

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

課題は未来にあり !!

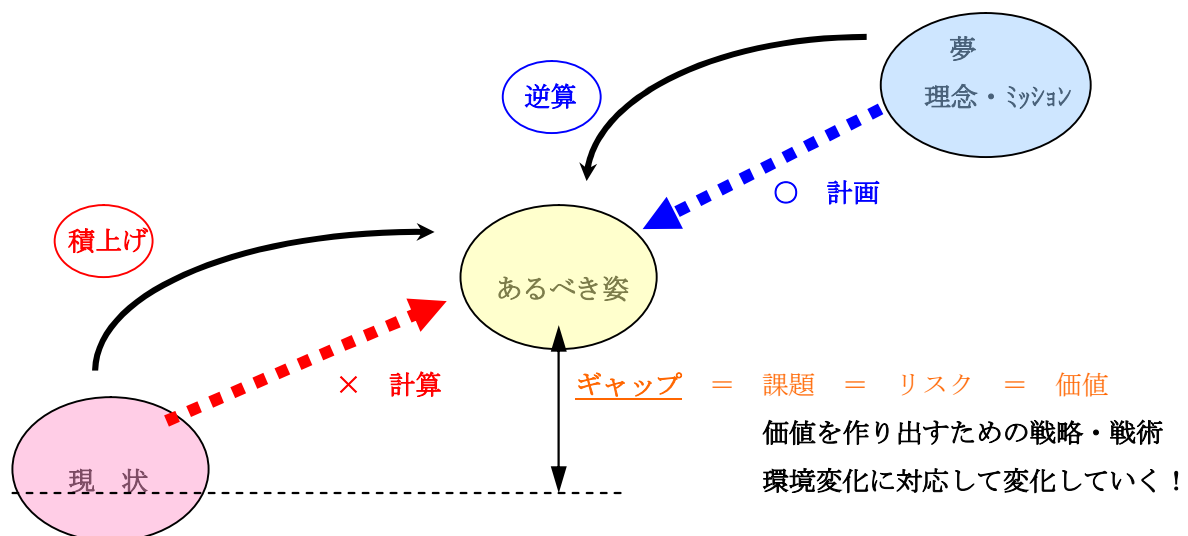
決算報告を兼ねてお客様の役員会に出席させていただきました。会議の最後に「先生から見て何か問題点があれば」とご質問いただきました。それなりに業績の良い会社に伺った場合に必ずされる質問です。

業績の悪い会社の場合には、同業他社や一般企業との比較の中で、「労働分配率が…」とか「粗利率の変化が… 債権回収日数が… 組織体制が、商品が、マーケティングが…」と色々な指摘をさせていただく場合もありますが、業績も良くしっかりと経営をされている会社の場合には、ニコリ笑って「特にありません」と言うことにしています。なぜなら、「問題」とは、「過去」ではなく「未来」のものだからです。

決算の時に決算書を分析して分かる程度のことは改めて指摘するほどの問題ではありません。特に、私どものMAS監査サービスを導入していただいているお客様は、未来のあるべき姿と現状のギャップこそが課題であることを良く理解していただいています。つまり、未来の「あるべき姿」があるからこそ「課題」があるのです。あるべき姿を持たない会社には「課題」は存在しません。「ダメ」という事実があるだけです。

お伺いした会社も、後継者が中心になり若手幹部を巻き込んで自社の「あるべき姿」を描き、現状とのギャップを課題化し、一つ一つを着実に、かつ、スピーディーに価値化していこうとする体制が整いつつあります。歴史のある非常に堅実な会社ではありますが、若手を中心にハッキリと次のステージへと階段を上り始めたことが実感できる… ワクワクする役員会でした。会社の「ミッション」が明確になり、そこから逆算した3年後5年後の「あるべき姿」がハッキリとして、その「あるべき姿」と「現状」のギャップが課題化でき、プライオリティをつけて具体的な行動計画に落とし込んで一つ一つ価値化していくという「経営サイクル(=経営)」が確立されれば、冗談抜きにIPO(株式公開)だって夢じゃありません！あとは「どこまで夢を見られるか」という経営者個人の価値観の問題です。

日本の中小企業の7割が赤字ですが、逆に、MAS監査サービスを導入してキチンと「経営」を目指されている会社の7割が黒字です。人口減少・経済収縮の時代のキーワードは「経営する」ことにあります。



経営とは…「ミッション」から逆算した「あるべき姿」と「現状」のギャップを明確化・課題化し、これを価値化しながら「経営理念・ミッション」を実現していく一連のプロセスを言う

◆サラリーマンの妻の106万円の壁とは?

社会保障と税の一体改革として、「公的年金制度の財政基盤及び最低保障機能の強化等のための国民年金法等の一部を改正する法律」が平成24年8月10日設立、同月22日に公布されました。なかでも、その改正の一つである“短時間労働者に対する厚生年金・健康保険の適用拡大”については、雇用主・労働者の双方に与える影響の大きさから、“106万円の壁”と表され、大きな関心事として新聞紙上をにぎわしています。

(厚生労働省<http://www.mhlw.go.jp/topics/bukyoku/soumu/houritu/dl/180-49.pdf>)

●短時間労働者に対する厚生年金・健康保険の適用拡大の内容について

現在、全ての法人事業所と、5人以上の労働者を雇用する個人事業所(一部の業種を除く)は、社会保険の強制適用事業所とされ、そこで雇用される労働者は、被保険者となるのが原則です。そして、短時間労働者については、現行制度上、週の労働時間が概ね正社員の4分の3以上であること、すなわち正社員の労働時間を40時間と仮定した場合、30時間以上である者について、適用対象とする取扱いがなされています。

今回の改正により、平成28年10月から短時間労働者への適用範囲が次の通り拡大されます。

- ① 労働時間が週20時間以上であること。
- ② 月額賃金8.8万円以上(年収106万円以上)であること。
- ③ 勤務期間は1年以上であること。

※学生は適用除外

なお、対象企業は、従業員数501人以上とされていることから、当面は大企業とそこで雇用される短時間労働者のみが影響を受けますが、この改正により約25万人の適用拡大が見込まれています。施行3年以内に検討を加え、必要な措置を講ずることとされていますが、国は対象を拡大していく方針です。

●配偶者控除廃止の議論

一方、税制改正においては、女性が潜在力を十分に発揮しにくいことの要因の一つとして配偶者控除の縮小・廃止の議論がたびたびなされています。厚生労働省の「短時間労働者実態調査(平成22年)」においても、「就業調整をしている」ものの割合は、短時間労働者のうちの25%という結果になっています。その理由として、55.3%が「非課税限度額(103万円)を超えると、税金を支払わなければならないから」、43.2%が、「130万円を超えると、配偶者の社会保険の被扶養者からはずれ、自分で加入しなければならないから」と回答しています。この調査結果は、短時間労働者を多く抱える雇用主側にとっては、頭の痛い問題であり、実感通りの数値として受け入れられるのではないのでしょうか。

「配偶者控除を巡る様々な議論、課税単位の議論、社会経済状況の変化等を踏まえながら、引き続き、抜本的に見直す方向」で議論はなされていますが、平成26年度の税制改正においても、この点の改正は盛り込まれていません。

●サラリーマンの妻にそびえる4つ+1つの壁

- 100万円の壁 → 100万円を超えると、住民税が課税されます。
- 103万円の壁 → 103万円を超えると所得税が発生し、税金上の夫の扶養から外れます。
- 130万円の壁 → 社会保険の夫の扶養から外れ、社会保険料の負担が発生します。
- 141万円の壁 → 103万超～141万円までは配偶者特別控除を受けられますが、141万円を超えると税金上の控除はまったく受けられなくなります。

さらに、平成28年10月より上記の改正による**106万円の壁**が加わることになります。

なお、この指標は、妻が給与所得者である場合を想定した金額であるため、事業所得や不動産所得を得ている場合や、夫が、国民健康保険に加入している場合など、個別の判断が必要になるケースも多くあります。ご不明な点につきましては担当者までご相談ください。

★ 人の世の悩みのほとんどは他人との関係性にある ...

人は誰しも、物心両面の幸せを求めている。経済的に不安のない、豊かな人生を送りたいと願っている。そして、それと同じくらい、愛に満たされ、心の平安の得られる人生を歩みたいとも願っている。

私も長年人材教育の世界でトレーナーとして歩んできたが、何組かの離婚を結果的に止めたこともある。31万人以上の研修に携わり、学生から私よりも年上の方まで、数多くの人と触れ合う中で、改めて感じることは、不幸福感を持つ人は、身近な人間関係で苦しんでいることが多いということだ。

人間関係を良くするために、ポイントはふたつある。

ひとつは、常に自分が源であると考えることである。

もうひとつは、相手ではなく、相手との関係に焦点を当てることである。

自分が源というのは、どんなに相手に非があると思っても、自分が変わらない限り、決して相手との関係は改善されないということである。「あんなにひどいことをして、向こうから謝るまで絶対に許さない」と固く信じているような人は、相手が謝るまで幸せになれない。さらに言えば、相手が謝ってくれたとしても、相手をゆるす気持ちが自分の中に生まれない限り、幸せにはなれない。「今さら謝ってきたって、今までのことはどうしてくれるんだ」となってしまう。だから、人間関係は常に自分が源である。自分が、相手との関係をどうしたいのか。これが一番大事なことである。

そして、相手との関係に焦点を当てる。相手を直接変えることはできない。どんなに相手を責めても、あるいは自分が苦しんでいても、相手が自分の思い通りになることは決して無い。しかし、相手との関係は、自分次第で変わるかもしれない。相手が自分に「ありがとう」と言ってくれるかはわからないが、自分が相手に「ありがとう」と言うことはできる。そして、それは相手との関係を今よりも近づけるのに効果的な行動である。「この行動は、相手との関係を近づけるだろうか、遠ざけるだろうか」この質問は、どのような人間関係であっても、行動の選択をする上で重要な質問である。相手が自分を受け入れてくれるかどうかはわからない。相手次第だからだ。しかし、自分が源となって、相手に気持ちを伝えたり、相手との関係を改善する努力をしたりすることは、自分のコントロール下にある。

もし、人間関係に苦しんでいる方がいらっしゃったら、まずは、相手を変えようとする努力をやめることである。真摯な姿勢を貫けば、必ずや想いは通ずると私は信じている。

【 アチーブメント株式会社 青木仁志さんのブログより 】

.....

アチーブメントの青木さんとの出会いは、税理士として独立したての20数年前だったと思います。青木さんの説かれる「選択理論」に大きな影響を受け、アチーブメントのインストラクターコースまで受講してセミナーのお手伝いをさせていただいたこともありました。

今、振り返ると、この20年をすべてに感謝しながら幸せに生きてこられたのは、自分の価値観のベースにある「選択理論」のお陰だったと心から思います。

人の世では、個人でも仕事でも、悩みの根源のほとんどは人と人の関係性の中にあります。

人と人の関係性は青木先生の説かれる二つの「考え方」によりほとんど解決されます。

それに、次の一つを加えると、マイナスな思考（悩みや怒りや恨みや妬みや...）とは無縁の自分がいます。

世の中で起こることはすべて必然で、世の中に存在するものはすべて必要である...

このブログの記事をキッカケに、もう一度自分の価値観について問い直してみようと思います。そして、青木さんから教えていただき、私の座右の銘としている『人生は出会いで決まる』という言葉の通り...「人は逢うべき時に、逢うべき人と、逢うべくして、逢う」... 大切な出逢いに心から感謝です！

★ 相続税対策第8弾

相続税の基礎控除が2015年から大幅に縮小されるため、6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。今回は相続対策第8弾「生前贈与の有効性」をお送りいたします。

● 相続対策の切り札は生前贈与！

2013年度の税制改正で、税率が一部改正され、新たな特例も設けられた贈与税。

相続より贈与を制度面で優遇するという大きな流れに乗ってご自身に合った生前贈与を活用してみてもいかがでしょうか。相続対策において最大の切り札となるのが「生前贈与」です。

第一に計画的に資産を贈与することで、相続時に課税される財産を効率よく減らすことができます。

加えて、贈与を受けた資金などを生活費や教育費、住宅購入資金に充てられるので、子どもや孫の家計支援にもつながるなどのメリットは大きいと言えます。

● 老老相続時代の到来

贈与税率改正の背景には、高齢化社会の進展によって、80歳を超えた親の遺産を60歳すぎの子どもが相続するといった「老老相続」事例が急増し、若い世代への資産移転が進みにくいことがあります。

家庭を持ち、最もお金が必要となる30代や40代が、親からの生前贈与を受けることができれば家計の助けになり、経済活性化につながると考えられたため、贈与税率を引き下げ、資産移転を図ろうとしているのです。

今後の税制改正でも生前贈与を促すために、贈与税の特例を延長したり、新たな特例を設けたりする可能性が高いとされています。そうした制度改正の大きな潮流に合わせて、対策を練っていくことも重要と思われます。

● 生前贈与の有効活用！

生前贈与には年間の非課税枠が110万円の「一般贈与制度（暦年贈与）」があります。

一般贈与制度（暦年贈与）は相続税の制度と比べてシンプルなため、使い勝手はよいと言えます。

その反面、贈与税は相続税に比べて税率が高くなっているため、使い方を間違えると重い税金を課せられることにもなりかねません。

ここでは、生前贈与利用上の主な注意点を述べたいと思います。

- ①トラブル防止のために贈与契約書を作る。（双方の意思をしっかりと書面に残す）
- ②贈与税はもらった人が払う。
- ③複数年に渡るような贈与では贈与総額をあらかじめ決めない。（総額を事前に決めて毎年分割で渡すと、定期金に関する権利の贈与とみなされ総額に対して贈与税が課税される場合があります）
- ④生活費、教育費はその都度、必要なだけ渡す。（扶養義務者の学費や下宿費などの都度贈与は課税されません）
- ⑤借金の肩代わりは贈与税の対象です。（リストラなどで収入がなくなり、返済困難な場合は対象外です）
- ⑥相続開始3年以内の贈与は相続税の課税対象となります。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

生前贈与には気をつけておかなければならない点がたくさんあります。ご相談等ございましたら遠慮なくご連絡下さい。

来月は相続対策の生前贈与を使った生命保険についてレポートいたします。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「腕を磨いて、時を待て！」

(名優 伊藤雄之助)

どんな人間にもチャンスは平等にやってくる。しかし、そのチャンスを掴めるかどうかは、普段の努力次第。サボっている人間はチャンスが来ても逃してしまう…。チャンスはチョイス（選択）だと思いますが、チャンスを掴み取るには常にいつでも選択できる準備が不可欠です。本当に人生は平等だと思いますね！

★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… (v o l . 7 1)

- ★ 3月も下旬となりました。毎年この時期はそうなのですが、2月も終わりだな…と思っていると忙しい日々が始まり、気が付くと3月も半ばになっています。事務所の中では日がのびたことも分からず、ある日突然こんなに日が長くなっていたのか、と驚くのです。今年はそれが特に顕著だった気がします。前回、季節を楽しもうと思い、今年は桃か梅を見に行きたいと思ったばかりだったのに。いきなりの挫折ですが、まだ桜が残っています。もう少し余裕をもって日常を楽しむようにしなければいけないと思いました。(KARINO)
- ★ 先月、職員の結婚式に参加しました。この年齢になると自分の友達が結婚式を挙げるということはありませんので久しぶりの結婚式&乾杯のスピーチに緊張しつつ会場に着いてみると、入り口にウコンの山！「たくさん飲んで楽しく過ごしてもらいたい」との新郎新婦の気遣いだと聞き2人がどんな家庭を築いていくのか垣間見えた気がしました。どうぞ末永くお幸せに。それにしても弟くらいの年齢の職員なのに「こんな良い嫁をもらえて…」と感動している自分が、気分は母に近いのかと愕然としました。(YAMAMOTO)
- ★ 今月は月末公開予定のマネジメントオリジナルホームページの準備や、二週連続のセミナー準備でバタバタとする日々。加えて、新規採用に向けた面接も続き…。でも、これらは全て次のステップに向けた種まき業務です。秋に収穫を目指すためには、まだ肌寒い【今】畑を耕し、種をまく。種をまいた全てが収穫できるわけではありませんが、春の新芽と、秋の実りを想像しながら、地道に種をまく。農耕民族である日本人的な発想かも知れませんが、営業活動の【王道】だと信じ、継続していこうと思います！(TOCHIKURA)
- ★ 平成24年にスタートし、4千m3峰、5千m1峰、6千m3峰、7千m1峰と順調にトレーニングを重ねてきた「横総エベレストプロジェクト」でしたが、隊の編成の関係で残念ながら最後のエベレストは来春に延期になりました（家内は、二年間という約束の登山復帰だったのでエベレストに登ると終わりになるのでワザと一年延ばしたんじゃないかと疑っていますが(爆)）。でもお陰さまで、この三年間で体重も15kg。



減量し、高血圧、動脈硬化、脂肪肝、通風、無呼吸症候群のすべてが治り健康体になりました。苦しい思いは身体が野生を取り戻し本来の姿に戻るキッカケなのかもしれません。ただ来年までのんびりしている訳にも行かず連休前後でエクアドルの最高峰チンボラソ（6310m）に登ってこようと思います。19世紀初頭まで世界最高峰と信じられていた山、地球の中心から測ると世界で一番高い山… 初めての南米大陸の高峰に今からワクワクしています。気をつけて行ってきます！ (IZUMI)

TEAM 横浜総合事務所

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4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39回「家族を守る！事業を守る！経営者のための相続・遺言セミナー」

講師：株式会社 オーシャン 代表取締役 黒田 泰

日時：平成26年4月17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

TEAM 横浜総合事務所／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