

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

時計を作る人になる！？

● 時を告げるのではなく、時計を作る人になろう

昼や夜のどんなときにも、太陽や星を見て正確な日時を言える珍しい人に会ったとしよう。この人物は、時を告げる驚くべき才能の持ち主であり、その才能で尊敬を集めるだろう。しかし、その人が、時を告げる代わりに、自分がこの世を去った後も永遠に時を告げる時計を作ったとすれば、もっと驚くべき事ではないだろうか。すばらしいアイデアを持っていたり、すばらしいビジョンを持ったカリスマ的指導者であるのは、「時を告げること」であり、一人の指導者の時代をはるかに超えて、いくつもの商品のライフサイクルを通じて繁栄しつづける会社を築くのは、「時計をつくる」ことである。（ビジョナリー・カンパニーより）

この例え話は... 昔、ある人が太陽や星を見て「今は〇年〇月〇日、午前〇時〇分〇秒です」と即座に正確な日時を答えることが出来たとすれば、この人は驚くべき才能の持ち主であり尊敬を集めるだろう。しかし、この人が永遠に時を告げる時計を作ったとしたら、それはさらに驚くべきことであり人類にとって価値高のあることではないか... という意味を表しています。

つまり「すばらしいアイデアを持っていたり、すばらしいビジョンを持ったカリスマ的指導者であるのは『時を告げること』であり、ひとりの指導者の時代を超えて、いくつもの商品のライフサイクルを通じて繁栄し続ける会社を築くのは『時計をつくること』である」と言っているのです。そして「最高の中の最高」と思われるビジョナリー・カンパニーは「時計をつくること」、つまり「長く続く組織を作り出すこと」に力を注いだリーダーであり企業だと説いています。

● 思考、価値観を繋ぐ

日頃、たくさんの中小企業の経営者の皆様とお付き合いさせていただく中で感じるのは、時代の荒波を切り拓いて事業を伸ばしてきた創業者は例外なく才能とカリスマ性を持った素晴らしい方が多いということです。

そして、同時に、その才能とカリスマ性を組織の風土として定着させ後継者に引き継げるか否かが経営者としての本当の「勝負」であり、それが出来なければ芸術家やスポーツマンと同様、その才能や資質は個人のものにしか過ぎず、組織人としての「経営者」としてはある意味で負けだということにほかなりません。そう考えると、創業者の「事業承継」とは、「自分の才能とカリスマ性を形を変えて組織として繋いでいくこと」に本質があるのではないのでしょうか？

事業承継を考えている社長には、まず最初に「社長、何を承継するのですか」と質問させていただきます。承継するのは... 商品ですか？お客様？資産？社員？それとも組織ですか？でも、商品もお客様も社員も組織も常に経営環境に応じて変化していきます。だとすると、真に何を承継すべきものは何でしょうか？

その答えは、社長の才能やカリスマ性の基盤である社長自身の「思考・価値観」なのではないのでしょうか？自分の思考を言語概念化して後継者に繋ぎ長く続く組織を創ることなのではないのでしょうか？そのための唯一最高の手段が「経営計画」なのです。経営計画書の中で当社（社長）の経営理念を明確にし、組織の存在意義であり共通目的区であるミッションを明確にすることにより、後継者・社員の思考の時空を広げ、社長の「思考と価値観」を繋いでいくのです。それが「経営」であり事業承継の本質なのだと感じます。

◆ **生産性向上設備投資促進税制の創設について**

来年4月の消費税引き上げを踏まえ、民間投資を活性化させる為に、いくつかの税制措置等が通常の年度改正から切り離して前倒しで決定されましたが、その1つである「生産性向上設備投資促進税制」についてご説明します。

● **内容**

青色申告法人が、産業競争力強化法の施行日から平成29年3月31日までの間に、設備等を取得し国内の事業の用に供した場合には、特別償却と税額控除との選択適用が出来るものとする。

● **設備の要件**

その法人の事業の用に直接供される次の先端設備及び改善設備で、取得価額が一定規模(※1)以上のもの。(ただし、本店、寄宿舎等の建物、事務用器具備品、福利厚生施設等を除く。)

① **先端設備**

下記2つの条件を満たす下表に掲げる設備を指します。

- ・ 一定期間以内に販売が開始された最新モデル(取得した年度、その前年度のモデルも含む。)
- ・ ソフトウェア以外は、旧モデル比で生産性が年平均1%以上向上するもの

種類	用途・細目	販売開始
機械装置	限定なし	10年以内
工具	ロール	4年以内
器具備品	①冷凍・冷蔵機能付き陳列棚及び陳列ケース ②冷房用又は暖房用機器 ③電気冷蔵庫、電気洗濯機など ④氷冷蔵庫及び冷蔵ストッカー(電気式のものを除く) ⑤サーバー用PC(中小企業者等のみ) ⑥試験又は測定機器	6年以内
建物	断熱材及び断熱窓	14年以内
附属設備	①電気設備のうちその他のもの ②冷房、暖房、通風又はボイラー設備 ③昇降機設備 ④アーケード又は日よけ設備(ブラインドに限る) ⑤日射調整フィルム	14年以内
ソフトウェア	設備の稼働状況等に係る情報収集機能及び分析・指示機能を有するもの(中小企業者等のみ)	5年以内

② **改善設備**

投資計画における投資利益率が15%以上(中小企業者等にあつては、5%以上)であることにつき、経済産業局の確認を受けた機械装置、工具、器具備品、建物、建物附属設備、構築物及びソフトウェア

※1 一定規模

- ・ 機械装置・・・取得価額160万円以上
- ・ 工具、器具備品・・・取得価額120万円以上
- ・ 建物、附属設備、構築物・・・取得価額120万円以上
- ・ ソフトウェア・・・取得価額70万円以上

● **優遇措置内容**

① **特別償却**

平成28年3月31日までの取得は即時償却、それ以降は取得価額の50%(建物・構築物は25%)

② **税額控除** [控除税額については当期の法人税の20%が限度]

平成28年3月31日までの取得は取得価額の5%(建物・構築物は3%)

それ以降は4%(建物、構築物は2%)

(なお、本解説は、一部のみピックアップしております。ご不明な点は、担当者までご相談下さい。)

過去の事務所ニュースかの記事の中から抜粋してみました。覚えていらっしゃいますか？

【2008.06 事務所ニュースより】

★ 異常であれ！

会計事務所の職員にとっては年に一度の重要なイベントである8月の税理士試験が近づきました。「資格は足の裏の米粒と一緒に。取らないと気になるが、取っても食えない」(笑)などと比喻されることもありますが、職業会計人を目指す者にとっては避けて通れない関門の一つでもあります。

そんな時に幹部から「試験前休暇を制度化したら」という提案がありました。私自身も仕事をしながら受験してきた訳ですからその苦勞はとてよく分かります。また、他の事務所では試験休暇制度のある事務所も多く見受けられます。ですから、「なるほど、お客様に迷惑をおかけしないという前提なら良いんじゃない」と任せたものの... 心の中で「本当に良いのか?」「本当に皆のタメになるのか?」と自問自答せずにはいられていませんでした。

何故なら、「大変だから休暇を与える」... それはあまりにも「普通」だからです。

● お客様のことを思う心において異常であること！

私ども事務所の事業目的は、プロとして成功する職員を育てることにより、お客様の成功をサポートすることにあります。であれば「普通」に近づくことは、その全てを裏切ることになるのです。世の中で成功するのは上位2割。8割に属する(普通である)ということは、2割の成功者から外れる以外の何者でもありません... 成功する最低条件とは「異常である」ことなのです。

私自身は、受験中、試験当日も仕事を休んだことはありません。試験が午後なら午前中仕事をして試験に向かい終わったらすぐ仕事に戻りました。なぜなら、自分の資格のために、少しでもお客様にご迷惑をおかけしたり試験を受けない同僚に負担を掛ける事は、自分の価値観に合わなかったからです。試験は目的ではなく仕事のための手段に過ぎないので、その手段のために真の目的である仕事を疎かにするのであれば、職業会計人になる資格はないと頑なに信じていたからです。

自分のやり方を職員に強いるつもりはありません。試験休みを使い効率よく合格するのに越したことはありません。ただし、成功を手に入れたいのなら、自分が「お客様のことを思う心において、どこで“異常”であり続けるのか」という“覚悟”を決めなければならないことを伝えました。

● どこまで「普通化」を食い止められるかが経営者の使命だ！

社内の判断基準は「何が正しいのか」ではなく「何をしたいのか」により決まる... という公式があります。プロ意識の未成熟な普通の社員の発想や要求は、大抵の場合「他社ではこうだ」「これが普通だ」「これが正しいと思う」「これは常識だ」と... 会社をどんどん「普通化」させようとしています。

それが自分自身と会社を敗者(成功者の反対)への道に巻き込むことだとは気づきません。まったく逆に、それが自分を守り、働き易くなる幸せの道であるかのように錯覚するのです。そう考えると、自分を守ることと、自分を成功(成長)させることとは、手法も考え方もまったく逆である場合が多いことに気づかされます。

事業の目的が、自社の固有の経営目的を追求することと、人を育てることにあるのだとすれば、私たち経営者の役割は「普通化」を食い止めて、どこまで「異常」であり続けられる組織を作れるかにあります。ですから私たち経営者は、「常識」「道徳」「儀礼」などという「平均的」で「普通」な、低い価値観に判断基準を置かず、「何を成しとげたいのか」「何をもちて社会に貢献したいのか」という自らのミッションに焦点をあてた宇宙観、人生観、仕事観を基盤にした高い価値観の形成を追求し続ける責任があるのです。

★ 相続対策第5弾

相続税の基礎控除が2015年から大幅に縮小されるため、4ヶ月に亘って相続と生命保険の活用方法についてレポートをさせていただきました。今月は相続対策第5弾「遺言」をお送りいたします。

★ 財産が少なくても「争族」の恐れ？

親や配偶者など身近な人を亡くした時に遺産を受け継ぐ相続。手続きや対応を誤れば一瞬にして「争族」になりかねません。

子どものころは仲が良くても、家庭を持ち、住宅ローンや教育費などの負担が重くなると「もらえるものはもらいたい」と思うようになります。

総務省の調査によると、65歳以上の高齢者世帯の純資産は平均で5,000万円。その6割がマイホームなどの不動産です。一般家庭の財産の大半を占める自宅不動産は、評価でもめやすく、分割が容易ではないので相続人の一人に資産は集中することになり、不公平感が生まれ、トラブルの原因となりやすいのです。

実は2010年に家庭裁判所で調停などが成立した「遺産分割事件」の74%が、不動産を含む遺産総額が5,000万円以下のケースです。財産が少ないからもめないと思っている人こそ要注意です。

このような「相続」を未然に防ぐ方法として「遺言」が有効です。事前に遺言書を作成して意思をはっきりと伝え、更にはどうしてそうしたいのかという理由を親族と共有できていれば無用な争いを防ぐことができます。

★ 遺言書フォーム

遺言書ほど固苦しい形式ではないけれど、自分の資産の分割方法や葬儀に関して希望を書きとめられるということで「エンディングノート」が数多く発売され人気を集めています。

ただし、エンディングノートは財産分割や葬儀方法などに関する希望を書き込む形式になっており、遺言書の作成ツールではありませんので、通常は遺言書としての法的効力は認められません。

遺言書にはいくつかの形式がありますが、法的効力を持つためには要件を満たす必要があります。自分ひとりで遺言書を作成する方法として「自筆証書遺言」がありますが、全文を自筆で書く、書いた日付を残す、自筆の署名と押印をするなどの条件があります。

また、手軽で費用が掛からない反面、不十分なあるいは未完成の状態の遺言書となる可能性や、遺言書が見つかった場合に内容の改ざんや破棄の恐れもあります。

更に、自筆証書遺言は家庭裁判所の「検認」の手続きを経ないと、遺言書の有効性を確保できません。

遺言が要式行為であるため、民法所定の要件を充たさない自筆証書遺言が効力を認められなかったり、「筆圧の違い」を指摘され偽造を疑われたりするなど、さまざまなトラブルが発生する危険をはらんでいます。

★ 公正証書遺言の増加

この様なトラブルを防ぐためには公正証書遺言が有効です。

公正証書遺言については、平成元年には4万935件であったものが、平成11年には5万7,710件、平成21年には7万7,878件と、この20年で概ね倍増し、年間8万件近くの公正証書遺言が作成されており、今後もこの増加傾向は続くものと推測されます。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

元気なうちであれば、あなたの意思で多くのことが実現できます。

何よりも大切な家族の安心も実現できます。

遺言に関してのご相談は西尾までご連絡下さい。

来月は相続第6弾、「公正証書遺言」をお送りいたします。

「何かをしでかす」のが企業のトップ！

(オリックス 宮内義彦)

「本来、企業のトップというのは事業家であり、戦略家であり、いわゆるやり手で、何かをしでかすような人でなければいけないと思います」… ホントですね！外部環境の変化に応じて自らを変化させるのが社長の仕事だとすると、優れた決断ほど社内の批判や摩擦を生じさせるものなのです。社長！目一杯「しでかして」社内を驚かしましょ！（笑）

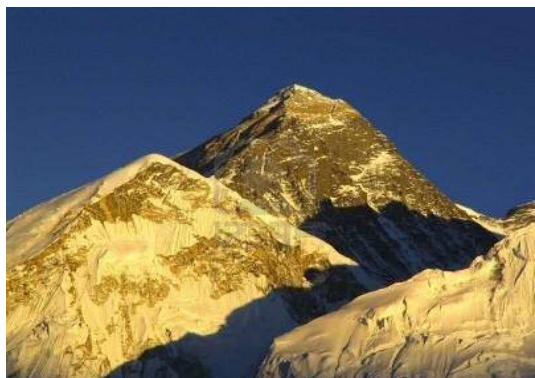
★本や講演やお客様のお話の中から、「これは自分の生き方に取り入れよう」と感じたことをノートに書きとめています。そのノートの中から一言… (v o l . 6 8)

★ 今年も残すところ僅かとなりましたが、最近、改めて実感したことがありました。時間がありすぎると考えなくていいことを考えてしまい、それによって怒らなくてもいいことに怒ったり不安になったりすることです。勿論、時間を余らせないために効率を悪くするとか、大切なことを考えないということではありません。「忙しい」と言いながら毎日を過ごしている位の方が幸せなのだと思います。忙しすぎて体調を崩してしまっは元も子もありませんが、来年は皆様にとって「忙しい」一年でありますように。(KARINO)

★ 師走とはよく言ったものでバタバタと毎日が駆け抜けていきます。(年々早くなるのは年のせい!?) 振り返ると「醸成、そして飛翔」というテーマを掲げ、知識仕入と感動体験を醸成させることで思考の枠を広げようと取り組んだ2013年でしたが、語学留学を始めとした新しい経験により多少の枠は広がったものの飛翔まではできなかったなと感じます。来年のテーマ決めに活かしたいと思います。今年もたくさんの方にお世話になりました。出逢いに感謝します。ありがとうございました。来年もよろしく願います。(YAMAMOTO)

★ 業界注目の若手会計人のセミナーに参加してきました。上場を目指し年間200件という桁違いの新規契約を獲得した事務所の運営方法や、自らシステム開発を手がけてMAS監査を事業化しようとする取組みなど、どれも刺激的な内容で発想の違いを痛感します。何より講演している2人の会計人が自分より年下であるということ…。壇上に立つ2人に共通して感じたことは、『実行』する強さ！動きながら形を変え、目標達成を目指す姿から、30代最後の年にむけ挑戦する『スイッチ』を入れてもらいました！(TOCHIKURA)

★ 今朝、カンボジア二泊三日弾丸ツアーから帰国しました。初の孤児院卒業生が合格した国立プノンペン大学の授業を参観し、カンボジア初の大型商業施設イオン・モールの建設状況の視察、カンボジア内務省長官・文部大臣・農林省、社会福祉局幹部との懇談、日本大使館公使との懇談、そして孤児院訪問と子供たちとの交流…と盛り沢山のツアーでしたが、カンボジアの急激な発展と変化を肌で感じる三日間でした。今年も



あと二週間、一年が矢の様に流れてきますが、カンボジアの時間は日本よりもさらに早く流れています。高齢化し経済低迷の続く日本に居ると世界の早い動きを肌で感じにくいかもしれませんがウカウカしてはいられません。経営は世界大戦です。

私ども事務所も来期の経営計画の最終詰めに入っています。また、個人では二年間の挑戦の最終章として4月にエベレストに出発します。さて、師走の助走を突っ走って、来年に向かって大きく飛躍したいと思います。人生は挑戦です！ (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／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1月14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36回「26年度版 すべて見せます！横総の経営計画書！」

講師：税理士法人 横浜総合事務所 代表・CEO 泉 敬介

日時：平成26年1月16日(木)／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

★ “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5月17日(金)～平成27年3月7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、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