

法人事業概況説明書

F B 1 0 0 6



別添「法人事業概況説明書の書き方」を参考に記載し、法人税申告書等に一部添付して提出してください。
 なお、記載欄が不足する項目につきましては、お手数ですが、適宜の用紙に別途記載の上、添付願います。

整理番号 **1 2 3 4 5 6 7 8**

法人名	屋号()	事業年度	自平成 3 0 年 4 月 1 日	税務署 処理欄
	サンプル株式会社	至平成 3 1 年 3 月 3 1 日		
法人番号	電話(03) 3456 - 7890	自社ホームページの有無	<input checked="" type="checkbox"/> 有 (自社ホームページアドレス) http://xxx.xxx.xxx	
			<input type="checkbox"/> 無	

この用紙は「このまま」でください

1 事業内容	(その他の小売)業 文具・事務機販売業	2 支店・子会社の状況	(1) 国内 支店・店舗数 3	(2) 国内 国内子会社の数	3	
		支店	支店・店舗数 1	海外子会社の数	0	
		海外	所在地1 台湾 従業員数 1 0	所在地2	従業員数	
		3 海外取引状況	(1) 取引種類 <input type="checkbox"/> 輸入 <input type="checkbox"/> 輸出 <input type="checkbox"/> 無	(2) 取引金額(百万円)	8	
			輸入相手国 中国 主な商品 ブックエンド		7	
			輸出相手国 台湾 主な商品 ボールペン			

4 期末従業員の状況(単位:人)	(1) 常勤役員	0	5 P C の利用状況	(1) <input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	(2) Windows <input type="checkbox"/> Mac <input type="checkbox"/> Linux <input type="checkbox"/> その他 ()	8 経理者の状況	(1) 区分 氏名 代表者との関係
	販売員	0		(3) P C の利用形態 <input type="checkbox"/> 財務管理 <input type="checkbox"/> 給与管理 <input type="checkbox"/> 在庫・販売管理 <input type="checkbox"/> 生産管理	(4) 現金 R4 登美男 <input type="checkbox"/> 親族 <input type="checkbox"/> 他人		
	事務員	0		(4) 会計ソフトの利用等 <input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	(5) 源泉徴収 対象所得 <input type="checkbox"/> 給与 <input type="checkbox"/> 報酬・料金 <input type="checkbox"/> 利子等		
	計	0		(5) 会計ソフト名 R4	(6) メールソフト名		
	計のうち代表者家族数	0	(6) データの保存先 <input type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> 外部記録媒体 <input type="checkbox"/> P C サーパー	(7) 電子商取引 (インターネット取引) <input type="checkbox"/> 有・売上 <input type="checkbox"/> 有・仕入 <input type="checkbox"/> 有・経費 <input type="checkbox"/> 無	(8) 当期課税売上高 (単位:千円)		
	計のうちアルバイト数	0	(2) 販売チャネル <input type="checkbox"/> 自社HP <input type="checkbox"/> 他社HP	(9) 役員又は役員報酬額の異動の有無 <input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無			
(2) 賃金の定め方	<input type="checkbox"/> A 固 定 給 料 <input type="checkbox"/> B 歩 合 給 料 <input type="checkbox"/> A B 併 用						
(3) 社宅・寮の有無	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無						

10 主要科目(単位:千円)	売上(収入)高	1 9 9 7 5 5 3	特別損失	0
	上記のうち兼業売上(収入)高	0	税引前当期損益	5 6 6 3 2 8
	売上(収入)原価	1 0 1 0 4 9 1	資産の部合計 (負債の部合計+純資産の部合計)	2 9 8 7 0 7 5
	期首棚卸高	0	現金預金	2 0 1 8 7 4 7
	原材料費(仕入)高	3 5 7 9 8 4	受取手形	3 5 1 5
	労務費	2 8 3 1 9 5	売掛金	5 8 0 6 3 0
	外注費	0	棚卸資産(未成工事支出金)	3 3 7 0 2
	期末棚卸高	0	貸付金	0
	減価償却費	0	建物	3 8 7 0 0
	地代家賃	0	機械装置	6 4 4 2 8
売上(収入)総利益	9 8 7 0 6 2	車両・船舶	1 1 0 6 2	
役員報酬	2 1 4 0 6	土地	1 3 5 0 0 0	
従業員給料	1 0 6 4 2 4	負債の部合計 (資産の部合計-純資産の部合計)	1 2 2 7 7 7 9	
交際費	1 1 4 2 2	支払手形	8 4 8 3	
減価償却費	0	買掛金	2 8 8 2 3 4	
地代家賃	7 2 0 1 3	個人借入金	0	
営業損益	5 6 7 0 8 1	その他借入金	1 4 2 0 0	
特別利益	0	純資産の部合計 (資産の部合計-負債の部合計)	1 7 5 9 2 9 6	

注4 11代表者に対する報酬等の金額	報酬 2 4 0 0 0	貸付金	0	仮払金	0
貸借料	0	借入金	0	仮受金	0

12 事業形態	(1) (兼業種目) (兼業割合) %		概ね良好		13 主な設備等の状況		
	文具販売業 70.0						
	その他 30.0						
14 決算日等の状況	(2) 事業内容の特異性		販売の形態		16 税理士の関与状況		
			A. 店頭陳列販売 50.0% B. 受注販売 40.0% C. 訪問販売 5.0% D. その他 5.0%				
15 帳簿類の備付状況	(3) 売上区分		現金売上 78.0% 掛売上 22.0%		17 加入組合等の状況		
18 売上の状況	帳簿書類の名称		(4) 関与状況		19 当期の概要		
	受注簿		<input type="checkbox"/> 申告書の作成 <input type="checkbox"/> 調査立会 <input type="checkbox"/> 税務相談 <input type="checkbox"/> 決算書の作成 <input type="checkbox"/> 伝票の整理 <input type="checkbox"/> 補助簿の記帳 <input type="checkbox"/> 総勘定元帳の記帳 <input type="checkbox"/> 源泉徴収関係事務				
18 月の売上の状況	売上	締切日	25日締め	決済日	翌月末支払い	16 税理士の関与状況	
	仕入	締切日	20日締め	決済日	翌月末支払い		
	外注費	締切日		決済日			
	給料	締切日	20日締め	支給日	翌月末支払い		
	帳簿書類の名称				(役職名)		
	受注簿						
	発注簿						
	製品受払簿				(役職名)		
					営業時間 開店 10時 0分 閉店 21時 0分		
					定休日 毎週 (毎月)水 曜日 (日)		
	月別	売上(収入)金額	仕入金金額	外注費	人件費	源泉徴収税額	従業員数
		主な業種目 兼業種目	主な業種目 兼業種目				
	4月	千円 173,306	千円 38,130	千円	千円 34,007	円	千円 人 25
5月	158,436	35,715		32,624		24	
6月	145,994	32,353		39,348		25	
7月	146,265	32,582		30,978		25	
8月	147,377	32,732		31,158		25	
9月	146,198	22,815		31,276		25	
10月	145,952	22,184		30,818		24	
11月	140,561	21,406		30,326		23	
12月	160,847	38,084		35,347		24	
1月	171,256	37,949		33,956		24	
2月	313,936	21,036		21,742		25	
3月	147,425	22,429		39,440		26	
計	1,997,553	357,415		391,020		295	
前期の実績	1,410,000	287,415		211,020		149	
19 当期の概要 当期は、前期からの見込み客による売上が多く、売上高前年対比で、約140%と好調であった。 翌年度の見込みについては不安もあるため当期においての増員は行えなかった。 メーカーとの単価交渉は、スムーズで、展示会などの催し物の前に仕入値を下げてもらうことで、何とか利益も出ている。 今後の課題は、パート社員研修と、営業担当者の増員である。							