

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

アイランドピーク(6189m)登って来ました！

4月の事務所ニュースを書いた翌日から約一ヶ月の予定で出発したヒマラヤ遠征は、トレッカーの聖地であるカラパタル(5540m)で高度順化を済まし、5月2日、予定通りアイランドピーク(6189m)に登頂しました。皆様には大変ご迷惑をお掛けしました。本当にありがとうございました。

高度順化は予想よりも厳しく... 4400mのディンボチュの夜、マイナス10度のテントの中で、針金で締め上げられるような頭痛と闘いながら、正座して2リットルの水を飲み続け、何百回も深呼吸を繰り返して迎えた寒い朝は忘れられません。高山病に一番悪いのは「眠る」ことで呼吸が浅くなること、そして、一番の対策は頭を暖めて「水分を摂り(最低一日4L)」体内の循環を高めることだと教わりました。

高度障害と闘いながら、「何故、こんな地の果てで、こんなバカなことをしているんだろう」と自分の頭の中を疑りたくなかったこともありましたが... アタック当日、午前3時にアタック・キャンプを發ち、ロシア隊、イギリス隊と一緒に岩礫の急斜面から岩溝、岩稜を登り、クレバスの間を縫って懸垂氷河を越え、傾斜60~70度の青氷のヒマラヤヒダの氷壁を200メートル登って飛び出した頂上稜線... 氷河から千メートル登って辿り着いた稜線の向こう側には、氷河を挟んでさらに頭上2千メートルの高さで、地球上最大の岩壁の一つであるローツェ南壁が氷河から一気に3千メートルの垂壁をそそり立たせています。それを観た瞬間に、迷いも辛かったこともすべてがすっ飛び... 晝二晝程の広さしかない絶頂のピークで、ただ呆然と、到底この世のものとは思えない、ヒマラヤの巨人たちを眺めていました。

50代も半ばになって初めて体験する世界... 自分の価値観が音を立てて崩れ落ち、ナイーブで繊細な感覚と感性が身体を包んで行くのが分かります。人は旅に出て身につけた殻を脱ぎ捨て新しい自分を見つけるのかもしれませんが。そして人生は「旅」なのですね。そう！訳知り顔でウンチクを語る成長の止まったオヤジではなく、いつまでも好奇心に満ちた少年のような“大人げない大人”を目指さなければと思います。

そんな時、隣のエベレストでは、知人の木本ガイドが最強のシェルパ三人を従えて73歳のFさん(女性)の登頂の夢を支えるために、落石の多発するローツェフェースで必死の戦いをしていると聞きました。Fさんの娘さんもエベレスト・ベースキャンプ入りして応援しているとのこと... 73歳でエベレストに挑む母親を持った娘の気持ちでどんなでしょうね(笑) どうせなら、自分もそんな親になりたいものです！(爆)そして、心から思います『すべてはモチベーション』だと。人生は熱く燃える内なる魂の叫びに気づいた者の勝ちなのだ！

日本に戻り... マイナス20度の強風にやられてズッと止まらなかった鼻血、血痰、咳。そして、高度障害で強くなり弱くなりズッと続いた頭痛。ユマーリングで剥がれた両手の爪。日焼けでボロボロになった顔、5キロ減った体重... そのすべてがゆっくりと日常に戻りつつあります。色々なものを観て感じて考えた、貴重な旅でした。



◆ 消費税の概要と収入印紙の取扱いについて

消費税増税については、企業の皆様も関心が高いことと思います。法案が審議入りしましたが、「反増税」の声も高く、課題が山積みで難航必至といわれています。しかし、消費増税の現実はずぐ側まで来ており、今後は企業の皆様には消費税の内容にも注目していただきたいと思います。そんな中、今回は消費税の概要とその節税について1つご案内させていただきます。

● 消費税の概要について

消費税は、会社や個人事業者が、日本国内で、商品・製品を売買したり、サービスを提供したり、経費を支払ったり、事業用設備を売買したり、権利やノウハウを貸借したり輸入などをしたときにかかる税金です。これら消費税がかかる取引のことを課税取引といいます。反対に、消費税がかからない取引には、非課税取引、不課税取引、免税取引の3つがあります。これらの取引は、消費税がかからないという点では同じですが、それぞれを正しく処理しないと、消費税額に影響します。

原則として、国内で行われる取引と輸入取引は課税取引として消費税がかかりますが、これらに該当しない国外で行われる取引、寄付や贈与など対価を得ない取引などを不課税取引といいます。例としては、給与・賞与の支払、出向社員の給与負担金、冠婚葬祭事の祝い金、見舞金、ご祝儀、香典、損害賠償金、交通事故の示談金、税金の支払などがあります。

免税取引は、本来は課税取引であるけれども、税率为0%にし、消費税を免除している取引です。輸出売上や外国の事業者等に対するサービスなど輸出類似取引がこれにあたります。

● 消費税の非課税

非課税取引は、消費税法第6条1項において、「国内において行われる資産の譲渡等のうち、別表第一に掲げるものには、消費税は課さない。」と記され、17項目が限定列挙されています。その別表第一四号イに印紙が、同号八に商品券が出てきます。郵便切手と印紙は同じところで書かれているのですが、「印紙」に限って抜粋しますと次の通りになります。

「印紙をもってする歳入金納付に関する法律第三条一項各号（印紙の売り渡し場所）に掲げる印紙の譲渡、印紙をもってする歳入金納付に関する法律第三条一項各号に掲げる所における印紙の譲渡」

法律第三条には、各印紙の売り渡し場所について定めています。例えば、収入印紙の場合は、「郵便局、郵便切手類販売所又は印紙売りさばき所」で販売すると定められています。その他、雇用保険印紙、雇用保険印紙、健康保険印紙、特許印紙、登記印紙なども各号で売り渡される場所が指定されています。これらの場所で収入印紙等の印紙を購入した場合、非課税となります。

● 非課税の収入印紙が課税仕入れになる場合

上記の通り、収入印紙でいえば、「郵便局、郵便切手類販売所又は印紙売りさばき所」で売り渡されるものだけが、「収入印紙」であり、「郵便局、郵便切手類販売所又は印紙売りさばき所」で譲渡される収入印紙だけが非課税ということになります。逆を返せば、これ以外の場所（例えば、チケットショップ、格安チケット屋など）で譲渡される収入印紙は課税仕入れということになり、仕入税額控除の対象となります。仕入税額控除が増えれば、納付する消費税額が減りますので、節税ということになります。ただし、簡易課税制度を適用されている方については、消費税の計算方法が違うため、残念ながら節税にはなりません。

小売業、不動産業、建築業など収入印紙のご購入額が多い方は、ご参考になさってください。

その他詳細を確認したい方、ご不明点のある方は担当者までお問い合わせ下さい。

★ 無関心との戦い! ?... (組織活性化コンサルタント戸数達一先生のブログより <一部略>)

組織の課題を考えるときに、多くの経営者から聞く言葉は「それは、仕組みの問題ではなく、個人の意識の問題ではないか?」という問いかけです。確かにどんなに素晴らしい「システム」を導入してもその「システム」を動かす人間の意識が以前のもままであれば大きな期待は持てないかもしれません。個人の意識が変化していなければ「やらされ感」が強く、不満の原因となり、組織は機能不全を引き起こしてしまいます。

● 個人の意識の格差

「個人の意識が変わらないと・・・」という経営者の言葉はある意味正しいのですが、一度立ち止まってその言葉を吟味する必要があります。「個人の意識」とは一体どういう意味でしょうか。その意味と組織の有り様については、幹部や経営者は今一度考え直す時代です。

例えば、一般的な組織であれば、おおむね18歳から65歳までの世代で組織は構成されています。これを一般家庭に置き換えた時「孫と親と祖父母」という関係であることに気づいているでしょうか。では、一般家庭で、孫が祖父母に関してどのような感覚を抱いているか、祖父母が孫にどんなふうに接しているか、その間で親の世代はどのようにバランスをとっているか・・・。

「いつも社員には言っているのだが」と、経営者や経営幹部が言う時、その言っている言葉が世代を超えて、ちゃんと組織に理解され、納得されているかどうか。言葉を変えれば意味が「共有」されているかどうか。基本的に、孫は祖父母に無関心です。祖父母は孫にどこかで諦めてしまっています。その間で親の世代は、オロオロし、時に声を荒げ、時になだめ、いつも落とし所に心を砕きます。

● 意識変化はシステムの問題

「個人の意識の問題だ!」という言葉はまさに正しい言葉ですが、組織人としては不十分な言葉です。個人と組織の決定的な違いは、個人はある日、180度転換することができるけれど、組織は「プロセス」を必要とするという点です。個人ならば、個人的な体験や目覚めをきっかけにして変化の開始点を見つけることができますが、組織は自発的にそれを行うことができません。プロセスとは、手順・経緯のことですから、そこには、目的と方法と到達点までの時間的計画が必要です。「いついつまでに、こんな方法で、何のために、これをする!」という決め事がなければ組織は変わりません。

その時、経営者や経営幹部が、冒頭のように「それは、仕組みの問題ではなく、個人の意識の問題ではないか?」と言い切ってしまうと、組織は変化するタイミングを失ってしまいます。なぜならば、「個人の意識をどのように変えていくか?」ということそのものが、組織の「仕組み(システム)」の問題なのです。そのことに気づかず「個人の問題」だと切り捨ててしまう組織が少なくないようです。つまり、理解できない孫の世代に対して「言っても無駄だ」と嘆く祖父母の感覚でしょうか。なぜ組織に「経営計画」や「行動計画」が必要なのかは、「個人の意識改革」がそれによってしか達成できないからです。

● 無関心との闘い

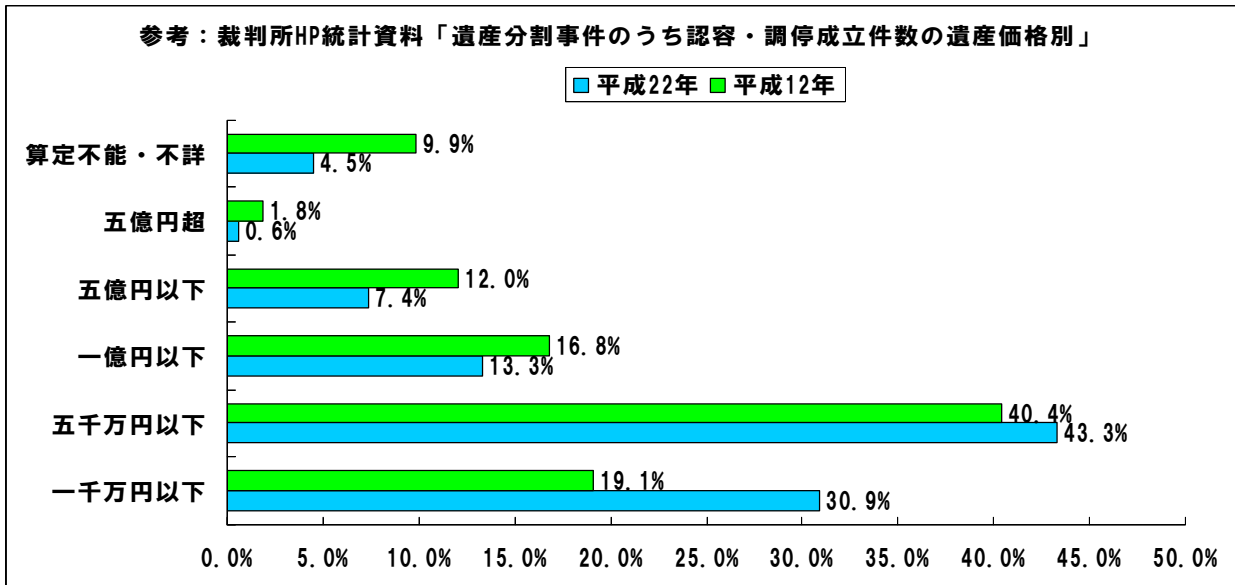
組織の中には、油断すると「無関心」が溢れてしまいます。経営者が重要な取引先のゴルフコンペに出かけていることを、組織の人間が「うちの社長はいつも遊んでいる」と言わせてしまうのは、組織に「システム」がないからです。営業部長が接待に出かけていることを「会社の経費で飲んでいる」という社員がいることも「システム」が機能していないことの証拠です。

何の「システム(仕組み)」かという点、【個人の意識を変える】ための仕組みです。伸びている組織や活気のある組織は、その仕組みを丁寧に丁寧に作り上げ運用しています。OJT, Off JT をフルに使って、「プロセス」を経て組織変革を図っています。「無関心」との戦いもまた、仕組みを構築しなければ突破できない課題です。

★ 相続対策は税金だけじゃない！？

相続は発生する税金に対してばかり注目されがちになりますが、他にも大きな問題が発生します。今回は誰が遺産を取得するかで問題となってしまう分割についてお伝えします。

■ 相続税がかからないと思っている方ほど要注意！親族間の争いが増加しています。



家庭裁判所に持ちこまれる案件は平成22年が8,015件、10年前の平成12年は6,284件でした。約10年間に約25%増加し、件数にして約1,800件増加しています。増加の内訳はそのほとんどが遺産価格5,000万円以下の案件の増加であり、特に1,000万円以下で発生する件数は平成12年が1,198件であったのに対して平成22年は2,479件と倍増しています。「うちは相続税が発生するほど財産を持っていないから・・・」と安心していても被相続人の死後に親族間で分割の問題が争いに発展するケースが多発しています。相続対策として税金だけでなく、「誰が財産を引き継ぐか」も大きな懸案事項です。財産が自宅（不動産）とわずかな現金であった場合は自宅を誰が取得するかで不公平感も発生し、長年親しんだ自宅を売却して現金化することで対応するケースも増えています。

■ 争いとならないために、事前に対策は？

相続が発生した際に争いとならないために事前に分割協議（誰が引き継ぐか）をしておくことで争いを回避できます。分割には種類がありその効果もさまざまですので十分ご検討ください。

- ・ 共有分割（共有名義で分割：不動産など）・・・将来、相続人が増えてしまい争いの種となることも
- ・ 換価分割（売却し現金化して分割する）・・・すぐに現金化できない場合もあり、長年親しんだ財産を手放さなければならない
- ・ 代償分割（相続人の間で「代償金」を負担して取得財産の平均化を図る）・・・余裕資金が手元になければ代償金が負担できないため、事前に準備が必要

生前に分割の話し合いが行われないことが多いため、相続が発生すると争いに発展することが多いようです。税金だけでなく、分割に対するご相談もお気軽にご連絡ください。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

現在は仲の良いご家族でも事前に準備を怠ってしまうと相続後に関係が悪くなってしまうことがありますので、円満な相続にするためにも事前に知識や対応策の検討をしておくことを強くお勧めいたします。横浜総合フィナンシャルでは税金だけでなく分割に関するご相談もできます。お気軽にご連絡ください。

“自己顕示欲”と“自己嫌悪”は双子の兄弟

(幻冬社 社長 見城 徹)

魅力的な人は必ずこの二つを備えています。この二つの間を揺れ動くからこそ、人としての苦悩を抱え、人としての幅ができるのです。そして、心が揺れ動くことにより風が巻き起こり、熱が生まれ、多くの人を引き付けていくのです。

★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 9)

- ★ 以前、テレビで交通機動隊の特集を見たとき、一人の隊員が任務に出かける前には必ず「ハローキティー(猫のキャラクターグッズ)」を見ると言っていました。意外に思いましたが、理由を聞いて納得しました。「キティー」には口が無いため、その時の自分の感情によって、笑ったようにも怒ったようにも見えるのだそうです。仕事柄常に冷静でいなければならぬため、怒って見えるときには特に注意すると言っていました。私にはその隊員のような冷静さは求められていませんが(?)、今度試してみようと思います。(KARINO)
- ★ 無事に弊社代表の泉がネパールより戻って参りました。泉の遠征中には皆様にご配慮いただきまして心より御礼申し上げます。ゴールデンウィークをはさんでおりましたので大きな出来事はなく過ぎましたが、留守中は、ひとつひとつのことに意義や理由や、どうあるべきかを考え、普段、何気なく仕事をしてしまったことを反省する良い機会となりました。また、幹部一同「後がない」という切迫した緊張感を持ち、業務に取り組むことができ、良い刺激となりました。この緊張感を持続させていきたいと思います。(YAMAMOTO)
- ★ 今月の経営塾は、『助成金・補助金活用術!』をテーマに私が講師を務めさせて頂きました。レジュメをまとめるにあたり、各種助成金・補助金の情報を調べたのですが、数の多さに改めてびっくり。市単位からの助成も含めると数百に及びます。ただ、活用できるものは限られたものであり、適用していない企業が大半なのが実情です。あくまで助成金等はプラスαの存在ですが、上手く活用して会社の経営を安定させることも、これからの経営には必要なのではないのでしょうか。興味のある方はお問い合わせを。(TOCHIKURA)
- ★ 1月に入社した新人が退職しました。6大学にトップ合格し、卒業後2年間は公認会計士試験を受験しましたが合格できず、心機一転、仕事をしながら税理士受験を続けるという決意を持っての入社だったと思います(汗)退職理由は「自分なりに計画を立て、毎朝5時に起床して2時間勉強して、夜は…、でも、思ったより仕事が大変で計画通りに勉強が進まないで退職します」とのこと(汗)確かに、仕事をしながら受験を続けるのは大変です。勉強を優先して合格してから社会に出るのも、社会人として働きながら受験するのも、それは本人の選択ですから「良い悪い」はないと思います。ただ、資格は仕事でお客様に貢献するための手段にしか過ぎませんから仕事と並列ではありません。受験のために仕事を疎かにするのであれば受験する意味さえ失います。「やってみたら計画通りに行かないので辞めます」では小学生の夏休み計画並みです… 思い違いの全責任は自分で取るのが社会人です。社会では、いくら「能力(勉強・知識)」が高くても、仕事や人生に対する「価値観(物の見方・考え方)」が幼ければ、何の役にもたず迷惑をかけるだけだという典型のような出来事でした。教育の「教」とは能力を高めること、「育」とは価値観を育てること… 物事の真理を深く思考し価値観を問うたことの無い「育っていない若者」を育てる難しさを痛感します。(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6月14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17回「経営者とライフプラン!～60代じゃ遅い!40代から考える事業承継～」

講師：税理士法人 横浜総合事務所 代表社員 泉 敬介

日時：平成24年6月13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