの中堅中小企業の実態ではないでしょうか。

企業運営に問題はつきものです。それらは、緊急であったり、中長期的な問題であったり、様々です。実はこれらの問題を体系的に解決してくれるのが『経営計画』なのです。経営計画は、自社の様々な問題を解決するための課題を整理し、実行可能な行動群を体系的に計画化するものです。経営計画作成の効果としては次のようなことが挙げられます。

- ・企業体質の総点検
- ・経営者、経営幹部の経営能力の向上
- ・経営陣、社員の結束力の強化
- ・経営者自身の動機付け など

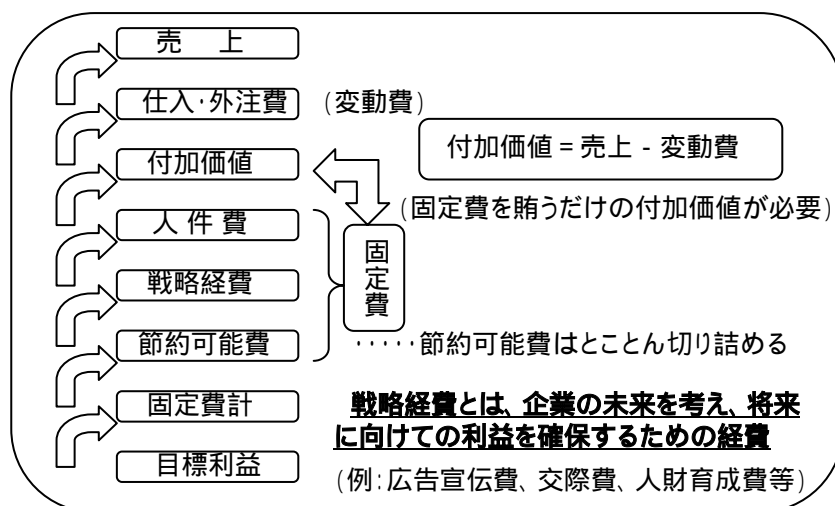


図1 損益計画の流れの例

#### 経費削減について

図1のように損益計画を作成する上で付加価値と経費削減は密接に関連しており、経費削減計画は経営計画作成の枠組みの中で行われるべきものです。

#### ア. 人件費

固定費のうち、最も大きな割合を占めるのが人件費です。しかし、社員の労働意欲や各種法律を考えると最後に手をつけるべき項目であると考えます。そこで、すぐにでもできる人件費の有効活用として以下の2点を挙げたいと思います。

##### a. 仕事のスピード

同じ作業をやっても、仕事の速い人と遅い人がいます。この差は、どうして生まれてくるのでしょうか。一般的に実際に作業をしている時間(手を動かしている時間)は、仕事が速い人も遅い人もそれほど大きな差はありません。最も大きな要因は「**どうしていいのかわからず悩んでいる時間が長い**」ことです。したがって、仕事が遅い人も速くできるように作業の依頼の仕方を工夫し、社員が迷わないように具体的に指示してあげることも必要です。

##### b. 人材から人財へ

いわれたことを、いわれたとおりに行っている間は人財とはいえません。人財になるためには、考える癖をつけることが大切です。(例:ただ事務用品の注文をお願いするだけでなく、事務用品の管理を一切任せるなど)

#### イ. 戦略経費

図1のように、戦略経費とは企業の将来の利益のための経費です。戦略経費を投下することなしに差別化を生み出すことはできません。経営者が自ら差別化を考え、自社の特徴あるところを伸ばすという戦略を持っていれば、戦略経費は自ずと決まってきます。戦略経費は、売上に対する効果を常に分析することが大切です。

#### ウ. 節約可能費

とことん切り詰めるべき経費であり、具体的な項目はここでは割愛させていただきますが、「90日後に必要となるものをより賢く買うためには、今日何をすればよいだらうか」というのを常に心掛けるだけでも十分に経費削減が期待できます。

## 失敗のないマイホーム選びのポイント（第2回）

ここ数年、未曾有の低金利時代や不動産価格の値ごろ感などを背景に、買い手側には同じ予算内でもワンランク上の物件を購入するチャンスになっています。しかし、実際、市場に供給される物件の中には、「**欠陥敷地**」(建物の建たない土地)も珍しい存在でなく、現に「欠陥敷地」のほとんどすべてが、その土地に建物が建っていることから、見た目にはなかなか判断がつかないものです。

一般に建物の建築に関しては、建物の用途、構造、規模等にわたって様々な法規制が存在します。そしてこの規制を実効ならしめるために、あらかじめ役所で各種法令に適合している旨の確認を受けなければなりません。

これを建築確認制度といい、役所の「**建築確認通知**」を受けないまま無断で建てれば、いわゆる違法建築となります。

不動産の仲介業者がこうした「欠陥敷地」を買い主へ紹介する場合には、買い主に交付する「**重要事項説明書**」に記載のうえ、説明しなければならないことになっています。しかし、契約成立を熱望する不動産業者にしてみると、こうした説明に力が入らない可能性もゼロではなく、たとえ精一杯説明したとしてもその本当の意味を買い主が理解しきれないということも十分考えられます。

そこで、今回は「失敗のないマイホーム選びのポイント」の第2回目として、この「欠陥敷地」における正しい知識と注意点についてチェックしてみましょう。

### 1. 「接道義務」とは

周辺には住宅が建ち並び市街地の中に立地するにもかかわらず、周辺の相場よりかなり安い価格水準の土地や一戸建てが「再建築不可」と書かれ、不動産広告などに掲載されているのを見かけることがあります。現に、土地に建物が建っており、またそこには人が居住しているのにどうして再建築ができないのでしょうか。

その理由として考えられることは、対象となる不動産が「接道義務」を満たしていないということです。

建築に関する法規制で最も強烈なものは、建築基準法第43条の「接道義務」ではないかと思います。すなわち、「都市計画区域内で建物を建築する際には、その敷地が建築基準法に定める道路に2m以上接しなければならない」とする規定です。そのポイントは、次の2つが挙げられます。

- a. 敷地が**2m以上**道路に接面しているかどうか。
- b. 敷地が接面している道路は、**建築基準法上の道路**であるかどうか。

この要件を満たしていない敷地は、現に家が建っていたとしても、また人が居住していたとしても、再建築することができないのです。2つの要件は、どちらも満たさなければならず、一方に不備があっても容認されないことになります。

ここでいうb. **建築基準法上の道路**とは、具体的には、主に次の3つに該当するものです。(実際の規定はもっと複雑ですが…)

昔から存在する道路で、幅員が4m以上のもの

昔から存在するが、幅員が4m未満しかなく、既に沿道には家が建ち並び、役所が指定した道路(通称「42条2項道路」といいます)

近年設けられた幅員4m以上の道路で、役所の認定を受けたもの(「位置指定道路」等があります)

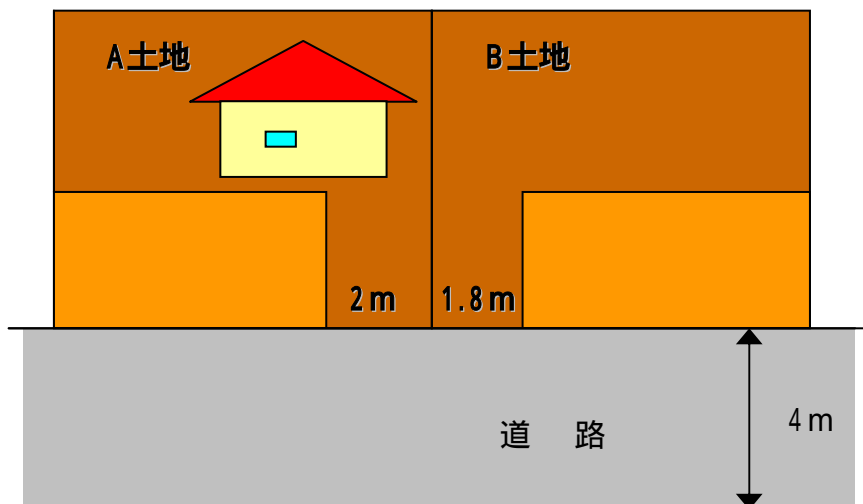
たとえば、次のような地形の土地です。このような土地は、法令上は「路地状敷地」といわれており、通常間口の狭い土地を2分割する場合に生じるものです。

さて、問題はこれらの土地の間口が2mあるかどうかです。

A土地は4m以上の道路に2m接しているため、建物を建築できますが、B土地は2mないことから建築できません。

この場合、B土地に建物を建築するには、不足土地を隣地所有者から取得、あるいは借地するなどして路地状部分を最低2m幅確保する必要があります。

よって、B土地の価値は「無道路地」と同様に、A土地に比べて著しく劣ります。(不足土地の取得可能性、取得価格、取得までの期間等のリスクにもよりますが、間口が標準的で整形な画地の単価100とした場合、B土地の実勢価格は35~40程度にしかならないでしょう)



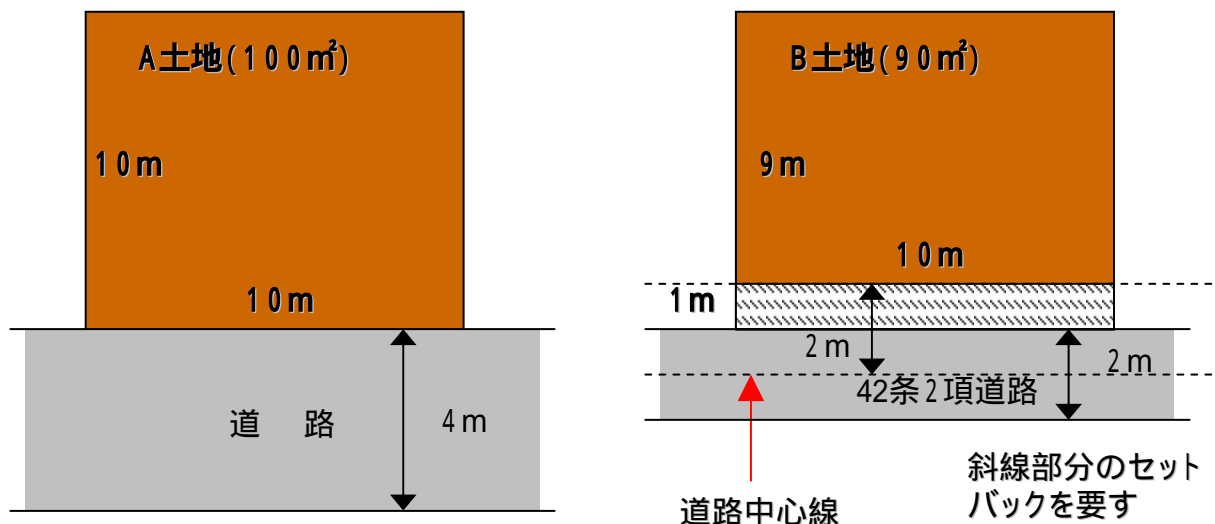
## 2. 「42条2項道路」とは

「42条2項道路」(短く「2項道路」ともいう)の語源は、その名の通りこれが建築基準法の第42条の2項に規定されているからですが、建築基準法が施行される時(昭和25年)、もしくは都市計画区域に指定されるまでは、前記「接道義務」という制限はなかったことから、幅員4m未満の道路でも建物が建ち並んでいる場合は少なくありません。

そこで、このような地区も、ある日、都市計画区域に指定されることによって、このような「接道義務」が課せられることとなりますが、従前のままの建物を維持する間は猶予されることになっています。

しかし、これらの建物を建て替える場合、または更地に新築しようとする場合にはこの制限が課せられます。

この場合は、4m未満の道路の中心線から2mを後退(片側が、崖地、河川、線路等の場合には、道路の反対側の境界線から4m後退)した線が道路とみなされることになるのです。



A土地は4m以上の道路に2m以上接しているため、建物を建築できます。それに対して、B土地の前面道路は幅2mです。しかし、この4m未満の道路であっても役所が指定したものについては、道路中心線から2m後退した線を、道路境界線とすることで建物を建築することが可能になります。このことを「セットバック」と呼びます。

この「セットバック」には、補償金等は原則として支払われず(役所が買い取って、側溝等の整備および道路の舗装に活用する場合があります)、さらに後退に要する費用も自己負担となります。

また、建ぺい率や容積率を適用する際の敷地面積にも、セットバック部分は含まれないので、つまり後退させられる土地は「初めから無いと思いなさい」という解釈になります。

このため、B土地の実際に利用できる面積は90㎡となり、A土地に比べて10㎡も減少することになります。

セットバック部分の価値としては、セットバック済みで道路とほぼ一体化した土地はゼロ評価、今後セットバックを要する部分の土地は70%減価が概ね実勢価格といえます。

## 3. 道路の要件を満たしていたとしても

既述のとおり、土地と接面する「道路」には密接な関係があります。「道路」の性格によって土地の資産価値は大きく異なってきます。

現状では、「欠陥敷地」の所有者が古くなった建物の建て替えを企図し、「建てれば勝ち」とばかりに違反建築を行うこともあります。(自治体にもよりますが、一度完成した建物への取り壊し命令は国民経済上、なかなか断行しにくいのかもれません)

現状で「道路」が幅員4m以上あるので建築基準法上の道路に該当すると思いついても、役所で調査した結果、農道や港湾施設道路等に該当して、建築基準法上の道路ではないことも考えられます。一方、接面する「道路」が2m程度しかなく、「42条2項道路」としてセットバックすれば建物を建築可能と認識していたところ、役所で確認すると、「42条2項道路」の指定はなく、結局セットバックしても建物を建築できないということもあります。

土地があるからといって、「道路」のことを考えないで建物を建てることはできないということなのですが、特に古家付き中古住宅の購入、または自宅を建て替える場合には注意が必要です。

このようにいざという時に失敗しないためにも、現在マイホームをお持ちの方は、接面する「道路」がどういう性格のものか、一度しっかり確認されることをお奨めします。「道路」の見た目や主観で判断せず、役所で確認することが必要です。

## 労働契約書作成について

### 1. 労働契約とは

労働契約とは、労働者が報酬を得て労働を提供することを約束する、労働者と使用者との契約のことをいいます。

ここでいう労働者とは、(1)職業の種類を問わず、(2)事業または事務所に使用され、(3)賃金を支払われる者をいい、正社員に限らず、「パートタイマー」・「アルバイト」・「臨時雇用」等の名称で呼ばれる者も含まれます。  
労働契約には2つの形式があります。

- ・労働契約書・・・労使双方がそれぞれ署名してその権利義務を確認する形式
- ・労働条件通知書(雇入通知書)・・・労働条件の内容について使用者が労働者に対して一方的に通知する形式

本来、労働契約の締結に際しては、労働契約書に労働条件を記載して取り交わすことが望ましいのですが、短時間労働者(パートタイマーなど)の労働条件について個々別々に多様なものを設定している会社などでは、この「労働条件通知書(雇入通知書)」に主要な労働条件を記載して交付するのが簡便です。

一般的には、期間の定めのない雇用の場合は労働条件通知書(雇入通知書)を、期間の定めをする雇用の場合は労働契約を利用することが多いようです。



### 2. 労働条件の明示(労働基準法第15条)

- (1) 労働者を採用するときは、賃金や労働時間などの労働条件を書面などで明示しなければなりません。
- (2) 明示された労働条件が事実と相違する場合には、労働者は即時に労働契約を解除することができます。

募集内容と実際の採用条件が相違していないか、双方で誤解がないか、しっかり確認しましょう。

口約束だけだとトラブルの原因になりやすいので、書面でしっかりと明示しましょう。

#### 労働条件明示の方法

労働条件の明示(労働条件通知書の交付)

労働条件を書面で明示することは義務です!!  
労働条件の明示義務違反は30万円以下の罰金となります。

#### 必ず明示しなければならない労働条件

労働契約の期間(期間の定めの有無、定めがある場合はその期間)

就業の場所や業務内容(どこでどんな仕事をしてもらうのかなど)

始業・終業の時刻、所定労働時間を超える労働の有無、休憩時間、休日、休暇、交替制勤務の場合は就業時転換に関する事項

賃金の決定・計算・支払の方法、締切りや支払の時期、昇給に関する事項(給与の額はいくらで、いつどのように支払われるのかしっかりと明示しましょう)

退職に関する事項(どのような場合に退職になるのか、定年年齢や解雇事由などもしっかりと明示しましょう)

上記のうち の昇給に関する事項以外は必ず『書面』で通知する必要があります。

#### 次のような定めや慣行がある場合は明示しなければならない労働条件

臨時に支払われる賃金、賞与、退職手当等の支払い条件、計算・支払方法等

食費、制服などの労働者負担に関する事項

職場の安全衛生に関する事項

職業訓練に関する事項

災害補償や業務外の傷病扶助に関する事項

表彰や制裁についての事項(12) 休職に関する事項

## 第4回 経営実践セミナーのご案内

### ～ コーチングセミナー ～ コーチングが会社を変える！

最近、巷では「コーチング」が大変なブームとなっていますが、どんなイメージをお持ちでしょうか。コーチングをあえて簡単に表現すると漢字三文字で「信、認、任」だと言われています。

例えば、「信」とは、人間に対する基本的な信頼、つまり「人間には無限の可能性があり、磨けば光るもの」という考え方です。部下を信頼し、それと同時に部下の信頼を得ることもコーチングの重要なテーマとなります。相手をどれだけ信じられるかは、上司としての度量が試されるポイントです。信じられなければ仕事を任すこともできないし、任せなければ育ちません。相手から信頼され、仕事を任されるというのは人間にとって大変うれしいものであり、同時に頑張ろうという意欲も大きくなる要素ではないでしょうか。

また、「認」とは、相手の良いところを認めてあげることであり、「任」とは、仕事を任せるといことがあります。もちろん任せるといっても、相手のレベルや資質にもよりますので、適材適所、適正を見極めて対応することが重要なのは言うまでもありません。一方、任せっきりというのも問題ですね。これではいわゆる「放任」というもので、「任せて任さず」というスタンスで取り組むことがポイントとなってきます。

我々といしましては、このような考え方や具体的な手法に触れていただくことで、自分自身にも変化が現われ、さらには、自分を取り巻く環境(会社)をも変えていくひとつのきっかけとなることを期待しています。

なお、今回についてはコーチングのすべてのテーマを取り扱うことはできないので、中でも基礎的な部分を中心に取り扱うことを予定しています。特に目標管理への具体的な活用方法などについてはあらためて取り扱うこととしていますが、個別にご相談いただければ、別途ご対応させていただきますので遠慮なくお申し付けください。

#### 【予定している主な内容】

- ・コーチングとは何か
- ・コミュニケーションスキルとしてのコーチングの効果
- ・良好な人間関係を築くための秘訣
- ・パフォーマンス強化のための魔法
- ・タイプ別コミュニケーション術 など

当日の構成上、余儀なく詳細な内容に関しては変更がございますのでご了承ください



日 時	10月19日(水) 18:30 ~ 20:00
講 師	浅岡会計事務所 浅岡 和彦 (PHP研究所認定ビジネスコーチ)
場 所	名古屋都市センター(金山) 14階 第5会議室
会 費	1,000円
定 員	10名 人数限定のためお早めにお申し込みください。
申 込	10月14日(金)までに当事務所へメールまたはお電話でお申し込みください。 e-mail: info@asaoka-kaikei.com tel: 052-683-0134

## 今後のセミナー開催予定

詳細は、改めてご案内させていただきます

日程	時間	場所	備考
11月16日(水)	18時30分～20時00分	名古屋都市センター(金山)	経営実践セミナー(第5回)
12月15日(木)	18時30分～20時00分	同上	経営実践セミナー(第6回)

会場・時間などについて変更がある場合には、別途ご案内させていただきます。

また、来年以降の予定につきましては、業務の都合上、1～3月は開催予定はございませんが、4月以降にリニューアルして開催を予定いたしておりますので、その節はご参加いただければ幸いです。

## 6S活動

企業のスローガンで「5S」とか「6S」というのが掲げられています。皆様の企業でも実施されているかもしれませんが、数多くの会社を再建されてきた日本電産の永守社長はこれを点数化し、60点くらいまでくると収支がトントンになり、80点くらいまでくると最高益を更新するくらいにまで再建できるそうです。しかも、この6S活動を中途半端でなく、徹底して高いレベルに挑戦することで達成ができるそうです。例えば、整理・整頓だけでも極めれば、作業性・生産性が格段にアップし、結果的に利益創出ができるということです。是非、整理・整頓などと簡単に考えずに、徹底して高いレベルを目指したいものです。

	6Sの定義
整理	要るものと要らないものを区分し、 要る物以外は一切置かない
整頓	要るものが誰にでもすぐ取り出せる状態に しておくこと
清掃	職場をゴミ無し、汚れ無しの状態にすること
清潔	身だしなみのさっぱりした社員
作法	正しい行動ができる社員
しつけ	決められたことが決められた通り 正しく実行出来るような習慣づけ

## 10月度の税務スケジュール

内容	期限
9月分源泉所得税・住民税の特別徴収額の納付	10月11日(火)
8月決算法人の確定申告	10月31日(月)
2月、5月、8月、11月決算法人・個人事業者の3月ごとの期間短縮に係る確定申告<消費税・地方消費税>	10月31日(月)
法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告<消費税・地方消費税>	10月31日(月)
2月決算法人の中間申告(半期分)	10月31日(月)
消費税の年税額が400万円超の2月、5月、11月決算法人・個人事業者の3月ごとの中間申告<消費税・地方消費税>	10月31日(月)
消費税の年税額が4,800万円超の法人・個人事業者の1月ごとの中間申告<消費税・地方消費税>	10月31日(月)
個人の道府県民税及び市町村民税の納付(第3期分)	10月中において市町村の条例で定める日

### 事務所のご案内

名古屋市中区正木四丁目8番12号  
ブラウザ金山5階  
TEL: 052-683-0134, 0578  
FAX: 052-683-0157  
<http://www.asaoka-kaikei.com>

何かご質問などがございましたら

税理士・行政書士 浅岡 和彦  
不動産鑑定士 佐々木 勝己  
社会保険労務士 近藤 裕美

までお問い合わせください。

