

# Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

## 圧倒的な質は圧倒的な量から生まれる！

### ● ネット時代の価値観

人それぞれに別の価値観があるように... 国には国の価値観、時代には時代の価値観があることは最近の報道でもよく分かります。領土問題などは、双方の国の価値観が食い違う典型的なものなのかもしれません。

そして、高度情報化社会が作り出した時代の価値観だな~と思うのが、ネット世代が作り出した「結果だけを求める価値観」のような気がします。カーナビに目的地を入れると一番近い道筋が表示され、その指示に従って走れば一番効率的に目的地に着くことができる。渋滞があつたり、工事があつたら、それもカーナビが情報を感知して迂回路を選択して示してくれる。自分は何も頭を使わず、何も判断しなくても、指示通りに動けば目的地に着くことができる。最近の30代半ば以下の人たちを見ていると「目的地に着くという結果をいかに効率よく簡単に手に入れる」ための手段は何か?ということに意識のほとんどが向いているように感じます。つまり、どれだけ高性能で間違いのないカーナビを持つかが問題のようです。

### ● 真の実力とは

しかし、効率よく安易に手に入れた結果は... ネットで拾った答えだったり、誰かが作ったプログラムの指示通りに動いた結果だったり、見た目は立派だけど自分の実力とはほとんど無縁のプロセスなしに得た陳腐な答えでしかないことに自分が心のどこかで気づいているので... 若者の多くが真の「自信」を持つことが出来ず、精神的に脆弱で逞しくなれない結果に結びついているような気がしてなりません。

本当の実力とは、広大なグリーンランドの雪原や太平洋の真ん中を一人で旅するように、自分で地図や海図を読み、天候を読み、情報を分析しルートを決めて、フレキシブルに状況に応じた判断を繰り返しながら、目的地に到達する力を言います。

仕事を通して身につけなければならないのも、そういう能力や技術や判断力を身につけることによって、自分の力で目指す最大限のゴールを設定し続けられる価値観や、その先にある最終的な目的を追求するモチベーション力、そしてなによりも物事を「判断できる力」なのです。

それが、本当に「質の高い仕事ができる自分」になり、真の自信と実力を作る元になるのです。

### ● 真の実力はプロセスにより創られる

もし「質の高い仕事」ができる「真の実力」を身につけた自分になりたいと願うならば... 安易に手取り早く効率的に「質の高い仕事」という結果を追い求めるのではなく、まったく逆に、まずは人の3倍以上、圧倒的な量をこなすことだと思います。それは一見まわり道のように見え、無駄に苦勞して量を追求することはバカらしく低レベルのここのように感じるかもしれません。しかし... 「圧倒的な量が、圧倒的な質に転化する」という有名な言葉があります。ピカソは、生涯に、およそ13,500点の油絵と素描、100,000点の版画、34,000点の挿絵、300点の彫刻と陶器を制作したと聞いたことがあります。あの世紀の大天才にして、この量... そこから質が生まれてきたのです。

もう一度自分に問うてみよう... 「自分の行動量はどれほどのものか?」お手軽で陳腐な効率の中から質の高いものは生まれません! まずは、周囲の普通の人の3倍働いてみよう! それが、普通の人の3分の1の労力で3倍の「質」を生み出せるプロになるための... バカみたいに効率が悪く、誰が見てもアホらしい、でも、平凡な私たちが本質的な成功を手に入れるための唯一の生き方なんだと思います。

◆ **生命保険料控除の改正について**

平成22年度の税制改正において、平成24年分以降の所得税に係る生命保険料控除の仕組みが大幅に改正されたため、平成23年以前に契約した保険と平成24年以降に契約した保険とで取り扱いが異なります。これにより、保険料を昨年より多く支払ったにもかかわらず、控除額は昨年より少額になるというケースが発生することが考えられます。そこで今回は所得税に係る生命保険料控除の主な改正点と注意しなければならない点について説明させていただきます。

● **改正の内容**

① 控除枠の区分

平成23年以前の契約分について控除枠は「一般生命保険（介護医療保険を含む）」「個人年金保険」の2つでしたが、平成24年以降の契約分から「介護医療保険」が独立の控除対象となり、「一般生命保険」「介護医療保険」「個人年金保険」の3つとなります。

② 最高控除額

平成23年以前の契約分について最高控除額は「一般生命保険（介護医療保険を含む）」「個人年金保険」各5万円の合計10万円でしたが、平成24年以降の契約分から「一般生命保険」「介護医療保険」「個人年金保険」各4万円の合計12万円となります。

	平成23年以前の契約分	平成24年以降の契約分
控 除 枠	1. 一般生命保険 (介護医療保険を含む) 2. 個人年金保険	1. 一般生命保険 2. 介護医療保険 3. 個人年金保険
最 高 控 除 額	各5万円、合計10万円	各4万円、合計12万円

③ 控除額の計算方法

	年間保険料の合計額	控除額
平成23年以前の契約分	2万5000円以下	支払額
	2万5000円超5万円以下	支払額÷2 + 1万2500円
	5万円超10万円以下	支払額÷4 + 2万5000円
	10万円超	5万円
平成24年以降の契約分	2万円以下	支払額
	2万円超4万円以下	支払額÷2 + 1万円
	4万円超8万円以下	支払額÷4 + 2万円
	8万円超	4万円

● **注意点**

① 昨年以前の契約分と今年の契約分が混在するケース

昨年以前の契約分は従来の区分・計算方法が適用され、今年契約分については新制度が適用されるため取り扱いが異なります。

② 更新型の保険に加入しているケース・転換したケース

更新型の保険は、昨年以前に契約していても今年更新されれば今年の新規契約として扱われ、転換した場合も同様に新規契約となります。

※転換…以前の契約の積立部分や積立配当金を下取価格として新契約の一部に充てる保険の見直し方法

③ 一般生命保険と介護医療保険の区分

死亡保障と介護医療保障が組み合わされた保険に今年加入した場合、名称上、介護医療保険に見えますが保障内容によっては一般生命保険に区分されるケースがあります。

その他詳細を確認したい方、ご不明な点がある方は担当者までお問い合わせ下さい。

先月の「教育」についての記事にはメールやお手紙をいただきましたが、今月はその続きで「育てる」ことについてです。今月も過去の事務所ニュースの主要な記事の中から抜粋しました。

【2007.06事務所ニュースより】

## ★ 育てることの難しさ

上司の仕事が部下を鍛え組織の目的を達成することであるならば、その最大の役割は部下の「教育」にあります。「教育」とは文字通り「教える」と「育てる」の二つから成っていますが、「教える」ことは比較的容易だと言われます。教えるとは、部下の持っていない知識や情報を与えてあげれば済むからです。そして本人も自分の持っていなかった知識や情報を知るという喜びや満足感を感じ易く、素直に上司に感謝してこれを受け入れやすいからです。

これに対して、「育てる」ことの難しさは、経験を積みば積むほど身に沁みて解ってくるというのが正直なところではないでしょうか。なぜなら「育てる」とは、本人が気付かない、本人にとってとても大切な、本人の中に隠されている世界を上手に引き出し気付かせるという意味だからです。これは単なる知識ではなく智慧であって、情報ではなく価値なのだと思います。その人の心の中に隠れた本質的な価値を見つけて、これを引き出し、気付きを与えることにより、はじめてその人は新しい自分に出逢い成長するのです。育つとは成長するということだからです。

しかし、人は皆、過去の体験で身につけた“自分の殻”を身にまとっています。本来ならば「やどかりが“自分の殻”を自分だと思っているとすれば変だと思ふ」はずなのに、人は“自分の殻”を自分だと言い張り、何か失敗や不安があると、すぐに後ずさりして自分と外の世界との境界線であり縄張りである慣れ親しんだその殻の中に閉じこもり、それ以上深く考えることを止め、自分の“我”の世界に閉じこもってしまいます。

人を「育てる」のが難しいのは、その人を“我”という“殻”の中から引き出して、本当の自分に気付かせる必要があるからなのです。なぜならば、“殻”の本質は、自分を護ってくれる防波堤ではなく、自分の成長を止める“檻”そのものだからです。

しかし、多くの場合、人は慣れ親しんだ“自分の殻”から自分を引き出そうとする相手を、恐れ、恨み、反発します。そして、殻に閉じこもる臆病な人は、殻の中の本当の自分（思想）を曝け出してしまいそうなことから距離を置き、知識や情報（能力）を身につけることにより自分を守ろうとします。それが、グズグズで不安定な基礎の上にビルを建てるような努力であることには気が付きません。

つまり、「育てる」という立場に立つためには、相手に感謝されるどころか、恐れられ、恨まれ、反発を受ける可能性があるということを知覚した上で、もし、そうであってもすべては自分が上手く引き出し気付かせることの出来なかった自分の未熟さに責任があると思える強さを持つ必要があるのです。

なぜなら、“自分の殻”に閉じこもるのは「弱さ」の顕れなのですから、弱いものを追い詰めてしまった責任は、すべてが育てる側にあるからです。

まず、育てる側の自分自身の“自分の殻”を脱ぎ捨てるために、自分の目指すものと目指す理由を自らに問いかけながら... 自身の価値観を高めていく必要があります。

愛情がなくても人に物を教えることは可能です。しかし、人を育てるには愛情が必要です。相手の成長を心から願って、愛情を注ぐ相手の恐れや恨みや反発とまで闘い続けなければならないからです。

「無償の愛」という言葉がありますが、「人の上に立つ」ということはとても尊いことだと言われる所以がそこにあるのです。そのことを心に刻み... 自分と部下の成長のために今日も闘いましょう！

## ★ 相続税調査の実態

今回は相続税調査で特に追求される内容と今後の動向をご紹介します。追求される内容が事前に把握できていれば十分な対策を講じることができます。

### ■ 厳しい追求

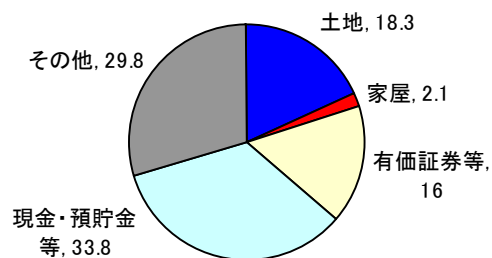
相続税の調査は、相続税申告後から約1～2年の間に調査が行われます。調査にやってくるまでにはタイムラグがありますので若干の数字の誤差はありますが、平成22年の事務年度（平成22年7月～23年6月まで）における相続税の調査件数は13,688件（前年13,863件）でした。この調査件数に対応すると考えられる平成21年度（1月～12月）の相続税の申告件数（相続税の納税が発生する申告に限る）は46,438件でしたので申告に対する調査割合は約30%となります。この調査件数13,688件のうち約85%にあたる11,276件で申告漏れ等による追徴課税が行われています。

相続税の納税が発生した場合は約3割の確率で調査が行われ、調査が行われたほとんどで申告漏れ等を指摘され追徴課税を納めていることとなります。

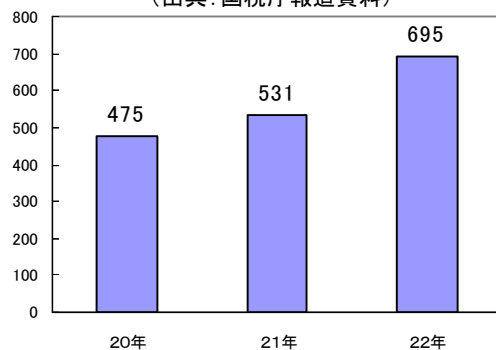
### ■ 名義預金と海外資産に要注意

申告漏れ等として追徴課税の対象になった財産の種類は右図①のとおりです。現金・預貯金及び有価証券等の金融資産の占める割合が49.8%と半分を占めています。金融資産の占める割合が増えてしまう理由は特に名義貸しが挙げられます。見かけ上の名義は妻や子供等の相続人ですが、実体は亡くなった被相続人が原資を出していた場合で、名義が被相続人でないことから相続財産として扱わず申告漏れになってしまうケースです。このような場合は、事前に贈与税の申告、納税を行うことで対処することが出来ます。最近では海外の金融資産に対する調査件数も増えています。（右図②）平成20年事務年度における海外資産関連の調査件数は475件でしたが平成22年では695件と約1.5倍に急増しており、国内のみならず海外の金融資産に対しても税務当局が監視を強めています。

図①平成22年申告漏れ相続財産の構成比(出典:国税庁報道資料)



図②海外資産の調査件数(出典:国税庁報道資料)



### ■ 今後の動向は？

税務当局は個人の海外資産の監視を強めています。平成24年度の税制改正で「国外財産調書」の提出制度が創設されました。これは、一定額以上の国外財産を保有する個人に対して保有財産に係る調書の提出を求めるものです。この制度は平成25年末における保有状況から提出が必要となります。

また、今後の税制改正で相続税は基礎控除と最高税率の引き上げが行われる可能性がありますので、十分に注意が必要です。早期に対策を行うことで相続税の納税、調査の不安を取り除くことが出来ます。まずはお気軽にご相談ください。



### （株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

相続税は調査において、被相続人の生前の生活が聞かれます。その上で、厳しい追求をされる恐れがありますので十分な対策が必要です。専門知識のある（株）横浜総合フィナンシャルへお気軽にご相談ください。

### 目標の高さが発想の転換（革新、改革、改善）を生む

頑張ることも大切ですが、発想を変えることは、もっともっと大切です。

普段20分かかるところまでの道を15分で行こうとすれば急ぐという今までの延長線上の努力や頑張りの範囲内ですが、5分で着こうとすれば自転車やバイクという発想の転換が必要になります。ただ頑張るのではなく発想を切り替える…それが成長の基盤です。

★本や講演やお客様のお話の中から、「これは自分の生き方に取り入れよう」と感じたことをノートに書きとめています。そのノートの中から一言…（v o l . 5 4）

- ★ ある団体の広報部に所属しています。広報部といっても、その団体に所属している会員の方々から寄せられる原稿を校正するのが主な仕事です。そのため色々な方の原稿を読む機会が増えました。その団体が行う行事や研修会の報告のほか各会員の近況報告のようなものもあります。その中には自分の思いが先行してしまい、他人には少し読みづらかったり文章が理解しにくいと感じるものがあります。せっかくの思いも伝わらなければ仕方ありません。自分も文章を書く時には気を付けなければいけないと思います。 **(KARINO)**
- ★ 来年度の経営計画策定の時期になりました。（と言っても、まだまだ今期のラストスパートもありますが）今年1ヶ月以上の長期に渡り代表の泉が出張に出ることが3度ありたくさんのことを学びました。最初は緊張で何も分かりませんでした。2度目は自由と責任は比例することを体感し、少し楽しむ余裕ができました。3度目の今、経営計画と向き合うにあたり今までの自分の枠とは異なる観点で考えている自分がいます。経営理念、事務所の歴史、社会全体と事務所と個人の関係性…深い思考の秋となりそうです。 **(YAMAMOTO)**
- ★ 10月の3連休、遅めの夏休みをとって新潟の実家へ帰省してきました。今回は、祖父と祖母の法事参加も兼ねていたため、親戚一同が集まり懐かしい時間を過ごすことができました。法事の際、私と同世代のお坊さんから『今のあなたがここに在るのは全て縁によるのです』との講和を伺い、自身の親族との関係性や、これまで出会ってきた全ての人達との『縁』に関して改めて考えることができました。チャンスとは全ての人に平等に与えられるが、それに気づくかどうかはその人の『感謝の心』次第だと思えます。 **(TOCHIKURA)**
- ★ ネパール・ヒマラヤへの出発3日前にこの原稿を書いています。このニュースがお手元に届く頃にはベースキャンプ（4900m）から頂上に向けた高度順化とルート工作の真最中だと思います。予定通りならば10月24日にベースキャンプを出発し、キャンプ1～4と高度を上げ10月28日に人生初の7000m、ヒムルン・ヒマール（7126m）のピークに立つ予定です。公募隊員6名のうち、私を除く5名全員が既にマナスル（8163m）の登頂経験者。北大隊の初登頂以来日本人の記録は新大隊以外には見当たらない登頂者の少ない未知の山。55歳にして人生最難の環境に身を置くことになるかもしれませんが、未知への憧れに心が熱くなります。死の匂いの充満する環境の中で、追い詰められた瞬間に青白く燃え上がる巨大な力に対する怒りにも似た壮心の闘志、30年ぶりの本気の戦いにワクワクします… まだチョットだけアドレナリンが残っていたようです（爆）気を付けて行ってきます。 **(IZUMI)**



## 横浜総合事務所グループ

税理士法人横浜総合事務所

株式会社横浜総合マネジメント／有限会社FMIコンサルティング／株式会社横浜総合フィナンシャル

< 横浜総合ASP推進センター / 横浜総合M&Aセンター >

### セミナーのご案内

※関与先値引き有り

#### ★ “将軍の日” 中期経営計画作成セミナー

**自社の5年後のあるべき姿と、そのための経営課題を明確にするための一日!**

日時：平成24年11月15日(木)／10時～18時

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：5社限定 料金一社 52,500円 関与先割引 26,250円

昼食代込 (お二人迄参加可)

#### ★ “新・横総経営塾” 毎月開催、経営者セミナー <※※※会員募集中※※※>

**第22回「経営戦略の策定と戦略実行の仕組み」**

講師：株式会社 若山経営 代表取締役 若山 恵佐雄

日時：平成24年11月14日(水)／16時～18時、終了後実費にて懇親会

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：都度参加会費 3,000円

#### ★ “経理改善プロジェクト” 財務分析セミナー

**「これだけは知っておきたい! 決算書の見方」**

講師：株式会社 横浜総合マネジメント スタッフ 遠藤 俊輔

日時：平成24年11月13日(火)

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：参加費 3,000円

### ネットワーク

日本大通り法律事務所、小越司法書士・行政書士事務所、小俣不動産鑑定士事務所

(株)人材経営センター、(株)日本M&Aセンター、(株)船井財産コンサルタンツ

(株)事業パートナー、(株)FPG、(株)経営改善支援センター

(株)パワーズプロジェクトマネジメント、NMC 税理士法人税務総合対策室、BDO 税理士法人

(株)日本エスクロー信託、ベンチャー支援機構MINERVA(支援会員) 他

〒231-0021 横浜市中区日本大通 17JPR横浜日本大通ビル 10F

横浜総合事務所グループ／TEL045(641)2505、FAX045(641)2506

ホームページ <http://www.yoko-so.co.jp/>

「経営者へのメッセージ」「癒しの森暮らし」のブログにもつながります