

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

風が吹けば桶屋が儲かる！？

先週、会計人の全国組織「NN構想の会」総会の基調講演で聴いた一橋大学の楠木建先生の「ストーリーとしての競争戦略」について書きたいと思います。この数年の間に聴いた中では最高の講義でした。何年も自分の中にあった迷いや疑問が一瞬で吹き飛ばされました。感謝です。

●戦略とはストーリーである

『戦略の本質は「違いを創り」それを「繋げる」こと... つまり、戦略は組み合わせではなく因果関係の時間展開であり、「静止画」ではなく「ストーリー」なのである』

優れた戦略はその瞬間や部分の合理性ではなく、時間軸の流れの中でストーリー性を持って統合されたときに初めて圧倒的な合理性を持つということです。例えてみれば「風が吹くと桶屋が儲かる」のように、静止画として時点・時点で見ると不合理で間違っているようにしか見えないのに、因果関係の展開によりその連続する不合理が次第に合理性を持ち、最後には他の追随を許さない合理的結果を生み出すのだと思います。

戦略とは、優れていればいるほど「部分非合理・全体合理」なのです。部分の分析（アナリシス）ではなく統合（シンセシス）によってのみ戦略が生み出されるのです。一つ一つの戦略の良否を考えるのは無意味であって、一連のストーリーの中で生み出される結果にこそ戦略の目的があるということだと思います。

世の中には沢山のスキルやハウツーの情報が溢れ誰もがお手軽に手に入れることができますが、それで成功することはありません。何故なら、それはストーリーの一場面（静止画）であり戦略の本質ではないからです。大切なのは「何のために（ミッション）」「何を目指すのか（ビジョン）」であり、それを実現するために因果関係の流れで組み立てられたストーリーこそが戦略なんだと思います。

もう一度、原点に戻って、自分が何のために、どこに行こうとしているのかを問い直して深く思考する時間を持たなければならないと教えられました。

●イノベーションとは非連続性を言う！

『イノベーションとは進歩（同次元の前進）ではなく、非連続性（次元の変化）をいう... だから、頑張るだけではならない。頑張ることは「無意味な進歩」を生む』

「SWOT分析は無意味」とのお話がありました。もちろん、分析が無意味なのではなく、意味ある分析とは非常に難しいという意味だと思います。私もずっと同じ疑問を持っていたのでSWOT分析を使った経営分析には非常に消極的（慎重）な見方をしてきました。

なぜかと言えば、静止画的な視点とストーリー的な視点では、その会社の「強み」「弱み」も「機会」や「脅威」も多くの場合相違するものであるからです。時には真反対ですらあります。社長や私たちサポーターがした安易な静止画的分析は、いわゆる同次元の中での進歩は生み出せても、次元の違うイノベーションを生み出すことはできないのです。それは、会社の戦略に悪影響を与えます。

深い思考なしに、単に「頑張る」ことは同次元の上で無理やり前に進もうとすることに過ぎません。私たちは頑張る前に深く思考（「何のために（ミッション）」「何を目指すのか（ビジョン）」、そのためにどうするのか（戦略））し、「自分の次元を変える」こと、つまりイノベーションに挑戦しなければなりません。

『そのために必要なのは「スキル」ではなく「センス」である』... 確かに、経営に必要な資質は知識の中ではなく、磨かれたセンスの中にあるのかもしれませんが。センスを磨かなくてはと思います！

◆ NISA(少額投資非課税制度)について

2014年1月からNISAと呼ばれる少額投資非課税制度がスタートします。通常、株式や投資信託などから得られた配当や譲渡益は所得税や地方税の課税対象となりますが、NISAは、毎年100万円を上限とする新規購入分を対象に、その配当や譲渡益を最長5年間非課税にする制度です。今回はこのNISAの概要と注意点についてご説明します。

● NISAの概要

NISAは、家計の安定的な資産形成の支援と、「貯蓄から投資へ」の流れを促進することで家計から企業への資金供給を拡大し、経済が成長することで好循環を生み出すという目的のもと導入されました。

(1) 制度対象者

20歳以上の日本国内居住者であれば、誰でもNISA口座を開設することができます。

(2) 非課税対象

金融機関で開設した専用のNISA口座内で購入した上場株式の配当金や株式投資信託の分配金、およびそれらの商品をNISA口座で売却した場合の譲渡益が非課税となります。ただし、新規でNISA口座から購入した金融商品に限られるため、既に他の口座で保有している金融商品をそのまま移管することはできません。

(3) 非課税投資枠

新規投資額で年間100万円が上限で非課税となります。投資金額には上限額が定められていますが、非課税となる配当や譲渡益には上限額が定められていないことがポイントです。

(4) 非課税期間

最長5年間非課税となります。非課税期間5年の終了後の取扱いについては、「注意点②」をご覧ください。

(5) 投資可能期間

平成26年～平成35年までの10年間投資が可能です。仮に平成26年に投資をする場合、平成39年まで非課税制度が適用されるため、最長で14年間(平成26年～39年)にわたってメリットを享受することができます。

(6) 口座開設数

全ての金融機関を通じて、1人につき1口座のみ開設することができます。複数の金融機関で同時にNISA口座を開設することはできません。

● 注意点

- ① 非課税のNISA口座で生じた売買損失は、課税される他の特定口座や一般口座との損益通算はできません。また、損失の繰越控除もできません。
- ② 非課税期間の終了後は、顧客の申し出がない限り、特定口座等の課税口座に移管されます。申し出があった場合は、100万円を上限としてNISA口座として繰り越すことができます。
- ③ 投資を行わなかった非課税枠の翌年繰り越しはできません。したがって、年間の非課税枠を超える投資はできません。
- ④ 一度開設したNISA口座は、4年間は別の金融機関に変更することができません。そこで、金融機関選びを慎重に行う必要があります。例えば、銀行でNISA口座を開設した場合、上場株式を購入できない可能性があります。また、投資信託も金融機関によって扱う種類や手数料が異なります。開設の際には、自分の目的やライフプランに合っている金融商品を扱っている金融機関であるかどうかよく検討しなければいけません。

ご不明な点がありましたら担当者までご相談ください。

今月のニュースの巻頭文は「NN構想の会第14回全国大会」の基調講演について書きましたが、7年前の第7回大会間基調講演について書いた過去の事務所ニュースの記事を再掲してみました。

【2006.09事務所ニュースより】

★ 自ら燃える

今年（2006年）の基調講演は「山本寛斎氏 “人間賛歌、行くぞ！日本！”」でした。

山本寛斎氏と言えばファッションデザイナーとして日本の草分け的存在ですが、最近では「愛・地球博の開幕イベント」を初めとした大型イベントのプロデュースを手がけて次々に成功させています。

まず驚いたのは、到底60代には見えないそのパワーと若さです。私はもとより、隣で講演を聴いていた事務所の30代のメンバーまでが「うあ、もう負けてる」と呟くほどの迫力でした。

大型イベントの開催は入場料だけでは資金が足りず数億円という大企業の協賛を集めなければならないそうです。そのために毎晩10時には寝て、早朝の散歩で気力を充実させ、午前中一杯をかけて一日一社ずつに手書きの協賛依頼の手紙を書くことを日課にしているとのこと。その情熱に溢れた手紙をキッカケに三社に一社は協賛の了承を得られるそうです。

とは言うものの考えてみると、100社にお手紙を出し70社には断られる訳ですから、その情熱を毎日へ継続させるのは並大抵のことではないと感じました。氏曰く、その情熱の源は「夢を持つこと」だと話されていました。また、どんな国、どんな状況、どんな人達が相手でも、自分のことを理解してもらい協力してもらおう渦の中に相手を巻き込んで行くためには「自分の思いを素直に情熱を込めて真直ぐに伝えること」だと話されていました。

.....

京セラの稲盛さんの次のような言葉があります。

『自ら燃える』

物には可燃性、不燃性、自然性のものがあるように、人間のタイプにも火を近づけると燃え上がる可燃性の人、火を近づけても燃えない不燃性の人、自分でカッカと燃え上がる自然性の人があります。

何かを成し遂げようとする人は、自ら燃える情熱をもたなければなりません。

高校野球では、心から野球の好きな若者たちが、甲子園という大きな目標を目指し、一丸となって生き生きと練習に励んでいます。その姿には、未来への可能性とエネルギッシュな躍動が感じられます。彼らは自ら燃える自然性の集団なのです。自ら燃えるためには、自分のしていることを好きになると同時に、明確な目標をもつことが必要です。

.....

どんなに能力があっても、どんなに技術があっても、どんなに人間的に優れていても... 情熱に欠けた経営者ほど役立たずなものはありません。そして、その情熱の源は、やはり「夢」なんだと思います。「夢」を持つこと、そして、その夢に日付を入れて「ビジョン」とし... それを社員と共有し共創していくことが経営者に課せられた根本的なミッションなんですね。

ともすれば、毎日の忙しさに流され、夢を見失い、情熱を失い、辛い顔で毎日の仕事を作業にしまっていることはありませんか？ 社内で一番ワクワクドキドキと楽しく燃えて仕事に取り組む姿勢を後姿で社員に示すのが社長の仕事です。

ともすれば忘れかける大切なことを教えていただいた、素晴らしい講演でした。

★ 相続対策

先月は生命保険死亡保険金の非課税枠についてレポートをいたしました。皆さんはご自分の生命保険の内容を把握なさっていらっしゃいますか。これを機に保険証券を確認されては如何でしょうか。

今月は事業用不動産等、多くの不動産を所有されており、多額の相続税が発生する可能性がある方への相続対策をレポートします。

★ 暦年贈与

死亡保険金の非課税枠だけではなく、より多額の現金資産を妻や子供に残したいという場合には、生命保険をセットにした生前贈与が効果的です。しかし、実際には贈与には相続税以上に高い税率の贈与税が課税される可能性があります。高い税率ではありますが、将来の相続時に相続税が発生する方であれば、将来の相続税率よりも低い贈与税率での贈与を行うことにより、相続税対策となるケースがあります。

毎年、贈与税率が10%と低税率の範囲内で贈与する暦年贈与と生命保険を組み合わせる対策を立てたケースをご紹介します。

具体的には父から毎年310万円ずつ、10年間にわたって子供へ贈与します。

毎年の贈与金額：310万円－基礎控除額：110万円＝課税対象額：200万円。

納税額＝(310万円－110万円)×10%＝20万円。

(注)当初から「毎年310万円を10年間贈与する」というような贈与契約にしてしまうと、3,100万円の贈与とみなされて多額の贈与税が発生する可能性もありますので、毎年の贈与には工夫が必要です。

贈与税が20万円ですので手許に残った290万円を使って、子供＝保険契約者、被保険者＝父の契約形態で保険料払込期間10年間の終身保険(払込保険料2,900万円、死亡保険金3,600万円)に加入します。

(注)被保険者の年齢等の条件により払込保険料や死亡保険金は異なります。今回は子供25歳、父55歳の健康な方を想定しています。

父の死亡時に子供には、3,600万円の保険金が保険会社より支払われます。暦年贈与に生命保険を組み合わせることにより確実に納税資金を確保することができます。

この場合、子供が受け取った保険金は一時所得となり、所得税・住民税の対象となります。子供の所得状況にもよって税率は異なりますが、資産の運用も兼ねることができるため、通常の相続税を支払うよりも有利になるケースがあります。

★ 受取人固有の財産

生命保険を相続に活用するメリットは他にもあります。生命保険を使うことにより、法定相続人ではない特定の人、例えば子供の配偶者や孫といった相続させたい人に財産を渡すことも可能になります。

つまり、死亡保険金は受取人を指定することで受取人固有の財産となるため、たとえば孫を受取人に指定することにより子供の代を飛ばすことができるので二次相続対策としても活用できます。

さらには、受取人固有の財産であるために相続人が相続を放棄しても生命保険を受け取ることができることもメリットのひとつです。



㈱横浜総合フィナンシャルの西尾です！

暦年贈与と生命保険を組み合わせる際には保険の種類、加入方法、保険会社など注意する点がございます。相続対策にご興味ございましたら、㈱横浜総合フィナンシャルの西尾までご相談ください。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

4千本のヒットの裏では…「8千回以上悔しい思いをしている、
その悔しさに常に向き合ってきた事実は誇る事ができる」
(日米通算4千本安打達成の感想を聞かれて…イチロー)

あのイチローだって三本に一本しかヒットを打てないんですよ。私たち凡人は一割しか上手いかなくても当たり、なのに、たった一度や二度の失敗で落ち込んだり、諦めたり…上手いかない時に、自分とどう向き合い、何を学ぶかが大切なんですね。

★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…(vol. 65)

- ★ 先日、あるお客様と話をしていたとき、仕事で少しトラブルがあったという話の中で、「仕事が出来るということは決断するということだ」という言葉があり、本当にその通りだと思いました。大きな決断は勿論ですが、仕事をしていると小さな決断の連続です。小さな決断でも先延ばしにしてしまうと、その小さなものが積み重なり、益々決断できなくなるのではないのでしょうか。回りをみてみると、仕事が出来ると思われる人は、やはり一つ一つの決断が速く、常に次の決断が出来る状態になっているように思われます。(KARINO)
- ★ 「風立ちぬ」を見ました。映画はレンタルして家で見る方が好きなので、映画館に行くことはあまりないのですが、宮崎駿監督引退のニュースを聞き、監督が表現したかったものを劇場サイズで見たいと思い立ったのです。映画全体は静かな流れでしたが、その静かさの中にも「こだわり続ける」という監督の基本姿勢が表現されているように感じました。「子供たちにこの世界は生きるに値する」ことを伝えたかったという監督ですが、「生きる」とは何か、「夢を追いかける」、そんなメッセージの強い映画でした。(YAMAMOTO)
- ★ 今月、単年度計画を作成にこられた社長が、計画立案をスタートする前、突然カバンの中からお手製のフリップを取り出し、『今考えている、方針を話します!』と…。ユニークな発想は、これまでお付き合いさせていただく中で感じていたのですが、プレゼンを自前で用意してこられた社長は始めてだったので、少しびっくりです。経営者として、従業員さんに経営方針と、働くことの『楽しさ』を伝えるために、考えたプレゼン方法でした。伝えるためには、時にオーバーアクションも必要だと教えて頂きました。(TOCHIKURA)
- ★ 長めの夏休みをいただきヨーロッパ・アルプスのモンブラン、マッターホルン、メンヒの三山に登ってきました。ロープウェイで一気に富士山の高さにある急峻な氷壁や花崗岩の岩壁に囲まれた氷河に降り立てる環境は、まさに「岩と雪のテーマパーク」ですね。ヘルンリ小屋からマッターホルンの北壁を間近に望み、高校生の頃、この壁を冬季単独初登攀したワルテル・ボナッティーの著書を感じて泣きながら読んだのをきっかけにアルピニズムの世界に入って行った若い頃の自分を思い出しました。そして、夢半ばで岩壁に逝った仲間たちの顔が目の前に浮かび思わず熱い物が込み上げてきました。いつか天国で仲間に再会した時に…「お前もちょっとは頑張ったじゃない」と言ってもらえるように与えられた自分の人生を精一杯生き抜くこと、それが自分のモチベーションの原点であることに改めて気づいた貴重な瞬間でした。今秋、40年間恋焦がれたヒマラヤの鋭鋒アマダブラムに出発します。自分の持てる力の限り全力で闘いたいと思います。(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／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10月15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33回「企業は人なり！～人との良い関係によって生まれる不朽の資産とは～」

講師：株式会社 SO1 代表取締役 井上 恵子

日時：平成25年10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 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

株式会社 横浜総合マネジメント 代表取締役 枡倉 恒敬

日時：平成25年10月10日(木)、10月17日(木)、10月24日(木)

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、一般社団法人日本フードアドバイザー協会

(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