

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

成長と評価の関係 !!

私たち事務所の行動理念のひとつに...「職場は価値観育成による人間育成の場である」...という言葉があります。仕事の目的は対外的には事務所ミッションを実現することにあります。対内的には職員全員が仕事を通して価値観を高めて「成長していく」ことにあります。ですから...

- ・ 所長の役割は、常に皆が影響し合い成長し合える組織をコーディネートすること。
- ・ 上長の役割は、常に部下が自分と向き合い成長できる姿勢を保つように導くこと。
- ・ 本人の役割は、真摯に自分と向き合い、自分の成長にコミットすること。

成長していくためのベースは、もちろん「成長したい」という本人の意思と意欲です。しかし、本物の成長意欲を持つためには、まず越えなければならない価値観の壁があります。それは、「成長したい」と「評価されたい」の区別のような気がします。

●成長と評価の相違点

サラリーマンは組織という枠の中の評価により自分の地位が決まる場合も多く、年齢に関係なく「評価される」ことに多くの意識を向ける人が多いのも事実ですが、本物のプロを目指すのであれば、その意識が過剰だと、障害になることはあれプラスになることはないと思います。

簡単に言えば、「成長したい」という意欲は「自分が変化し高まる」ということにつながりますが、「評価されたい」という気持ちは「今のまま自分を高く売りたい（見せたい）」という気持ちに繋がる場合が多いからです。誰でも評価されたいという願望は持っていると思います。しかし、評価されることとは「結果」にしか過ぎません。その「結果」を作り出すための「原因」が成長なのです。原因にフォーカスしないまま結果だけを期待することは、宇宙の原理原則に反しています。

●社会の評価は遅れてついてくる

プロは、今の自分が高く評価されることを期待している暇があるなら、自分自身をもっと高めることに力を注ぎます。社会の評価はずっと後からついてくるからです。世の中は絶対に「公平」です。そして、社会の評価は遅れてくるのが「原理原則」です。それが成功するための「プロの価値観」なのです。

たとえば、自分の実力が年収800万円なのに実際の年収が500万円だとしたら...

価値観の低いサラリーマンは、自分の評価が低いことが不満になったり、評価されるために何をすれば良いのかを考えたり、正しく評価されるために職場を変えたり...と、自分の力では変えられないものと闘い続けます。そして、そのうちに他人の評価ばかりを気にして自分を見失い自分が何を指していたかさえも分からなくなります。だから一生涯年収が上がることはありません。

逆にプロの価値観は、「社会の評価は後からついてくる」と気にもせず、まずは自分が何を指していて、あるべき姿はどうなのかを明確にして成長することにコミットします。実力が1000万円になれば年収は自然に800万円になり、実力が2000万円になれば年収は1500万円になるのは当たり前だからです。評価は結果にしか過ぎません。大切なのは「何を指しているのか」にあるからです。

「成長したい」と「評価されたい」には大きな違いがあることを理解しなければなりません。

原因と結果の順番を間違えた「評価されたい」願望は、自分の成長を止め、自分を見失わせ、頑張れば頑張るほど...「なりたい自分」と「成長」から遥に遠ざかってしまうのです。

◆平成26年度改正〈簡易課税制度に係るみなし仕入率の見直し〉

消費税8%への増税から早くも2ヶ月が経過し、増税前から懸念されていた増税後の買い控えも当初の予想を反してあまり影響が出ていないとの報道がされています。しかし一方で消費者の消費マインドが増税前から冷え込んでいたため、「3%」という増税に対して消費者が無反応であったとの見解もあるようです。現在の日本の「恒常的な消費マインドの低下」という危機の表れなのかもしれません。

今回はそんな消費税に係る平成26年度改正において、実質増税となる改正がありましたので解説いたします。

●簡易課税制度とは…

消費税の原則的な考え方は、「預かった消費税額」から「支払った消費税額」の差額を納付する仕組みとなります。ただし売上規模が小さい中小企業の事務負担軽減を行うために、特例的な計算方法として「簡易課税制度」が規定されています。

簡易課税制度は一定の届出書の提出を前提に、預かった消費税額に業種ごとに定められた一定の仕入率(みなし仕入率)を乗じて算出した金額を支払った消費税額とみなして納付税額を計算する方法となります。

簡易課税制度の特徴として、①事務負担の軽減、②原則的な方法に比べて納付税額が少なくなる傾向がある、③還付申告の提出不可(予定納税の還付は可能)となります。

●改正内容

平成26年度改正では上記で解説した「みなし仕入率」が下記に改正されることになりました。

事業の種類		みなし仕入率【改正後】	みなし仕入率【改正前】
卸売業	購入した商品を他の事業者へ販売	90%	90%
小売業	購入した商品を消費者へ販売	80%	80%
製造業	建設業、製造業など	70%	70%
その他事業	飲食店業、その他の事業	60%	60%
	金融業、保険業	50%	
サービス業等	サービス業(飲食店業を除く)	50%	50%
	不動産賃貸業	40%	

この改正は、平成27年4月1日以後開始する課税期間より適用されます

●みなし仕入率の改正に係る経過措置

ただしこの改正に伴い、簡易課税制度の適用を受ける旨の「簡易課税制度選択届出書」を平成26年9月30日までに税務署へ提出することにより、初めて簡易課税を適用した課税期間から2年間は改正前のみなし仕入率で計算できる経過措置が設けられています。

(注)ただし、以前より簡易課税制度を選択している事業者、平成26年10月1日以後に届出の提出をしている事業者についてはこの経過措置の適用を受けることはできません。

●事前の対策が必要!!

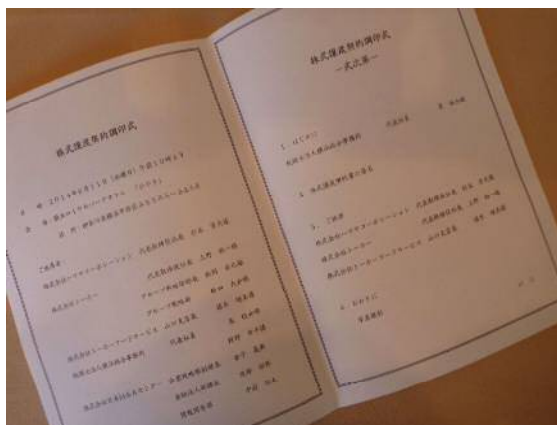
今回の改正により金融業・保険業・不動産賃貸業については、実質増税となります。特に不動産賃貸業の場合、不動産物件の購入や大規模修繕など多額な設備投資が発生する可能性があるため、今回のみなし仕入率の50%から40%の引き下げにより、原則課税の方が簡易課税制度より納税負担が減少するケースも考えられます。原則課税への変更には事前の届出が必要となるため、事前のシミュレーションが重要となります。今後の投資計画などを含めて、事前にご相談いただければと思います。

改正内容についてのご不明点がございましたら担当者までご相談ください。

★ M&A、株式譲渡契約調印式

先週、ランドマークタワーのロイヤルパークホテルでM&Aの「株式譲渡契約調印式」が執り行なわれました。この数ヶ月間進めてきた、私ども事務所のおお客様である(株)ハマヤコーポレーション様と食品卸大手の(株)トーホー様（東証1部、福証上場）のM&Aが無事終了いたしました。【6月9日プレス発表済】

(株)ハマヤコーポレーションの杉本社長から事業承継に関する御相談をいただいてから約3年... 杉本社長が苦勞して築き上げられた優良会社と社員の皆様を、どう、次の世代に繋いでいくのか... 私どもも試行錯誤しましたが、杉本社長も様々な思いや迷いの中で大変なご苦勞をされたことは想像に難くありません。その結果、ベストに近い事業承継をされたことを心よりお祝い申し上げます。



また、(株)トーホーは、積極的なM&A戦略により中小企業の事業承継をサポートするという企業方針に沿い、2年前に私どものおお客様である青果卸の(株)藤代商店のM&Aによる承継にご協力いただいたのに続き二社目のご縁をいただきました。それを機に、関東地方の子会社4社の税務顧問をさせていただいており、ある意味で私ども事務所のおお客様でもあります。

当日は調印式後、社員の皆様全員にお集まりいただき、トーホー上野社長からグループの理念や概要についての説明、幹部社員との面談が行われましたが、中小企業の社員から突然上場企業グループの一員になった社員の皆様の緊張感と意欲が伝わってくる説明会でした。

● 中小企業の70%は後継者不在...

帝国データバンクの調べによると、後継者不在企業の割合は年商10億円以下で69.3%、100億円以下で55.5%、大企業を含めた全企業の平均でも65.9%に達しています。つまり、日本の中小企業の7割以上は後継者がいないのです。また、2040年には人口が現状から40%減少するという「人口減少・経済収縮」の経営環境の中では、たとえ後継者がいたとしても経済成長期の経営とは比較にならないほど厳しく経営能力を問われることになることは、既に始まっている現実の未来なのです。

事業承継の出口は... ①親族への承継 ②社員への承継 ③他社への承継(M&A) ④社会への承継(株式上場又は清算)の四つしかありません... 子息・子女に引き継ぐには後継者としての高い資質が欠かせません。銀行保証や経営責任の重さを考えると社員が引き継ぐ可能性はゼロに近いと思われます。借金が残れば清算のために自己破産しなければなりません。自分が独立した頃にお聞きした「経営者になって一番最初に取り組むべき仕事は後継者育成である」というある社長の言葉がますます重みを増して感じられます。

一昨年にM&A担当部門として(株)横浜総合エクスペリエンスを設立して以来、一昨年1社、昨年3社、今期上半期1社と設立以来5社目のM&A成立となりました。私どもTEAM横総はおお客様と共に、日本の中小企業最大の課題である「事業承継」に立ち向かいたいと思います。

★ 金利に注目！

平成27年より相続税の基礎控除が6割に縮小されることを受けて10回にわたり相続対策に関してレポートをお送りしましたが、今回はテーマを変えて金利に関してレポートをいたします。

● 家計に影響

景気の動向や物価など様々な経済の動きを反映して「体温計」にたとえられるのが長期金利です。

足元の金利水準は低位で安定していますが、景気が良くなり物価が上昇する局面では金利は上昇する関係にあります。金利の変動は住宅ローンや預金金利にも影響し、家計との関係が深いと考えられます。

金利が決まる仕組みや、家計への影響をおさえておきましょう。

● 長期金利

長期金利の代表的な指標は期間10年の国債の利回りです。金利は国債が売買される債券市場で決まります。このところは0.6%前後で推移していますが、日銀は2%の物価上昇率目標を掲げて大規模な金融緩和を実施し、市場から大量に国債を買っています。この政策が長期金利を低く押さえ込んでいます。

日銀が2006年3月に量的緩和政策を解除した際、長期金利は年初の1.4%台から上昇し、量的緩和後の4月には6年8ヶ月ぶりに一時2%をつけました。

この影響を受けたのが、長期金利に連動する固定金利型の住宅ローンでした。

民間銀行の10年固定の定期預金も上がりました。日銀によると、1月には平均で約0.7%でしたが、4月には約1.4%になりました。一方で民間銀行の10年固定ローンの店頭表示金利は、2月には3.6%でしたが4月には3.9%まで上昇しました。

つまり、預金金利の上昇は家計にとってはプラスとなりますが、長期金利の影響による固定型住宅ローンの上昇は家計にとってマイナスとなります。

● 短期金利

金融機関どうしが短期間の資金を貸し借りする際の金利が短期金利となります。この短期金利は「利上げ」や「利下げ」といった日銀の政策に左右されます。

日銀は2006年7月にゼロ金利政策を解除し、政策金利をゼロ%から0.25%へと引き上げました。0.001%という低水準だった民間銀行の普通預金金利は、翌月には0.1%近くに上昇しました。

日銀が2007年2月に追加利上げを実施すると、預金金利も0.2%近くとなりました。

住宅ローンのうち変動金利型が短期金利の影響を受けます。銀行が変動金利を見直す時期は4月と10月など年2回とするのが一般的で、2006年も日銀の利上げからタイムラグをもって上昇しました。

● 住宅ローンの選択

借入当初の金利の低さに魅力を感じ、変動金利型の住宅ローンを選ぶ人が多い様ですが、金利上昇局面ではリスクも伴い、いざ固定金利に切り替えようとしても、固定金利の方も既に上昇している場合もあります。

住宅ローンは借入金額が多額で返済期間も長期に渡ることが一般的ですので、政策の影響を受けやすいといえます。金利の動向を冷静に見極め、選択することが重要です。



㈱横浜総合フィナンシャルの西尾です！

私ども横浜総合フィナンシャルでは9月より個人FP業務の一環として住宅支援機構の「フラット35」の取次ぎをスタートする準備を進めております。住宅ローンの借り換え等のご相談もお受けできるようになりますので、遠慮なくご相談下さい。

「人生において成功は約束されていない

しかし、人生において成長は約束されている」

(多摩大教授 田坂 広志)

人生の本質的なゴールは成功ではなく自己の魂の成長である… という言葉がありますが、成功は結果であり追い求めるものではありません。自分の使命に向かって成長し続けるプロセスの中に人生の真の意味があり、結果としての成功はオマケのようなものです。

★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 . 7 4)

- ★ 某所で有志の勉強会を立ち上げることに参加することにしました。初回の参加者は10名ほどで、会の方向性はこれから決めていくとのことでした。しかし、これから第2回目の勉強会が行われるのですが、早くも不協和音が出始めています。どんなことでも何か問題が生じたときには基本に立ち返り、本来の趣旨に照らし合わせることで考えが整理され、参加者の気持ちもまとまるものです。何も行動しないのは良くないですが、何のために行動し何をを目指すのかがなければ、皆をまとめるのは難しいと感じました。(KARINO)
- ★ 関与先の社長が夢にでてきました。一昨年に末期のガンが発見されましたが、まだお子さんは大学生。残される家族の生活費に心配がないよう自宅を売却して郊外に引越し、会社も周りの業者に引き継ぎして清算、1年も経ずに後を濁すことなく旅立たれました。その後は奥様からの相続相談のお付き合いが続いていましたが、夢の中で「山本さんのおかげで家族が仲良く暮らしているよ」とのお言葉を頂きました。そうであって欲しいと願う私の願望だったのかもしれませんが、仕事の姿勢を見直す機会となりました。(YAMAMOTO)
- ★ 通勤に使用しているS鉄道に数ヶ月前から特急電車が登場しました。海老名などから横浜を目指す方たちにとっては、通勤時間が大幅に短縮されることから便利になったといえるのですが、各駅停車を利用する立場の私にとっては、今回の改正によりこれまで10両編成だった車両が、8両に減るなど通勤列車の混雑度合いが増し、快適とは言えない状況…。すべての事象に表と裏が存在することを認識した上で、何を優先するのか？変化を目指す経営者の判断基準の重要性を毎朝感じながらの通勤です。(TOCHIKURA)
- ★ 右膝の靭帯損傷が悪化して階段も登れなくなり初めて鍼治療。お客様に紹介していただいたプロ野球チームでトレーナーをされていた鍼灸マッサージ師の先生の腕は信頼しているものの、鍼どころか注射も大嫌いで自分の腕に針が刺さるのを見たら貧血になる程です。診察台に仰向けになり先生が脚を撫でていたと思ったら「チクリ」「せっ先生、もう鍼刺してるんですか？」と泣き言を言うと、顔にタオルを掛けられ「想像すると怖くなるから他の事考えなさい」そっそんな無理！そう思った途端に胸が苦しくなって冷汗が出てきた。と思っていたら「じゃあ鍼に電氣流しますね」「ひえ～電氣弱いんです。家電売場で肩こり用のパッド試ただけで気持ち悪くなりましたから」と言ってるのに「じゃあ今日は軽～くね」とお構いなし…。鍼を刺された挙句に電氣も流れて脚が「びっくん」「びっくん」と反応し、なんだか気が遠くなって気持ち悪くなってきた。「最初は怖くても三回もやれば慣れて四回目からは快感になりますよ」… 半分失神しかけている私の耳に… 遠くから先生の豪快な笑い声と、「空気がない山に登るクセに鍼ぐらいでオタオタするんじゃないよ」と怒る家内の声が聞こえてくるのでした。(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26年7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 32,400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42回「最高の人間関係を築く幸せマインドの創り方」

講師：(財)日本スピリチュアルカウンセリング協会 代表理事 リリーアルバ

日時：平成26年7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