

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

「横総経営塾」

今月の「横総経営塾」は趣向を変えて... MAS（マネージメント・アドバイザー・サービス）業務を担当させていただいている横浜総合マネジメントの柝倉から「経営課題の本質の捉え方」というテーマで話をさせていただいた後、第二部は、実際に私どものMAS監査サービスを導入していただいているクライアント企業の社長お二人に登壇いただき「MAS監査を導入したキッカケ」や「MAS監査の効果」等々についてパネルディスカッションをしていただきました。

● 経営者の資質

お二人がそれぞれの経営上の危機から「このままの成り行き経営ではダメだ」と気づき、MAS監査を導入して経営サイクル（計画・実行・検証）を確立し、それにより経営上の課題を明確にしてそれを一つ一つ解決しながら成長する過程の中で、社員が育ち全社一丸体制を作り上げてきた... というお話は、同じ経営者として胸が熱くなるような感動をいただきました。

改めて、経営者の大切な資質は、困難に出会った時に逃げ出さずに真正面から課題の本質に取り組もうとする「タフなパワー」であり、その基盤は、自社の窮地の原因を経営環境等の外部要因に求めず、自分自身が変化し革新することにより乗り越えようとする「自立した価値観」であることにも気づかされました。

お二人に経営者の立場から「自分の経営」を語っていただいたことは、他の参加経営者の皆様にも大きな刺激と感動を与えたと思います。そして私も、こんな素晴らしい経営者の皆様と一緒に時代の荒波を切り裂いて時代に挑戦できることに、心から感謝をしました。

● 経営革新の主役は社長

私どもは単に知識として経営の公式を知っているだけで、経営者としての実力が勝っているからお客様の経営に関わるMAS業務を指導させていただいている訳ではありません。社長の隣で、社長の頭の中にある会社の「あるべき姿」と「課題」を共有し解決するための計画作りと実行管理のお手伝いをさせていただいているだけです。主役は社長であり社員の皆さんなのです。

中小企業のほとんどが「商売」はしていても「経営」をしていません。「あるべき姿を持ったときに、初めて経営がスタートする」という言葉がありますが... 経営とは「ミッションから逆算した『あるべき姿』と『現状』のギャップを課題化・明確化し、プライオリティをつけ、解決しながら価値化していく一連のプロセス」をいいます。厳しい経営環境であるからこそ、私たち経営者は、単なる「商売」に止まらず、この経営の原理原則に沿って「経営のできる経営者」にならなければなりません。私どもの「横総経営塾」が、経営者同士が刺激し合い成長し合う「場」としての機能を発揮し、ますます経営者の皆様にお役立ち、日本の中小企業の発展と活性化の礎となれるよう努力していきたいと思います。

そして、私ども横総グループは、そんな「経営する社長」を全力を挙げてサポートしていきたいと思います。

是非、横総経営塾にご参加ください。



今月のワンポイント！ (担当: 泉遥香)

◆ 消費税引き上げと経過措置について

消費税率は平成26年4月1日に8%、その1年半後の平成27年10月には10%に引き上げられる予定ですが、消費税引き上げ前後の経済混乱を低減するため、消費税引き上げを前提にした法整備が進んでいます。今回は、増税後も旧税率が適用されるケースを定めた経過措置についてお伝えします。

● 消費税率の引き上げに伴う基本的な課税の考え方

消費税を8%に引き上げる改正消費税法施行日（平成26年4月1日）についての原則的な考え方として、①平成26年3月31日までに締結した資産の譲渡・課税仕入の契約による譲渡等が平成26年4月1日以後に行なわれる場合には、一定のものを除き、課税売上・課税仕入のいずれについても改正後の新税率（8%）が適用され、②平成26年3月31日までに仕入れた資産を4月1日以後に譲渡する場合には、課税売上には新税率（8%）が、課税仕入には改正前の旧税率（5%）が適用されることとなります。

● 改正内容

今回消費税率引き上げに伴い設けられた経過措置は、消費税率が8%に改正される平成26年4月1日以後に行なわれる資産の譲渡等であっても、旧税率が適用されるケースを定めているものです。経過措置の中では、旧税率で計算出来る判断基準として、消費税率引き上げ予定日の半年前を「指定日」と定めています。

消費税引き上げ予定日：平成26年4月1日 → 指定日：平成25年10月1日

● 経過措置の内容

8%の税率引き上げ後においても旧税率が適用されるケース例は下記となります。

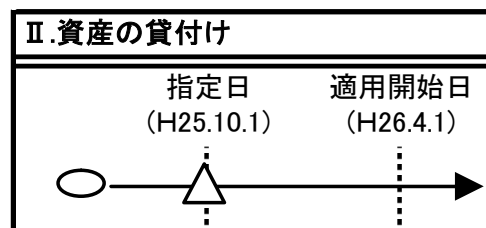
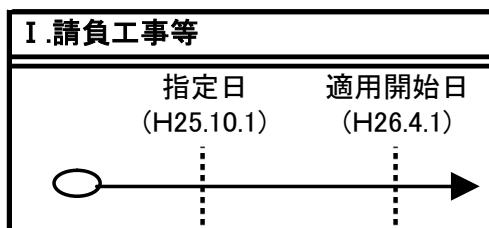
I. 工事や製造に係る請負契約に関する経過措置

上記指定日の前日の平成25年9月30日までの間に工事（製造を含みます。）の請負契約が締結され、その請負契約に基づき平成26年4月1日以後に建設工事等の課税資産の譲渡等（完成引渡し）が行なわれる場合には、その課税売上には旧税率が適用されます。これは消費税法施行日前に着工が行なわれていない場合や、対価の全部が受け渡されていない場合でも適用されます。ただし、指定日以後に当該契約に係る対価が増額された場合には、旧税率が適用されるのは増額される前の対価の額に限られます。

II. 資産の貸付けに係る契約に関する経過措置

上記指定日までの間に締結した資産の貸付に係る契約に基づき、平成26年4月1日前から引き続き当該契約に係る資産の貸付を行なっている場合、下記の要件に該当するものに限り、平成26年4月1日以後の資産の貸付について、旧税率が適用されます。ただし、指定日以後に当該契約に係る対価が増額された場合には、変更後における当該資産の貸付について経過措置の適用はありません。

- イ. 資産の貸付期間及びその期間中の対価が定められていること
- ロ. 対価の変更を求めることができる定めがないこと
- ハ. 契約期間中にいつでも解約ができる定めがないこと



今回ご紹介した経過措置は消費税率引き上げ予定日の半年前を指定日と定めたものですが、考え方を考えれば、消費税率引き上げの予定日の半年以上前から、増税を見据えた心構えや対策が必要となります。

経過措置の適用にはその他に考慮すべき要件などもございますので、ご不明な点がございましたら担当者までご相談ください。

8年前の事務所ニュースで、既に経営計画の重要性についてお話していました。

【2005.03 事務所ニュースより】

★ 社長！経営計画を作ればスッキリしますよ

ここ数年、中小企業の経営計画策定に関するニーズとその重要性への認識が急激に高まってきていることを感じます。それは、良きにつけ悪しきにつけ、それぞれの企業がその進むべき方向性を明確にし、そのための闘いに対する経営者の「覚悟」を求められる時代になったからではないでしょうか。

私ども事務所でもこの数ヶ月で7社の経営（事業）計画策定のお手伝いをしました。経営者が経営計画を作るろうとするキッカケは様々ですが、経営計画を策定する本質は「組織の進むべき方向性を見極め」「今自分が何を為すべきかを明らかにする」こと、そして経営者がその「覚悟」を明確にすることにあります。

つまり未来に軸足を置いた経営計画を策定することによって、私たちは過去のしがらみや価値観から解放され「無限定な未来」に対しての成功イメージを描き、成功へのシナリオを組織全体で共有する第一歩を踏み出せるのです。

● 社長を辞める時の四つの方法？！

経営計画の必要性を説く例の一つとして「ロケット理論」と呼ばれるものがあります。

つまり「人間が月に行けた3つの要素は何か？」と考えると... 第一の要素は「月に行きたいと思ったから」にほかなりません。「月に行きたい」と思わない限り知らないうちに月に到達することはあり得ません。自社の「経営目的」と「将来のあるべき姿」を明確にしない限り、経営者の思った通りの会社を作り上げることはできないのは当然の理です。そして第二の要素は「月に行くための方法論が具体化できたから」からです。自社の「あるべき姿」が明確になったら、その実現のための具体的な方針・方途そして戦略を明確にする必要があります。そして第三の要素は「軌道修正が的確であったから」と言われています。計画と現実には必ず乖離します。その乖離こそが自社の強みや弱み、そして経営者の世の中に対する見誤りを明確に認識するための最大のチャンスなのです。

つまり、経営計画を立てない会社は、本当の意味で自社の強みも弱みも社長の勘違いも... すべてのことが曖昧で不明確なまま闇の中を手探りで進んで行かなければならぬのです。いくら過去の決算書を分析してもその企業の本質的な問題点と課題を抽出することはできないという現実があります。本当の課題は未来に軸足を置いた計画経営の予実乖離の中に隠れていると言っても過言ではありません。決算が終わってからもいくら過去を振り返っても課題の本質は見えません。

● 社長を辞めたくても辞められない！！

経営計画を作らない経営者の「作らない理由」はさまざまですが、多くの場合「経営目的とビジョンの欠如」という図式が隠れています（生意気言ってすみません）。つまり、自分と自社が「何を成したいのか」「何処へ行きたいのか」がハッキリしていないのですから別に「覚悟する」必要も「計画を立てる必要」もなく成り行きまかせで十分なのです。

初めて経営計画を作った社長が最初に仰る言葉は必ず「あ～スッキリした」「なんだか目の前がハッキリ見えてきた」という言葉です。日々の仕事に追いかけて、立ち止まってジックリと会社と自分の将来を考える時間の取れない経営者にとって経営計画を作成することは社長自身が自分の会社の将来像とあるべき姿を明確にイメージし、今為すべきことを具体的なプライオリティをもって整理し、迷いをなくし自信を持って経営をしていく基盤となるのです。

社長！経営計画を作成すれば全てが明確になり迷いがなくなり... スッキリしますよ！！

★ 最高裁判決で合法化

今月は、昨年1月31日に最高裁判所の判決が出た、保険を使った節税スキーム「逆ハーフトックスプラン」についてレポートします。

この聞き慣れないスキームは、保険期間が終了した際に、死亡保険金と同額の満期保険金を受取ることができる養老保険を利用した節税スキームのことです。このスキームは、中小企業の経営者が、会社の資産を経営者個人に移転する目的で利用されています。

★ ハーフタックスプラン

通常、養老保険を法人が利用する目的は、役員や従業員に万が一のことがあった場合の遺族に対する保障と併せて退職金等を準備する福利厚生が一般的です。法人が一定要件を満たし、従業員を全員加入させた場合には、保険料の2分の1を福利厚生費として損金計上することが認められています。

保険料の半分相当額を損金計上できることから、ハーフトックスプランと呼ばれています。契約者：法人、被保険者：役員／社員、死亡保険金受取人：被保険者の遺族、満期保険金受取人：法人

★ 逆ハーフトックスプラン

逆ハーフトックスプランというのは同じ、養老保険を使ったスキームなのですが、通常のハーフトックスプランの“逆”という意味で、契約者：法人、被保険者：役員／社員、死亡保険金受取人：法人、満期保険金受取人：役員／社員（被保険者個人）とするものです。

つまり、死亡保険金受取人と満期保険金受取人を逆にした契約です。会社が受取人になる死亡保険金部分（保険料の2分の1）は損金、満期保険金受取に対する部分（保険料の2分の1）は従業員や役員に対する給与と考えます。

昨年1月の最高裁判決まではこの受取り方法に税務上の規定がなかったことから、保険会社は保険料全額を損金計上できるとし（半分は福利厚生費、残り半分は役員報酬）、個人が受け取る満期保険金については、役員報酬分（保険料の半分）のみ課税であるとしてきました。

通常は養老保険の満期金に対して一時所得の総収入金額から、その収入を得るために支出した金額を控除し、特別控除額50万円を控除した額が一時所得の金額として課税対象となります。

さらに、問題となっていたのは個人が受取った満期保険金に対する「その収入を得るために支出した金額」に法人が支出した費用で損金計上した金額を含めいていた点です。

つまり、最初に法人で経費化した領収書をもう一度、個人の経費にしてしまったということです。

まさしく“グレー”なスキームでしたが、最高裁判決が出たことで、このスキームは事実上認められることとなりましたが、「その収入を得るために支出した金額」に該当するためには、それが当該収入を得た個人において自ら負担して支出したものでなくてはならないと、はっきり言及されました。

★ どのように経営に活かすか

このスキームのメリットは、会社の資金を個人の資金に委譲できるという点にあります。中小企業では、いつでも融資が受けられるとは限らないため自己防衛が必要な場面もあります。会社の財産状況などバランスを見ながら、個人で資金を留保することにより経営にいかすこともできるのではないのでしょうか。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

逆ハーフトックスのスキームには契約後の経理処理、満期保険金の受取時の処理など注意点が沢山ございます。

ご質問等がございましたら横浜総合フィナンシャル西尾までご連絡ください。

人の価値というのは、貫けるかどうかでしょ？

貫いているのは、すごいです。

(イチロー)

以前ある社長に教えていただいた言葉が心に残っています「成功の秘訣って簡単だよ。ヤルと決めたことをやり続けることだけだよ」。人は一旦ヤルと決めたことを途中で止める為の、山のような言い訳を考えているうちに一生が終わるんですよ。

★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 . 6 1)

- ★ TVで、スペイン、バレンシアの火祭りが紹介されていました。どういう祭りかという、市民が巨大な張子の人形を作り、それを街中に飾ってコンテストをするのですが、祭りの最終日にはその人形を全て燃やしてしまうのです。何ヶ月もかけて作った人形が目の前で燃えていくのを見て涙を流す人もいましたが、新たな一歩を踏み出すために過去の成果を捨てるのだと思います。新しい生活を迎えるために、時間と労力とお金をかけて作ったものをあつという間に燃やしてしまう…お祭りって奥が深いと思いました。(KARINO)
- ★ クラーク・コレクション展に行ってきました。社会人になったばかりの頃、「“本物”だけを吸収しなさい。“一流”のものに触れていれば体が“本物”を理解して、偽者に拒否反応を示すようになるよ。」と教えて頂いたことをきっかけに、興味のあるなしに関わらず、なるべく本物に触れるようにしています。芸術は分からない私ですが、確かに本物が持つ空気はものすごく、五感が刺激されるのを感じます。知識も大切ですが、体感も大切ですね。たくさんものに触れて自分の世界を広げていきたいと思います。(YAMAMOTO)
- ★ 今月から第3期の後継者育成塾がスタートしました！今回は全12回、2年間の長期にわたっての開催で、参加者は運送業・写真館・製造業・不動産業など様々な30代を中心とした後継者たち。この2年間で、参加者が本物の経営者になるための『気づき』を、どれだけ伝えられるのか、私たちが会計事務所の価値が試される場です。でも、本当にチャンスをもたらしているのは、同席させて頂いている私自身かも知れません。2ヶ月に1度、『成長の場』を楽しみに2年間船橋に通い、誰よりも成長したいと思います。(TOCHIKURA)
- ★ 横浜の朝でも真っ白になってジンジンと痛んでいた凍傷の指が、長野の自宅で薪割をしたら血行が良くなったのか不思議と痛まなくなりました。そろそろ年末から6キロ太った身体のメンテナンスをして秋のアマダブラム（エベレスト街道の鋭鋒 6812m）の為にトレーニングを始めなくてはなりません… という事で、夏休みはヨーロッパアルプス最高峰のモンブラン（4810m）とマッターホルン（4478m）に行くことにします（ここまで長い言い訳でした、要は頭がおかしいので身体がムズムズして山に登りたいって事です（笑））



この歳になって、山登りを始めた中学生の頃に憧れた世界の山々に登れるとは思っていませんでした。山を観ると子供の頃とまったく同じようにアドレナリンが分泌され胸が熱くなり身体に力が漲ってくるような気がします。夢って大切ですね…「青春とは心の若さである（松下幸之助）」という言葉がありますが、まさに、今、青春の真っ只中の私です（爆笑）(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6月18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29回「今後の日本の税制と調査の動向」

講師：税理士法人 横浜総合事務所 パートナー・COO 山本 歩美

日時：平成25年6月19日(水)／16時～18時、終了後実費にて懇親会

場所：横浜情報文化センター 新館7階

募集：都度参加会費 5,000円

★ “飲食店のための売上・集客アップセミナー” 参加者募集中

集客・売上アップの具体的な対策を事例を交えて大公開いたします！！

講師：一般社団法人 日本フードアドバイザー協会 アドバイザー 遠山 景子

税理士法人 横浜総合事務所 代表・CEO 泉 敬介

日時：平成25年6月17日(月)、6月24日(月)、7月1日(月)

場所：明治安田生命ラジオ日本ビル3階 C会議室

募集：全講一括申込み 5,000円／個別申込み 各講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、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