

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

今年も熱くスタートします！？

● 経営計画の意味

2月1日、事務所の今期の経営計画発表会が終わり、いよいよ新年度のスタートです。朝9時から午後7時まで10時間の長丁場の経営計画発表会ですが、全員の発表もあり、緊張感もあり、あっという間に過ぎてしまう楽しい一日でした。今年も全員でモチベーション高く熱くスタートします！！

経営計画とは一言で言うと、私たちの目指すべきミッションから逆算した「あるべき姿」と「現状」のギャップを埋めるための自己差別化計画です。そのために必要な次の「三つの経営目的」を実現するための具体的な行動計画・数値計画を、年に一度再検証し三年後の到達目標と今期の到達目標を明確にします。

- ・組織の本来的な目的 … ミッション・経営目的の追求
- ・組織の機能的な目的 … 継続するための利益の創出
- ・組織の普遍的な目的 … 人を育て人を残す

期首にこれらを全員で共有することにより、「皆で向かう方向」と「今期何をすれば良いのか」が明確になり、あとは、その目標に向かって脇目も振らず突進すればよいのですから、社員全員がとってもスッキリ楽になります。私たちの事務所は、もう、経営計画発表会なしには何も始まりません。

● 人材育成の場

私ども事務所の最大の特徴は経営目的のうち「人を育てて人を残す」ことを最優先していることだと思います。最大の資源である人財が育つからこそ事業が成り立ち、ミッションを実現してお客様にお役立ちできるのだと思います。人財なくしては何も始まりません。

そのために、今年のテーマに沿った社員全員の個人別行動計画の発表にタップリと時間を掛けています。今年のテーマは「変化の時。殻を破れ！突き抜けろ！」… 各人が「自分の殻とは？」「どうやって突き抜けるのか？」「殻を破る目的は何か？」について発表し、一人ひとりについて私からコメントをします。この個人別の行動計画の発表が、各人の悩みや課題をオープンにして全員で共有し、「職場は人財育成の共創の場である」という意識を絶対なものに高める礎と成っています。各人の真剣な発表を聞いて涙が止まらなくなることもしばしばです。

● 経営者の最大の仕事

松下幸之助翁は、「経営とは、あるべき姿を持ち、それを実現するための方針・方途を明らかにし、今日何をすべきかを示すことである」と言っていますが、文字通り「経営」は「経営計画書」の中にすべて包括されています。極論すれば『経営者の唯一最大の仕事は経営計画書を作り社員と共有化すること』にあります。計画を実行するのは社員の責任であり、それを検証して軌道修正し正しく導くのは幹部の役割だからです。また、一番感じるのは「経営計画書に書かなかったことは絶対にしない」と言うことです。経営計画書に盛り込んだことでもなかなか100%は達成できないのですから、ましてや盛り込まなかったことは絶対に実現することはありません。

つまり、経営計画書は社長の「思考の時空の広さ」と「覚悟」そのものだということです。

社長！！経営者と社員にアグレッシブなパッションとパワーを与えてくれる「魔法の書」である経営計画書を作りましょうよ！自分の思いのすべてを込めた経営計画を！

◆ 平成25年税制改正大綱

平成25年1月29日、平成25年度税制改正大綱が閣議決定されました。現在の経済情勢等を踏まえて「成長と富の創出の好循環」の実現に向けた税制措置として、また、社会保障・税一体改革を実現するためのステップとして策定されました。平成24年度税制改正と比べて非常に多くの改正内容となっています。

～個人に関する税金～**● 所得税****① 税率構造の見直し（平成27年分以後から適用）**

高額所得者層に対する税率引き上げ方向で見直しが行われ、現行の所得税の税率構造に加えて、最高税率45%（課税所得4,000万円超に対して）が新たに設けられます。（これまでは課税所得1,800万円超に対する40%が最高税率でした。）

② 住宅ローン減税制度の延長

住宅ローン減税制度が平成26年1月1日から平成29年末まで4年間延長されます。その期間のうち、平成26年4月1日以降に住宅を取得した場合には合計控除限度額が400万円に拡充されます。（平成25年中に取得した場合の合計控除限度額は200万円）

● 相続税**① 相続税の基礎控除の縮小（平成27年以後から適用）**

現行の制度では基礎控除額は「5,000万円+（1,000万円×法定相続人数）」と定められていますが、改正により「3,000万円+（600万円×法定相続人数）」と引き下げられます。この改正により、今までは相続税の心配のなかった方も対象となる可能性があります。

② 相続税の税率構造の見直し（平成27年以後から適用）

現行制度と比較して課税価格が1億円超の税率構造が細分化され、最高税率が50%から55%に引き上げられます。上記①と併せて、増税方向の改正内容となります。

③ 小規模宅地等の特例の見直し（平成27年以後から適用）

小規模宅地等の相続税の課税価格計算の特例について、居住用宅地の適用対象面積が現行240㎡から330㎡に拡充されると共に、居住用宅地と事業用宅地（貸付事業を除く）の併用が可能となります。

● 贈与税**① 贈与税の税率構造の見直し（平成27年以後から適用）**

最高税率を相続税に併せて55%に引き上げる一方で、直系尊属とそれ以外の者からの贈与に区分されます。直系尊属から贈与を受ける場合には、現行の贈与税の税率構造から大幅に緩和されます。（現行では最高税率1,000万円超の贈与の場合に税率が50%でしたが、30%に引き下げられます。）

② 相続時精算課税制度の見直し（平成27年以後から適用）

相続時精算課税制度の適用要件が緩和されます。受贈者の範囲に20歳以上の孫が追加され、（現行では20歳以上の推定相続人のみ）贈与者は60歳以上（現行では65歳以上）に引き下げられます。

③ 教育資金の一括贈与にかかる非課税措置の創設（平成25年4月1日から平成27年末まで適用）

主に学校等へ支払われる入学金やその他の金銭を目的としたもので、受贈者が子や孫、贈与者が受贈者の直系尊属であることを条件に、金銭等を一括して金融機関へ信託した場合に、その信託受益権等について受贈者一人につき1,500万円までを非課税とされます。

～法人に関する税金～

● 国内設備投資を促進するための税制措置の創設

【適用期間及び対象資産】

平成25年4月1日から平成27年3月31日までの間に開始する各事業年度において取得等をした国内の事業のように供する生産等設備（製造業その他の事業の用に直接供される減価償却資産で無形固定資産を除く）。

【概要及び適用要件】

以下の①及び②の要件を満たしたときは、新たに国内において取得等をした機械装置について、取得価額の30%特別償却又は3%税額控除（法人税額の20%を限度）の選択適用ができます。

- ① 国内における生産設備等の年間総投資額が適用事業年度の減価償却費を超える。
- ② 国内における生産設備等の年間総投資額が前事業年度と比較して10%超増加している。

● 企業による雇用・労働分配を拡大するための税制措置の創設

【適用期間及び対象】

平成25年4月1日から平成28年3月31日までの間に開始する各事業年度において国内雇用者（※1）に対して支給する給与等。

【概要及び適用要件】

以下の①、②及び③の要件を満たしたときは、その給与等支給増加額について、10%の税額控除（法人税額の10%を限度（※2））を適用することができます。

- ① 給与等支給額が基準事業年度（※3）の給与等支給額と比較して5%以上増加している。
- ② 給与等支給額が前事業年度の給与等支給額を下回らない。
- ③ 平均給与等支給額が前事業年度の平均給与等支給額を下回らない。

※1. 国内雇用者とは、法人の使用人（法人の役員及びその役員の特典関係者を除く。）のうち国内に勤務する雇用者をいいます。

※2. 中小企業者等については、法人税額の20%を限度とします。

※3. 基準事業年度とは、平成25年4月1日以降に開始する各事業年度のうち最も古い事業年度の直前の事業年度をいいます。

（注）雇用促進税制、復興特区等に係る雇用促進税制との併用はできません。

● 雇用促進税制における税額控除限度額の拡充

雇用促進税制に係る税額控除限度額を現行の増加雇用者数1人当たり20万円から40万円に引き上げる等の措置を行います。

● 中小法人の交際費課税の特例の拡充

中小法人等（※）の交際費の支出による販売促進活動の強化等を図り、景気回復を後押しするため、定額控除限度額を800万円（現行600万円）に引き上げるとともに、定額控除限度額までの全額の損金不算入措置（現行10%）を廃止します。

※ 中小法人等は、普通法人等のうち事業年度終了の時ににおいて資本金の額又は出資金の金額が1億円以下の法人をいいます。

● 研究開発税制の拡充

我が国の成長力・国際競争力を強化することを目的として、総額型の税額控除制度（※）の控除税額上限を当期の法人税額の30%（現行20%）に引き上げます。また、特別試験研究費の額に係る税額控除制度（控除率12%）の特別試験研究費の範囲に一定の企業間の共同研究等を追加します。

※ 試験研究費の額に対して控除率8%～10%（中小企業者等は控除率12%）を税額から控除する制度をいいます。

● 環境関連投資促進税制（グリーン投資減税）の対象設備の拡充等

再生可能エネルギーの最大限の導入、省エネの最大限の推進に向けて適用期限の2年延長及び対象資産の新たな追加となります。

【改正後の適用対象資産一覧】

- ・平成27年3月末までに取得した場合に適用できる対象資産
太陽光発電設備（10kW以上）、風力発電設備（1万kW以上）、コージェネレーション設備
 - ・平成28年3月末までに取得した場合に適用できる対象資産
ハイブリッド建設機械、電気自動車、**定置用蓄電設備、LED照明、高効率空調（※）** 等
- ※ 新たに追加される対象資産に該当するものになります。

● 商業・サービス業・農林水産業活性化税制の創設

【適用期間及び対象資産】

平成25年4月1日から平成27年3月31日までの間に、中小企業等で経営改善に関する指導及び助言（※1）を受けて取得する器具備品及び建物附属設備。

【概要及び適用要件】

商業・サービス業・農林水産業を営む中小企業等が器具備品（1台30万円以上）又は建物附属設備（一の取得価額が60万円以上）を取得した場合に、取得価額の30%特別償却又は7%税額控除（法人税額の20%を限度）（※2）の選択適用ができます。

※1. 経営改善に関する指導及び助言とは、商工会議所、認定経営革新等支援機関等のアドバイスをいい、アドバイスを踏まえた設備投資であることを証明するためには、認定書等の書類が必要と考えられます。なお、弊社関連グループである㈱横浜総合マネジメントは「認定経営革新等支援機関等」に該当するため、ご相談していただければ、この規定の適用が可能となります。

※2. 税額控除を選択できる対象法人は、資本金の額が3,000万円以下の中小企業等に限りです。



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てみました。

【2007. 01事務所ニュースより】

★ 経営のレベルに合わせろ！！

よくある経営の教科書通りに『経営』をしようと思っても上手く行きません。それは経営のレベルを考慮していないからです。会社のレベルやステージに合わせて、「社長の方針」を明確にすべきです。そして同時に、会社の規模に関わらず貫くべき「会社の理念」をできる限り早い時期に明確にすることが必要です。

● 会社の物は社長のものだ

ある経営者会の忘年会に参加した時に、宴もたけなわで皆さんも酔ってきた頃、ある社長が社員が消耗品の無駄使いに対して「おい、勝手に捨てるなよ！それは俺の物だ。断ってから捨てるよ... と怒鳴りたくなるよ」と酔って赤くなった顔を怒りでさらに赤くして話されていました。経営の教科書には「公私混同するな」と書かれていますが... 自分が苦労して貯めたお金を資本金として会社に入れ、資金不足になれば家族の貯金を取り崩し、資金繰りが悪ければ自分の給与を取らずに... そうやって血の滲む努力で築き上げてきた会社の備品のすべては紛れもなく社長の物なんです。公私混同を正当化するのではなく、「社長の思い入れ」はそれほど強いということを理解しなくてはならないということなのです。そのくらいの思い入れがなければ会社は守れないということなのです。後継者にはスマートで合理的な分、この思い入れが少ない人が見受けられます。

もちろん、会社が大きくなりステップ・アップする時には、個人的なカラーを薄めてハッキリと公私を区別しなければならぬ時がやって来ます。つまり経営にもレベルがあるということです。

● 経理は社長の奥様が一番！！

社長の奥様や家族が会社を手伝うことも中小企業にとっては当たり前に必要なことです。会社を立ち上げる不安定で資金的にも苦しいときに、時間に関係なく身を粉にして手伝ってくれる奥様は社長の一番信頼できるパートナーです。経営の教科書には「家族経営は公私混同で良くない」と書いてありますが、会社の立ち上げ期に一番頼りになるのは奥様や家族かもしれません。

もちろん、社員が育ち会社が組織としての形態を整えてきたときには、家族的な甘えや特別扱いがないかを厳しく自らに問わなければなりませんし、奥様がキチンと経営感覚を身につけ経営に従事している場合を除いては、経営方針や人事に口を挟ませないようケジメをつける必要があります、それが理解してもらえなければ会社とは切り離す覚悟も必要です。

● イエス・マンは必要だ！！

会社の経営は「環境適応業」と言われる通り、経営は世の中の動きに適応して常に変化・革新して行かなければなりません。社長の仕事は3年先を見て、今、手を打ち決断をしなければならないのです。しかし、社員は必ず変化と変革を嫌います。社員の多くは、慣れ親しんで安全・安心な、昨日までのやり方で、また明日も仕事をして行きたいと考えます。ですから、社長が会社の未来のために会社を変革させようとすると、必ず大きな反発と批判の壁にぶつかります。そう... 経営する社長の最大の敵はある意味で社員なのです。そんな社員を説得しようともがいている間に、疲れ果て、世の中はさらに変化し、ついには手の届かないところへと去って行く... それが多くの中小企業の社長の真の姿です。

ですから、社長には社員の不平や不安を「振り切る」パワーと強引さが必要なのです。そして、中小企業には社長の味方をするイエス・マンが必要なのです。それが深い信頼関係に基づいていれば最高ですが、もしそうでなくても... 理由はどうあれ、イエス・マンは必要なのです。

★ 経営計画発表会が終わりました！

弊社の経営計画発表会も終わり、2013年の第25期が本格的にスタートいたしました。既に業務は始まっておりましたが、やはり経営計画発表会を経ないとエンジンが掛からないというかスイッチが入らない感じがしておりました。いよいよ本気モードです。

★ 新たな気づき、お客様の声

さて、FPLレポートに入りたいと思います。先日、生命保険のご相談依頼をいただいておりますお客様のところに新年のご挨拶も兼ねてお伺いしてまいりました。その際に改めて考えさせられることがございました。常々、私どもは何よりも先ず、お客様のお気持ちや考えをじっくりお聞きし、お客様が何を望まれていらっしゃるのかを「見える化」をさせていただくように心がけております。

今回は社長のお考えと奥様のお考えをじっくりお聞きしてまいりました。社長より「私に何かあったら困るのは家内だから、彼女の考えを聞いてあげて下さい」とのお話でしたので、奥様のお話を中心にヒアリングさせていただきました。奥様は「主人に何かあったら困るのはもちろんですが、働けない状態で介護が必要になったときに困ります。収入が無く、治療費がかかり要介護状態であれば私が働くこともできません。私は死亡時よりこのようなケースのほうが困ると思います。」とお話してくださいました。とても率直なご意見であり、私の心にとっても響く内容でした。

改めて経営者は会社のこと、ご自身の生活、ご家族の事と二重の責任と不安があることを気づかせていただきました。

★ 高度障害保険金の受け取り方の工夫による保障の充実

通常、法人が経営者の生命保険に加入する際には法人の必要保障を優先的に考えることが多いと思います。不慮の際の取引先、銀行などへの信用低下による売上減少、債務返済資金、従業員への給与保障などが対策の中心でした。つまり、従来の契約形態は、契約者＝法人、高度障害保険金の受取人＝法人（法人税等の課税対象となります。）でした。

上記の契約形態では不慮の際の経営者個人の保障＝家族が介護に専念するために働けなくなった場合の経済的負担のカバー、生活環境の整備資金が用意出来ません。そこで高度障害保険金の受け取り方を工夫してみます。契約者＝法人、高度障害保険金の受取人＝個人（非課税となります。）の契約形態を取ります。

つまり、法人で保険料を支払うにも拘らず高度障害保険金を非課税で個人受け取りが可能になります。個人の保険料負担の軽減と、個人補償の充実を図ることができます。

このように保険金の受け取り方を変えることで生命保険の効果がまったく違うものになります。

法人保険は基本的に会社の事業保障がメインと考えられておりますが、経営者個人の保障、長生きのリスク、生活資金の確保のための保障も必要ではないでしょうか？この二つの保障は経営者にとって車の前輪と後輪といえるでしょう。

現在、保険料を全額損金かできる生活障害を補償する定期保険が新しく発売されております。経営者の皆様、これを機に個人補償の見直しを検討されてはいかがでしょうか？

何かご相談がございましたら横浜総合フィナンシャルの西尾まで遠慮なくご連絡ください。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

経営者ご本人様のご希望だけでなく、残されるご家族のご意見やご意向にも沿うように保障の検討をさせていただきます。

保障額の検討から既存の保険契約の分析、見直しまで幅広くご相談いただけますので、遠慮なくご連絡ください。

真のキャリアとは本気で生きた時間のことである

キャリアとはブレイクスルー（限界突破体験）の回数を指すのです。落ち込んで克服し、また、落ち込んで克服しの連続により 悩んだだけ人は成長し、遅くなっていきます。その味は、安全で、安逸で、楽な生き方、楽な生き方を選んでいる人間には決して味わうことができない極上の味なのです。

★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 . 5 8）

★ 先日、ある学校関係者の方からお話を伺いました。それによると、横浜市は教員研修が充実しているのだそうです。しかし教員は全国から採用しているため、一人前になったころ出身地に戻ってしまうこともよくあり、充実した研修を受けた人達は、出身地でも歓迎されるのだそうです。そして横浜市は足りなくなった人手を募集して採用し、一から育て始める…一般企業と同じだと思いました。また、横浜市の税金で育てたのに、という思いも浮かびましたが、ここはもっと大きな目（心）で見なければいけませんね。（**KARINO**）

★ 最近、自分にも周りの人にも「言葉にする」ことにこだわっています。情報を得たり、体験することは大切ですが、それだけでは蓄積されません。情報や体験を自分の言葉に落とし込んで整理することで、本当の意味での「糧」となり、自分に芯を作り、人間の幅を大きくするように思うからです。言葉にする過程で思考が鍛えられていくのかもしれませんが、中学のときから国語と英語が嫌いだった私としては、「言葉にする」ことにこだわる自分の変化にびっくりですが、これも自分の成長のため。挑戦していきます。（**YAMAMOTO**）

★ 先日、セミナーにてお医者さんへの経営アドバイスを実施している広島の税理士先生と知り合う機会がありました。先生曰く、『医業も経営的にはサービス業であり、飲食店と同じくどれだけ固定のお客様を掴み、来店頻度（？）を高めることができるのかにつきる』とのお話を伺いました。そのために電子カルテからいかに情報を拾い上げるかが成功の秘訣だと。業種・地域・規模に関係なく、お客様との強い信頼関係をいかにして創るのかを基本にした上で、情報を丁寧に分析することの大切さを改めて感じます。（**TOCHIKURA**）

★ 今期の経営計画発表会も終わり、皆が自分の成長にフォーカスして熱く新年度をスタートしました。私も56歳になり人生の第7期中期5ヶ年計画のスタートです（笑）振り返ってみるとこの30年、見事に5年おきに自分の人生を大きく変える出来事や決心をしながらやってきました。

25歳・新卒で三年間勤務した電機メーカーを辞めて、バイトをしながら税理士を目指す決心をしました

30歳・税理士試験に合格し長女が生まれ、税理士として生きて行く覚悟ができ独立の準備を始めました

35歳・ワタミ経理部長の二束の草鞋生活が終わり自宅を購入し、ミッションが明確になり始めました

40歳・24時間365日仕事をしながらも娘とカヌーで十勝川を百キロ下り、充実した毎日の連続でした

45歳・家内が癌を発病し、仕事も大きな壁にぶち当たり、自分の価値観を見直す大転換期が訪れました

50歳・気力も実力も充実し業界のリーダーとして広い時空の視点が持てるように大きく成長しました

55歳・親、組織人として区切りを迎え、次の夢に向かって始動、7km峰の日本人第三登を果たしました

そして、今年56歳… これからの5年間どう変化し何が起こるのか？自分の人生のコンセプトである「自由」を最優先に、ワクワクドキドキと次の5年をスタートしたいと思います。感謝

（**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／株式会社横浜総合フィナンシャル／株式会社横浜総合エクスペリエンス

< 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25年3月19日(火)／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26回「企業の存続と発展を実現させるM&Aとは？」

講師：株式会社 日本M&Aセンター 谷口 慎太郎

日時：平成25年3月13日(水)／16時～18時、終了後実費にて懇親会

場所：神奈川県産業振興センター 第3会議室

募集：都度参加会費 5,000円

★ “後継者育成塾” 3期生募集中

創業者の志を継承する「人財」を育成します！

主催：NN構想首都圏地域会LLP

日時：平成25年3月8日(金)～平成27年1月17日(土)

場所：セミナーハウス クロス・ウェーブ船橋

募集：全24日間・12回(全1泊2日の合宿形式) 120万円(一括・分割可)

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、税理士法人東京クロスボーダーズ

(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