

# 篠川事務所の”ホット”通信

2016年5月号

税理士・中小企業診断士 篠川徹太郎事務所

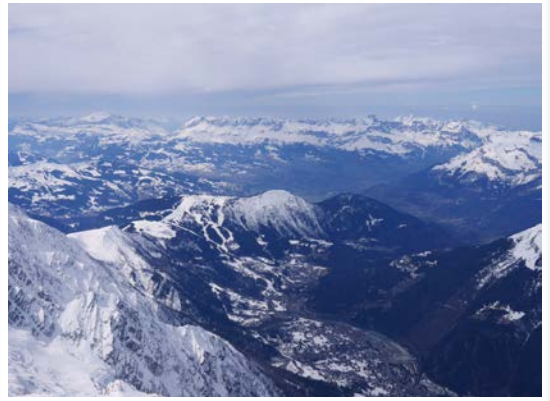
〒226-0003

横浜市緑区鴨居3-1-9-201

電話：045-530-3727 F A X：045-530-3728

<http://shinokawa-office.com>

(2016年5月から住所・電話番号が代わりました)

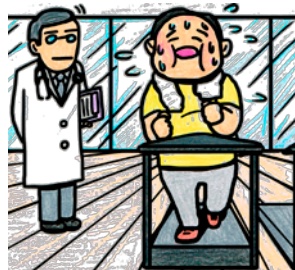


ホットな話題をほっとするような分かりやすさでお伝えする“ホット”通信・・・VOL.21をお届けします。

前号でご案内の通り、5月連休中に事務所の引っ越しを行いました。新事務所はJR横浜線・鴨居駅から徒歩2分、駅からは随分と近くなりました。お近くにお越しの際は是非お立ち寄りください！

## 【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、余暇にはいつもきままって日常の生活を一緒にしているたり、常に生活費や学資金、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せんが、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は、その給付の目的となった医療費の金額を限度として差し引き、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控除の対象になります。

## 【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。



## 【今月の教えてキーワード：偶発債務】

現時点では履行すべき債務ではないが将来、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。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といった事例が該当する。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「注記」し、負債となる可能性が高まった時点で「引当金」として計上、債務として確定した時点で「負債」へ計上される。

## 【「うまい指示」と「まずい指示」】

子どもの頃は親に学生時代は先生に、「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すか。会社では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。この場合、上司の指示が部下にちゃんと伝わっているかどうかまずはそこから考えてみる必要があります。



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」なのか。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「やった」「やらない」を評価できません。評価できない指示は「まずい指示」の典型かもしれません。「先月に注文をしてくれた客先には週に一度、顔を出して、使い方で分からないことはないかを直接確認しておくように」。こうした具体的な指示なら部下は自分のやるべきことをイメージできます。上司と部下との間で「定期的」や「顧客フォロー」の認識がずれることもありません。指示に対する行動を評価することもできるでしょう。「うまい指示」の条件は、第一に相手が指示の内容を具体的にイメージできること。具体的にイメージできないと実際の行動が伴わず、口先だけの「分かりました」になりがちです。次に、評価できる指示であること。「売り上げアップ」は一見評価できそうですが、どの程度が「売り上げアップ」なのかが不明瞭です。その点、いわゆる数値目標なら結果は一目瞭然で評価も可能になります。具体的で評価可能な「うまい指示」には、最低でも「いつまでに、何を、どうするか」が必要でしょう。「顧客と信頼関係を築いてこい」のひとことで信頼関係を築いてくる部下は優秀ですが、ごく少数だと思ったほうがいいかもしれません。言葉だけ投げかけても部下に行動を促すことは困難です。具体的なイメージができるからこそ、人は行動に移すことができるのではないのでしょうか。

りころよりバカが  
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。

## 【再生に挑む】

銚子市立総合病院が平成20年に全面休止、というニュースは驚きをもって受け止められましたが、そこに至るまで経緯とその後の進展が良く分かる本です。地域医療の再生も結局は人である・・という結論は事業再生の課題と重なり合うものです。

