

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

インセンティブ制度...

友人の税理士からインセンティブ制度の導入について相談の電話がありました。この数年の所内の混乱を抑えるために、社員からの「何かやったら歩合が欲しい」という要求に応じてインセンティブを導入しようと思うけれど?... という電話でした。一年程前にも同じ電話を貰い「余計に組織を潰すことになるから止めるべき」と話したのを思い出し、苦境に立つ彼の姿を思い浮かべて胸が苦しくなりました。

通常の給与の他にインセンティブを出すということは、給与の範囲ですべき本来業務とインセンティブの出る特別な業務を分けることです。本来業務の範囲を狭めて特別な業務の範囲を作り出すことに他なりません。それは、組織のミッションに基づいて「対組織・顧客に対して貢献すべき自分の仕事とは？」という視点から、自己中心的な報酬目当ての狭い視点へと、社員の視野を狭めます。

例えば、私たち横総のミッションは「お客様のビジョン実現と真の豊かさのサポート」にあります。だとすれば、税務会計に止まらず、お客様のリスク管理も、相続対策も、事業再生も、節税対策も、事業承継にお役立ちすることも、さらには組織のために顧客拡大に取り組むことも、すべては自分たちの大切な本来業務であるはずなのです。もしそれに、新規拡大したら〇%、相続の申告をしたら〇万円... と歩合を付けたら、「自分の仕事は税務会計。だから特別な仕事を取ってきたら歩合がもらえる。ならば高い歩合をもらえる仕事だけ拾ってこよう」... という自己中心的な思考しか生まれなくなるのです。そこにはミッションも理念もお客様の立場に立つと言う視点もありません。

また、インセンティブを出すことによりモチベーションを上げようすることは... 報酬や評価を求める「外発的モチベーション」により人を動かそうとする手法であり、本来経営者として創り出さなければならない自己成長意欲や貢献意欲に基づいた使命感・達成感・責任感等を基盤にした「内発的モチベーション」とは、まったく正反対の手法であることに気づかなければなりません。組織の使命の一つである「人を育て、人を残す」という意味は、ゆるぎない内発的モチベーションを持ち自立して人生の使命に立ち向かえる人を育てるという意味ではないのでしょうか？

私は、目の前にニンジンぶら下げ社員の尻を叩こうとするインセンティブ制度は、経営者の理念浸透力と目標設定能力の欠如の顕著な現われであり、視野の狭い理念軽視・我欲優先の価値観の低い社員を作り出し、組織を滅ぼす最低の制度であると思います。皆さんはどう感じるでしょうか？

.....

「報奨金制度なるものは絶対に取り入れてはならない」

報奨金制度（インセンティブ）なるものは、それがどのようなものであれ、事業経営においては絶対に取り入れてはならないということである。社員は、それぞれの考えをめぐらして、報奨金をもっともたくさん取れると思われる行動をとる。各人の勝手な行動によって、会社の中はバラバラになってしまい、会社の力をひとつに集結することなど思いもよらなくなる。だからといって、これを規制しようとなれば、社員は「行動を規制されたら、もっと報奨金がもらえると思うことがあっても、それがやれなくなる」という受取りかたをするに決まっているのだ。報奨金というものは「各人に自分勝手な行動をとっても良い」という意思表示に他ならないのであり、これはまさに経営の放棄であり、いささかオーバーではあるが、それは社長の社会的責任を自覚しないことである。

(経営コンサルタント 一倉 定)

◆平成26年度改正〈交際費課税の見直し〉

平成25年の税制改正では、消費税増税後の景気落ち込みに備えた接待需要喚起を目的として、中小法人の損金算入できる金額が1年間に限り600万円から800万円に拡充されましたが、昨年度に引き続き平成26年度の税制改正においても制度の拡充・延長が図られました。今回は平成26年度改正における、交際費課税制度の見直しについて解説いたします。

● 交際費とは…

法人が支出する交際費等は、原則として全額損金不算入となります。ただし、中小法人は特例として定額控除額（年間800万円に達する金額全額）までの金額を損金算入することが出来ます。

交際費等とは、交際費、接待費、機密費等の費用で、法人がその得意先、仕入先その他事業に関係のある者等に対する接待、供応、慰安、贈答等のために支出するものとされています。取引先との会食費やゴルフ・コンペ、お中元やお歳暮などの贈答品、慶弔費などがこれに該当します。ただし、①もっぱら従業員の慰安のために行われる運動会、演芸会、旅行等のために通常要する費用、②取引先、仕入先その他事業に関係ある者との飲食費等で、その支出する金額が一人当たり5,000円以下のものに該当するもので年月日や参加者の氏名等や人数の書類の保存用件を満たしているものは交際費等から除くこととされています。

● 改正内容

平成26年4月1日から28年3月31までの間に開始する事業年度において、中小法人の交際費の損金算入額については、①支出した交際費に含まれる接待飲食費の金額の50%の金額と、②支出した交際費等の額のうち定額控除額（800万円）とを比較して、有利な方を選択することが出来ることとなりました。

	交際費等		
	接待飲食費		その他の交際費 (贈答品費、慶弔費等)
	A：一人当たり 5,000円以下の飲食 費	B：A以外の飲食費	
	↓	↓ 50%	
①接待飲食費の 額の50%相当 額の損金算入	損金算入	損金算入 (上限なし)	損金不算入
②800万円ま での交際費等 の損金算入	損金算入	800万円まで全額損金算入	損金不算入

交際費等のうち、飲食費に該当する支出の範囲として、得意先を接待して飲食するための飲食代、飲食のために支払う会場費、飲食店に支払うサービス料は飲食等のために要する費用に該当することとされていますが、ゴルフ等の催事に際しての飲食等は、原則としてゴルフ等の費用に含まれるため、飲食等のために要する接待飲食費には該当しないこととなっています。

また、中小法人が交際費等を限度額まで損金算入出来る特例は、平成26年3月31日が適用期限となっていました。今回の改正により2年延長されることとなりました。

● どちらが有利となるかの判定を

中小法人の場合は、飲食費の50%損金算入と交際費等の800万円定額控除のいずれかを選択適用できるため、今後は、交際費等の額全体が800万円以下であれば、定額控除を選択したほうが有利ですが、交際費等の額が800万円を超えている場合、特に飲食費が多額となることを見込まれる場合には、どちらが有利となるかを試算する必要があります。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。

★ 努力と頑張りは... 報われない!

私ども事務所のホームページのブログは「がんばろう経営者!!」ですが... 事務所では「頑張っちゃダメ」と言っています。なぜなら、今でも頑張っているのに更に頑張ってもタカが知れています。それに、頑張るのは同じ次元（価値観）の延長線上の戦いですから、頑張るんじゃなくて次元（価値観）を変えて頑張るのはヤメて楽しめないと思ふからです。頑張る人ほど今現在の自分の価値観の次元にしがみついて成長しないことが多いように感じられます。

でも、私の周りにもとってもマジメな「頑張り中毒」の人たちがたくさんいますヨ～（笑）

頑張る自分が好きで... だから、頑張りすぎて視野が狭くなる、頑張り過ぎで他人を受け容れられない、頑張りすぎていつも苦しそう、頑張りすぎていつも不安定、頑張りすぎていつも不満だらけ、そして、頑張る自分の評価を周囲に求める... その根っこは、「何のために生きているのか」という根本的な「他者や社会との関係性」に関する価値観が育っていないのだと思います。頑張るのを捨てたとき人は成長します。

努力は報われると思う人はダメですね。努力を努力だと思ってる人は大体間違い。

好きだからやってるだけよ で終わっといた方がええね。

これが報われるんだと思うと良くない。

こんだけ努力してるのに何でってなると腹が立つやろ。

人は見返り求めるとろくなことないからね。

見返りなしでできる人が一番素敵な人やね

(by 明石家さんま)

努力している自分... これはとても中毒性の高いものです。

努力しているさなかにあって努力すること自体が目的になってしまっている人はやはり「努力している自分」に喜びを感じているのです。ダイエットをして「今日はほとんど食べなくてよかった」とか「身体に良い物を食べた」と認知している人は倫理的に悪いことをする傾向が高いという研究があるのです。これは、ヒトの我慢できる量が決まっている ということを示す実験によるものです。

つまり、我慢の限界を超えると我慢しなければならないことで我慢できずにハメを外してしまうのです。「自分はこれだけ正しいことをしたんだから許される」という言い訳を、なんと無意識のうちに脳がやっぺしてしまっているのです。ある行為を我慢するという形の努力をするとヒトは快感を得ます。そして、自己評価が高まってしまいかえって逸脱した行動をとるようになってしまうのです。

努力と逸脱した行動というのは結びつかないように感じますがじつは密接に関係しているということがわかったんですね。

たまにスポーツのスーパースターや伝統芸能の人気俳優がやんちゃな事件を起こして話題になることがありますよね。「オレはこれだけ厳しい練習をしているのだから少しぐらいのことは許されるはずだ」と脳が無意識に判断しているということも十分考えられます。

つまり、努力は人間をダメにすることがあるということです。

努力しているという感覚があるだけで自分がすごい人間になったような錯覚を覚えてしまうのです。「がんばる」というのは、自分を冷静に見つめる目を失わせるものであり努力そのものが楽しくなってしまうとほかのことが考えられなくなってしまう傾向があります。努力している状態にあるとき人は自分がとてもいいことをしているような気持ちになりますが、それは脳が「自分は良いことをしている」と判断することで快感を生み出すからなのです。

【 中野信子 フォレスト出版「努力不要論」より 】

★ 金利第2弾

先月に続きまして今月も金利に関するレポートをお送りいたします。

現在のような低金利の環境下では、住宅ローンの毎月の返済額が低くなるため、家賃と同じかそれ以下の負担でマイホームが購入できるという考えが成り立ちやすくなり、住宅購入を後押しします。

● 今が買いどき？

マイホームの購入を考えると、多くの人を悩ませることが、今買うのがよいか、もう少し頭金を貯めからのほうがよいかという問題です。最近では消費税アップ前の駆け込みがあったほか、金利上昇の兆しがあること、住宅業界で人件費、資材などが値上がり傾向にあり、地域によっては地価も上がる傾向がみられるため物件価格の上昇の傾向があることなどから、急いで購入を検討する人が増えています。

住宅購入に際して、かつては金融機関が2～3割の頭金を求めることが普通でしたが、ここ10年ほどの間に、頭金ゼロで貸す例が珍しくなくなりました。実際には、頭金がなくても物件価格の100%融資が受けられる住宅ローンや、諸経費まで借りることができる住宅ローンもあり、極端に言えば、ほとんど貯蓄がなくても住宅が買えてしまうのが現状です。

● 完済できないリスク

留意することは病気やリストラで職を失うリスクです。療養で収入がさがったり、リストラで収入が途絶えたりした場合、家を手放してローンを返済するといった事態もありえます。

また、子どもが保育園に入れず妻が復職できないなどの不測の事態が起こるかもしれません。

万が一、住宅ローンが払いきれずにマイホームを手放す場合、住宅ローンの残債が住宅の売却価格よりも多く、売却しても住宅ローンが完済できないリスクが高まるからです。

● 借入後の管理

住宅ローンを借りる際に金利や返済額に注目するのは当然ですが、借りた後の管理も重要な要素です。

変動金利は金利上昇のリスクに備える手間がかかります。万一、大きく金利が上昇する局面で放置すると、返済計画が狂いかねないため、金利動向に注意が必要です。

その点、全期間固定金利型は返済額が決まっているので、そうした懸念はありません。変動金利型よりやや金利は高いことが多いですが、将来の資金計画が立てやすいのです。

金利は高くなりますが、管理にさほど手間がかからず、資金計画のし易さを優先するのであれば、固定金利もメリットがあると言えます。金利が低い場合は変動金利を選び、金利上昇時に固定金利に切り替えることも考えられます。ただし、金利動向を正確に予想することは非常に難しいことです。

また、夫婦で住宅ローンを組み、二人が異なる金利タイプを選択することも可能です。例えば、夫は固定金利、妻は変動金利で借りて、リスクを分散させることができます。この場合に、夫婦それぞれが住宅ローン控除を受けられることもメリットとなります。

いずれにしても、将来のライフプランを確認し、多少の収入減少で返済が滞ることがないように無理のない資金計画に基づいて住宅購入をすることが必要です。



㈱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。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

“ 経営者は「決断」、管理者は「結果」、担当者は「実行」... ”

社員と一緒に現場で汗して働く社長... 中小企業にありがちな「優しくて頑張る」ダメ社長の典型です。「会社が小さいから」は言い訳、社長が社長の仕事をしなければ社員にも社会にも責任は取れません。社長の仕事は時代の変化に合わせる革新の決断です... !

★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 5)

- ★ 富岡製糸場が世界遺産に登録されました。その関係の報道で何に驚いたかという、27年前まで操業していたということです。富岡製糸場のことは小学生か中学生のときに授業で習いましたが、それはもう遠い過去の話だと思っていました。そして操業停止後も18年間管理し続けたという話を聞いて、何かをキチンと残すためには覚悟とお金が必要なのだと思いました。それにしても富岡製糸場というと先ず「劣悪な環境」という言葉が浮かんできます。人間の記憶（教育？）っていい加減（恐ろしい）ですね。 **(KARINO)**
- ★ 7月は半年に一度の個人面談の月です。目的は上半期の振り返りと目標設定することですが、1人1人のメンバーと、2時間ほど個人的な悩みを聞いたり、成長したと感じることを伝えたり、将来像を話したり、少し改まった貴重な時間です。こうして振り返りをしていると、自分を棚卸して整理することの大切さ、自信へのつながりを痛感し、その時間を共有できることを本当にありがたいと感じます。横総の未来と皆の夢が重なるように、皆の可能性を最大限に引き出せるように自分を使っていきたいと思います。 **(YAMAMOTO)**
- ★ 週末、主催する後継者育成塾に参加してきました。今回は長崎の岩永先生を迎えての『ドラッカーに学ぶ経営哲学』の講義です。私自身3回目の受講ですが、受けるたびに新たな理解と発見を頂く貴重な時間です。半世紀近く前に書かれた内容が今も読み継がれていることを考えると、原理原則に時代の変化は左右されないことを感じます。我々の使命とは何か？我々の顧客は誰か？顧客は何に価値を感じているのか？我々にとっての成果とは何か？我々の計画とは何か？改めて、ドラッカーを読み返そうと思います！ **(TOCHIKURA)**
- ★ 二人でなんとか元気に暮らしていた両親から突然「引っ越すことにした」と連絡がありました。子供たちが巣立って広すぎる5LDKに住んでいましたが、何度か母が階段で足を滑らせて落ちたこともあり数年前に「バリアフリーのマンションに引っ越したら」と勧めたことを覚えていたようです。その時には、結婚して以来建て直しを含め60年近く住んでいる家への愛着やご近所の付き合いもあり簡単には決心もつかなかったようですが、先月ご近所の知り合いが相次いで亡くなり親しいご近所も居なくなったとのこと。歳を取るという事は寂しいですね...。でも、愛着のある家から越すことにメソメソしていた母も、新しい部屋を観て、「そうだね。古いものは全部捨てて、新しい部屋で新婚気分最後の時間を楽しく過ごしましょう」と笑いながら話すのを観て...「たいしたもんだ」と感動すると同時に、この歳まで子供たちにも迷惑をかけず元気に暮らしてきた父と母に心から感謝をしました。そして、「同じマンションの階違いだから毎日顔を見れるし安心だね」と言ってくれる家内にも心から感謝です。家中に詰め込まれた山のような思い出はゴミに出し、本当に大切な思い出だけ心の中に仕舞って、身軽に自由に生き抜いて欲しいと思います。
今月は出張続き！講師の仕事で大阪から帰った翌日に引越しだ〜！タスケテ〜 (涙) **(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8月19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43回「人財育成の見える化！」

講師：医療法人 徳昌会 法人理事長 杉野 和孝

日時：平成26年8月21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