

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

夢を持ち、挑戦し、変化し、成長しつづけます！

10代半ばから20代半ばまでちょっとだけ真面目に山登りをしました。エベレスト南壁隊の登攀リーダーやらアルプス三大北壁の完登者などがある日本でもトップクラスの先鋭的なクラブの仲間達との、死と隣り合わせのとても濃密で刺激的な時間は、今の自分の価値観のすべての基盤となっています。

それから山に行かない30年... 仕事も子育ても、山登りと同じくらいに刺激的で楽しい時間でした。一日18時間働いて一年に5日しか休まない年もありましたが、自分が「社会を動かし、時代を創っている」と実感できる、ガムシャラで刺激的で充実した時代でした。でも、ちょうど50歳を過ぎた頃、気がつく... 365日の飲酒と一日2箱のタバコ、高血圧、動脈硬化、脂肪肝、三ヶ月に一度の痛風... ガムシャラな時代のツケとストレスが貯まって、体重は85キロを超え、駅の階段は途中で休まないと登りきれないボロボロの身体に成り果てた自分がいました。

そんな時、先輩のヒマラヤ壮行会で30年ぶりにクラブの仲間と会いました。そろそろ定年を迎え始めた先輩たちはマッキンレーだアコンカグアだヒマラヤだアルプスだといっぺんに海外に飛び出し始め、いい歳して30年前と何一つ変わらず「冬の幽ノ沢V字状岩壁の新ルートが...」などと狂ったことを話合っています。「この人たちは何者なんだ、絶対に頭がおかしいぞ」と思った瞬間に... 自分の心の奥底に隠れていた「頭のおかしい自分」が若いころの記憶と一緒にムクムクと鮮明に蘇ってきました(爆)その時に、「頭のおかしい自分」が...「60歳までにエベレストに行こう」と決めました。

あれから5年... あれほど何度も挫折していたダイエットもクリアして、体重10キロ減、禁煙、節酒、週2回のジム通いで、健康診断では悪いところが一つもなくなりました。そして、二人の娘たちが社会人として巣立って親の役割も果たし、どんな壁やプレッシャーにもしなやかに立ち向かえるタフな後継者も育ち... いよいよ機が熟し、冷たい風を切って前に進む時がやってきたようです。

明日から高所トレーニングを兼ねてアイランドピーク(6189m)に一ヶ月間遠征します。その後は9月にマナスル(8163m)、来春エベレスト(8848m)、観光登山にしか過ぎませんがとりあえずは地球のてっぺんに立ちたいと思います。その先は... 中学生の頃から夢だったアマダブラムかな(笑)

結果がどうなるかは分かりません... でも、夢に向かって歩き続けることが大切なんだと思います。人生の価値は「何を成し遂げたかではなく、何を目指して歩き続けたか」にあるのですから。そして、社風でもある「夢を持ち、挑戦し変化し成長し続ける」ことを娘たちや後輩たちに背中ですすためにも...

黙って送りだしてくれる家内に心から感謝して... 頭のおかしい自分が「内なる心の叫び」のままに夢を追い求められる環境を作り心から応援してくれるパートナーや仲間感謝して...「そうそう先生の役目は実務じゃなくて夢を追いかける後ろ姿を皆に見せることだよ、だって、それが経営の原点だって教えてくれたじゃないですか」と温かい言葉で元気を授けてくださるお客様に心から感謝して...。楽しく元気に、気をつけて行ってきます！ありがとうございます。



◆ 宴会費用の税務上の取り扱い

この時期には、お花見や新入社員歓迎会など、会社でも“宴会行事”が多いのではないかと思います。しかし、そこで注意しなければならないのは、会社側が負担した宴会費用の税務上の取り扱いです。今回は、どのような内容ならば費用として認められるのかどうか、事例を挙げさせていただきます。

● 福利厚生費として認められる範囲

社内でお花見などの宴会を開く際には、1次会だけではなく、2次会、3次会を開くケースがあるかと思いますが、ここで注意したいことは、福利厚生費として認められるのは「1次会」の費用までという点です。屋外でお花見をした後、場所を移して居酒屋やカラオケなどを利用した際にはご注意ください。

ちなみに、2次会、3次会の費用はどうなるのかというと、こちらは社内交際費として取り扱われることとなります。社員同士の“飲み会”の費用が交際費ということに違和感があるかもしれませんが、福利厚生費の範囲を超えた社内飲食代は、税務上は交際費として扱われます。

● 給与課税となる事例

上記では1次会の費用は福利厚生費となると記載しましたが、例え1次会の費用でも、給与と判断される場合があります。合わせて参考にしていただきたいと思います。

- ① 全社員を対象とした行事でない場合
- ② 掛かった費用が常識的な範囲を超えている場合（1人当たり5千円程度が目安）

よくある具体的な事例としては以上の2点です。①のように特定の社員を優遇するものや、②のように一般的な福利厚生の範囲を超えているものは、特別な利益の享受として給与課税となってしまいますので、ご注意ください。

● 取引先などを招いた場合

お花見のような宴会に、取引先を招く場合もあるかと思います。この場合の宴会費用は、基本的に全額交際費として扱われることとなります。

交際費は、資本金1億円以下の中小企業であれば以下の算式による範囲内は費用として認められています。
(算式) 年間600万円以下の交際費 × 90%

年間で600万円を超えた部分の交際費については費用として認められません。

600万円という上限があるわけですが、この際には「交際費の5千円特例」の適用をすることが有効です。

「交際費の5千円特例」とは、「一人当たり5千円以下の一定の飲食費」については交際費から除外することができる、というものです。今回の事例のような宴会では掛かる総額の費用も大きい一方、参加する人数も多い場合が多いため、この規定の適用を受けられる可能性は十分に高いです。

適用を受けるためには、日付、場所、取引先の氏名、参加人数を記録しなければならないため多少面倒は伴いますが、ぜひご活用下さい。

ちなみに、「一定の飲食費」とは取引先を招いた費用であることが要件となるので、上記で記載した社内宴会での2次会、3次会の費用は含まれません。この規定を適用出来ませんので、ご注意ください。

お花見や宴会など、楽しい行事でこのような内容はあまり考えたくないものですが、後になっても「楽しい宴会」として記憶に残せるよう、是非ご参考にして頂ければと存じます。

その他、詳細な制度内容を確認したい方、ご不明点のある方は担当者までお問い合わせ下さい。

★ ただの不況じゃないでしょ! ?

リーマンショックだ、東北大地震だ、と色々な理由で景気の低迷が続いていますが... 本当にそれが理由なんでしょうか? 日本の不況の根っ子は「ただの不況」ではなく、「人口減少に伴う不況」だということを明確に認識して、この「すでに起きている未来」に対する対策を立てる必要があります。ドラッカーの言葉の通り、「未来は予測するものではなく、すでに起きている未来を通して予期するもの」なのです。

● GDPが200兆円消える!

国立社会保障・人口問題研究所の推計によると、これから50年で日本の人口は4000万人以上減ります。分かりやすく言えば、一年ごとに新潟市レベルの巨大都市が一つずつ消えていくのです。しかも、消えるのは働き盛りの若者や中年ばかりで、日本は「8人中3人が老人」という人口構成の国になるのです。

国立社会保障、人口問題研究所資料	総人口	年少人口 (0~14才)	生産年齢人口 (15~64才)	老年人口 (65才以上)
2010年	1億2806万人	1684万人	8173万人	2948万人
2030年	1億1662万人	1204万人	6773万人	3685万人
2060年	8674万人	791万人	4418万人	3464万人

日本は人口減少で年金カットや医療費の自己負担の増大等々の社会保障崩壊の危機に瀕していますが、企業はもっと大変です。1億2700万人の人口が8000万人に減少すれば市場は4分の3に縮小し、年金を減らされた老人ばかりになり購買力はますます減退するのです。

主要大企業が参加している(社)日本経済調査協議会が発表した「人口減少時代の企業経営」というレポートには、日本の人口減少を「大きな戦争も疫病も無い状態での人口減少は、人類にとって初めての経験」であるとの危機感を露にし、「市場は縮小し、それに対応する供給力も減退する。もし労働生産性の上昇がなければ、日本のGDPは2025年には16%、2050年には40%も縮小する」と警告しています。

● 日本の未来図は?

- ・ 余暇需要は減少し、消費者に支持されないレジャー産業は衰退する
- ・ 過疎化が進み地方都市のローカル線は敗線となり、都市部での敗線も進む
- ・ デパートという業態は消滅し、将来はまったく違う箱物と成る
- ・ 購読者、広告企業数が減り新聞は10ページ程度となり、全国紙は2社程度に集約される
- ・ テレビの深夜番組もなくなり広告企業数も減り、民法キー局は3局程度に集約される
- ・ 人口減少により株価も下落し、証券会社、地銀は集約され、メガバンクも中国資本に取り込まれる
- ・ 私立学校の多くは閉鎖され、高齢者のためのスペースに転用される
- ・ 外食・交通・通信業界は4割減、住宅・菓子・飲料・洋服業界は3割減となる
- ・ 所有者不明の土地が増加し、居住地域の二割が無居住化となり、土地の投売りが始まる
- ・ 外食、ファミレス業界は消滅する
- ・ すでに公立病院の6割は赤字であり、小規模病院の倒産が相次ぎ医療難民が大量発生する

いかがでしょうか?これに対応し金融業界は「サービスの細分化と海外展開」をすすめて、食品業界も「新商品開発と海外進出」を急いでいます。また、人口減少・高齢化社会は人材の確保も難しくなり、さらに人口減少による「重税化」が進み、財布の紐はますます固くなります。

いよいよすべての企業を巻き込んだ「最後の闘いが始まります」。御社の商品戦略は?市場戦略は?海外進出はどうしますか?... 社長!御社の生き残りをかけた経営計画、経営戦略は??

★ 相続税の負担軽減対策 ～第三回：相続税の負担軽減まとめ～

第3回は前回までのまとめです。「生前贈与の活用」と「生命保険契約の活用」を改めて確認していただきます。実際に対策を行う際のご参考にお使いください。

■ 生前贈与により移転した資産を使い、生命保険契約を活用する

「生前贈与の活用」は、相続財産を生前のうちに相続人やその他の人へ贈与することにより、相続財産を減少させることで発生する相続税の負担軽減を狙うものです。早期に生前贈与を開始すれば相続財産のより多くを減少させて高い効果を発揮します。

1. 贈与税、相続税は共に最高税率は50%であり、高額な贈与及び相続があった場合には相続と比較して贈与税のほうが税負担は大きくなるが、少額の贈与である場合は逆に贈与の方が税負担は少なくなる。
2. 相続人（配偶者や子）が複数以上いる場合には、その相続人ごとに生前贈与を活用できるため財産分割の効果が増す。
3. 贈与相手を指定できるため、被相続人の意向を反映した財産分割が可能となる。

「生命保険契約の活用」はご家族の生活資金対策等として加入した生命保険金が相続税の負担を増加させ、当初計画していた程の資金が手許に残らないことへの対策として、生命保険契約の契約内容を工夫することで被相続人の財産から除き、税負担を軽減するものです。

1. 契約内容を契約者及び保険金受取人＝相続人、被保険者＝被相続人となるように契約する
2. 契約内容の確認や、税金の計算も含めて事前にシュミレーションをする必要がある
3. 相続人（契約者）に保険料の支払能力が必要となる

仮に、生命保険契約の活用を検討した場合は契約者となる相続人が保険料の負担をしなければならず、その資力に問題がある場合は、今回の生命保険契約の活用自体ができなくなってしまうかもしれません。そこで、前々回でご紹介した生前贈与を活用し、相続人の方へ財産を移転しその財産を資力として生命保険契約を活用します。これにより、生前贈与と生命保険契約の二つを活用した相続税の負担軽減対策が行え、それぞれ個別に行うよりも高い負担軽減効果が得られます。

■ まずは、相続に対するシュミレーションを行うことから

負担軽減対策とは、いったいどれくらいの相続税が発生するのかを知ることからスタートします。将来の相続税負担を知らなければ適正な対策は行えません。仮に上記の対策を実行しても相続人の方が負担する贈与税や所得税、住民税が相続税の負担軽減額を超えてしまうことも考えられます。活用の際には事前にシュミレーションを行い、手続き書類等の準備が必要です。

1. 事前に相続税のシュミレーションを行う
2. 生命保険契約を活用した場合の相続税負担軽減額を計算し、活用するかどうかの判断をする
3. 生前贈与を活用するため、毎年の贈与契約書、贈与税申告書等の書類の整備を行う

将来の相続に対して不安を感じていらっしゃる方、もっと詳しく知りたい方は弊社FPチームまでお問い合わせください。簡単なお相談から対策の実施まで事細かにサポートさせていただきます。



㈱横浜総合フィナンシャルの西尾です！

生命保険契約を活用した税負担軽減は、相続人の方が若く資力が十分でない場合には行うことができませんが、生前贈与を早期に開始しておくことで、資力をカバーすることができます。

どんな些細なことでも構いません、まずはご相談から何なりとお申し付けください。ご相談をお待ちしております。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

“ 仕事ができるということは「判断ができる」こと ”

小学校から大学まで16年間勉強しても仕事では役に立たない

それは判断する力は、知識や技術ではなく価値観だからだ (武蔵野 小山昇)

まさしく「仕事」とは何かを、分かりやすく示した言葉だと感心します。

どんなに勉強ができて成績が良くても、それは仕事のできることはイコールにはなりません。大切なのは「何ができるか」ではなく「何をすべきなのか」にあるのです。

★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 . 4 8)

★ ある社長さんに「どういう商品が売れるのですか」と伺ったところ、逆に「あなたは何を基準に商品を選びますか」と聞かれてしまいました。購入する物によって基準は異なりますが、私は多くの場合まず値段で選びます。1万円の物を購入する予定のときに10万円の物しか扱っていないお店には行かないからです。その次はデザイン、その次が品質です。いくら品質がよくてもそれがアピールされていなければお客様には伝わらないし、それはお互いにとっても“もったいない”ことなのだ、改めて気が付きました。 (KARINO)

★ 今月半ばより弊社代表の泉は1ヶ月ほどネパールへ遠征いたします(詳しくは本人のブログでご確認ください) 残して行く者、残る者、様々な思いが交錯しておりますが、何はともあれ55歳にもなって初めてのことに挑戦する姿勢は見事だと思います。いつでも現状に甘んじることなく、新しいことを創造する…横縞はそんな社風でありたいと思っておりますが正に地で行っているようです。負けてられません!お客様にもご安心頂けるよう、残る者一丸となって業務に取り組んで参りますので、よろしくお願い致します。(YAMAMOTO)

★ 先日、後継者育成塾を共催している、東京の会計事務所の創立60周年記念式典に参加してきました。現在の先生は2代目で、3代目となる息子さんも出席されており、100年企業を目標に、これからも成長を目指す心意気を感じました。会社の平均寿命が、新設法人では7年程度と言われる厳しい時代、何をもって会社存続の『付加価値』を生み出すのか。中小企業のように、戦力を分散できず、集中させなければならない規模の会社は、経営者を中心に、全社一丸となり『本気』で考える課題だと改めて痛感しました。(TOCHIKURA)

★ 2012年問題… 団塊の世代が65歳になり本格的に企業の世代交代時期に差し掛かる年として今年が注目を集めています。帝国データバンクの調査でも既に全国の後継者不在率は65.9%にも達し、中小企業の3分の2が後継者難というとんでもない状況が訪れています。私ども事務所のお客様でも、業績が悪くて事業を引き継げないのは仕方ないとしても、業績も良く無借金に近いのに「後継者が居ない」という事態が多発する異常な状況です。その時に必ず社長が考えるのが「借金も無いんだから、社員の誰かが引き継いでくれるだろう」という期待ですが… ハッキリ申し上げます。社員と経営者はまったく違う職種です。業務や仕事が優秀なことと経営ができることはまったく別の次元の話です。そこには『覚悟』が必要なのです。社員が引き継ぐ可能性は1%もありません… なんなら今すぐ期待している社員に問うてみてください。

そしてもう一つ大切なのは、「自分の人生と会社の未来は別だ」という意識です。どんなに元気でも60代になれば下り坂、その時には会社も下り坂です。だから、社長が65歳か後継者が35歳かのいずれか早い時期に事業承継すべきなのです。後継者が居なければ55歳を過ぎたら会社をどう終わらせるのか(M&Aや清算)を視野に入れて行動を起こさなければなりません。それが社長の最後で最大の責任です。(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5月17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16回「すぐに始められる経営改善策! 最新助成金・補助金活用法」

講師：株式会社 横浜総合マネジメント 代表取締役 栃倉 恒敬

日時：平成24年5月16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

★ “組織活性化プログラム” 経営革新実践セミナー

組織をモチベーションが高く筋肉質の「強い組織」に変える3ヶ月プログラム!

主催：株式会社経営支援センター&株式会社横浜総合マネジメント

日時：日程調整中 ※別途ご案内をさせていただきます

場所：横浜・関内周辺セミナールーム

募集：参加費 750,000円 (1社5名まで参加)

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

企業再生・承継コンサルタント協同組合、(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