

# 事務所通信 リソース

5月号 VOL. 71



安心が私たちの商品です

税理士法人 中央総合会計

■ 旭川事務所 〒070-0037

旭川市7条通13丁目 59 番地 4

TEL : 0166-25-4131

FAX : 0166-25-4132

E-mail : [cyuou@csk-i.com](mailto:cyuou@csk-i.com)

URL : <http://csk-i.com>

■ 北見事務所 〒090-0023

北見市北 3 条東 2 丁目 14 番地

TEL : 0157-24-8866

FAX : 0157-24-6108

E-mail : [cyuou-kitaimi](mailto:cyuou-kitaimi)

@mocha.ocn.ne.jp



桜に関連した季語は咲く時期によって異なります。3月は「初花」、4月上旬から中旬は「花」、4月中旬から下旬は「残花」、そして5月は「余花」。余花とは春に遅れて咲く花のことで、特に青葉の中に小さく咲き残っている遅咲きの桜を指すそうです。北海道とは大分季節感が異なりますね。

## 【スポーツジムの利用料は医療費控除できる?】

医療費控除は自分だけでなく、生計を一にする家族など(残念ながらペットは不可です)のために支払った医療費も対象になります。勤務の都合や修学、療養などのために家族と別居している場合でも、余暇等日常生活を一緒にしていたり、生活費や学資金、療養費などの送金が行われている場合は対象になります。次に医療費についてですが、医師または歯科医師による診療や治療の対価は医療費控除の対象になりますが、医師等に対する謝礼金などや健康診断の費用は原則として対象になりません。また風邪をひいた場合の風邪薬などの購入代金は対象になりますが、病気の予防や健康増進のために使用するビタミン剤などの購入代金は対象になりません。ちなみに要件を満たすと、スポーツジムや温泉の利用料が医療費控除の対象になります。

その要件には、医師の処方に基づく運動療法や治療のための温泉療養であることや、厚生労働大臣が認定した施設であることなどがあります。



最後に医療費控除は、その年の一月一日から十二月三十一日までの間に支払った医療費が対象になります。保険金などで補てんされる金額を、その給付の目的となった医療費の金額から差し引き、最終的に10万円(その年の総所得金額等が200万円未満の場合は総所得金額等の5%)を超えた部分の金額が所得控除の対象になります。

## 【今月の教えてキーワード：偶発債務】

シャープの再建で話題になった偶発債務とは現時点では履行すべきではないが将来、一定の条件が成立した場合に発生する可能性のある債務のことです。手形の裏書譲渡や他人の債務を保証した場合、係争中の事件に関わる損害賠償義務といった事例が該当します。偶発的に発生し、その負債額を事前に予測できないのが特徴。潜在的な債務のため貸借対照表には原則「注記」され、債務として確定した時点で「負債」計上されます。

## 【ドラマやアニメがきっかけに！】



日本の伝統芸能である「落語」が、その世界を描いたドラマやアニメをきっかけに若い世代で人気です。昔ながらの演芸場の寄席以外にも小さなライブが増え、東京渋谷の劇場で毎月開催される「渋谷らくご」は若者たちでにぎわっています。イケメンの若い落語家が古典落語を現代の言葉に変換して演じるなど敷居の高かった落語は進化を続けています。言葉を駆使し高度な技芸で粋な「オチ」をつける落語が、若い世代の目には斬新でカッコよく映るのかもしれませんが。

## 【 良い指示・悪い指示 】

子どもの頃は先生に、「分かったか？」と聞かれ、「分かりました」と答えながら本当は何も分かっていなかったことはありませんか。会社でも上司と部下の間で同じことが起こっているかもしれません。例えば「定期的に顧客をフォローするように」という指示は「うまい指示」とは言えません。なぜなら「定期的」や「顧客フォロー」の内容があいまいだからです。「定期的」とは週に一度なのか1カ月に一度なのか。何をすれば「顧客フォロー」することになるのか。そこを部下に言わなければ指示の意図が伝わらず、上司としても「できた」「できない」を評価できません。評価できない指示は「まずい指示」の典型です。

指示する方（上司）と指示される方（部下）とが互いに共通の認識にたってこそ納得のできる評価となります。ただしあまりにも具体的な指示ですと結果に対しての評価は明確になりますが、指示された方（部下）の裁量の幅が狭くなります。先ほどの例では「週に一回は訪問し、商品の使い方、質問、クレームがないか確認し追加注文を聞くように」などの指示だと忙しい顧客にも毎週訪問したり、一年間は追加注文のないような顧客にも追加注文を聞くはめになります。顧客へのサービスの向上と追加注文による売上増加を図るという目的を達成できなくなることになりかねません。上司は指示の意図を明確に部下に示し、部下はその意図にそって状況を判断しながら行動することが大事です。そして上司は部下の状況の判断力について教育していくことが必要になります。部下に対する指示という、毎日何回も行われていることですが、奥が深いですね。どんな会社でもその指示のひとつひとつが部下や上司を成長させる大切な材料となります。上司は指示の目的や意図を部下の能力を判断してどの程度噛み砕いて伝え、またどれ位具体的に伝えられるか。そして部下はそれを受けてどの様な行動をしたら良いか考える。このことが互いに成長する上で大事です。このような信頼関係とコミュニケーション能力を大切にしたいですね。

中央総合会計 代表税理士 井内 敏樹

りつらよッバカが  
英雄なのだ

今を生きる！

## 先人の言葉

「ギャグ漫画の王様」といわれた赤塚不二夫の言葉。大成した者の多くは世の常識にとらわれない。「は？何をバカなことを」と笑われるくらいでちょうどいいのだ。

## 【諦める力】

400mハードル日本記録保持者で「侍ハードラー」と呼ばれた為末大氏の著書。タイトルから受ける印象とは異なり、「手段は諦めてもいいけれど、目的を諦めてはいけない」と論理的に語りかけます。挫折したり悩んでいる人に届けたい一冊です。

