

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

クレド作成中...!

事務所のクレドを作るために、先月から大阪の「日本クレド経営協会」の研修に通っています。

私ども事務所も設立当初から20年以上毎期の経営計画を作成しています。その中には「経営理念」「主要行動方針」「社風を守る三つの約束」等々... クレドの要素である「ミッション（使命）」「ビジョン（目標）」や「バリュー（価値観）」がちりばめられていますが、それが事務所に完全に浸透し根付いているかと言えば？ 残念ながら今ひとつだと感じています。

● 根っこから変える！

今期は「3年後50人体制に向かって組織形態を革新する」という行動指針に沿って主要施策が進行していますが、それにはTEAMの根っ子であるバリュー、幹であるミッション等々の浸透を確実なものにおかないと、基盤がグズグズの脆弱な50人体制に成りかねないという懸念を解決する必要があります。現に、「幹部間の価値観が異なるために、その現れであるすべての手法が真逆となる」という大問題がTEAM内に生じています。さらに、その大問題は「やり方を変える」ことでは何一つ解決されず、そのやり方を選択させている自分の価値観そのものと真摯に向き合い成長する必要があるということが伝わりません。

それを解決するためには表面的な対処療法ではまったく足りません。どんなに時間と手間が掛かろうと根本療法によるTEAMバリューの再構築・再浸透が不可欠です。そのために選択した手法が「クレド」です。

● クレドって何？

クレドとは、ラテン語で「志」「信条」「約束」を意味する言葉で「企業の信条や行動指針を簡潔に記したものを」を意味し、最近のマネジメントにおいては「経営理念」を表わす言葉として定着しています。これを活用して企業理念のブランディングに成功している代表的な会社としてザ・リッツカールトンがあります。

私ども同様、キチンとした経営理念があっても、それを、従業員をはじめとしてお客様や取引先などの企業の存続を支えていただける方々に伝え浸透させ、経営の武器として十分に活用できている企業は意外と少ないようです。そこで、既存の企業理念の本質をそのままに、自社の存在意義、仕事への誇り、社会に貢献している意識... 等々を盛り込み、「経営の価値観を形にしたツール」が“クレド”です。

● バリューは自分とお客様と社会への約束

これから半年をかけて職員全員で15~20コのバリューを船井総研流に四文字熟語で作りたいと思いますが、第一回のディスカッションは思ったよりも盛り上がりました。これからが楽しみです。現在の経営計画書から仮に抜き出した、今の事務所の基盤であるバリューのいくつかをご紹介します。

- 自律選択・・・私たちは、現在は過去の選択の結果であり、未来は今の選択で創られると信じ、環境や他者のせいにはせず自分の人生に100%の自己責任を負います。
- 変化能動・・・私たちは、成長とは変化であり、進化とは革新であることを肝に銘じ、日々社会と時代の変化に対応し、能動的・主体的に変化をリードします。
- 常全開放・・・私たちは、信念と使命を持ち心に一点の曇りも持たず全てを開放します。目の前の誤解を恐れず、すべての出会いを受け容れ、常にすべて発信し続けます。

今年の下半期をかけてクレドを作成し、年初には皆様に発表させていただくことをお約束します。そして、その経験を生かして皆様のクレド作成のお手伝いもして行こうと思います。乞うご期待。

◆クラウドファンディングの5つのメリットと税務上の注意点について

I Tサービスやクラウドの普及により、最近よく耳にするようになったクラウドファンディング（※以下C F）について、主な5つのメリットと、それに伴う税務上での注意点についてご紹介したいと思います。

● クラウドファンディング5つのメリット

クラウドファンディングとは、一般的には「ある目的をもった人や団体が、インターネット経由で不特定多数の人々から資金を集めること」と定義されています。「群集」を意味するクラウドと「資金調達」を意味するファンディングを組み合わせた造語です。主なメリットとして、①インターネット経由で広く資金調達ができる。②プロジェクト開始前から見込み客のロイヤルティを高められる。③認知度の向上に貢献できる。④活動後の売上予測が立てやすい。（支援者の数が一定数になると事業計画も説得力のあるものになる）⑤プロジェクトが目標額を達成して初めて活動を開始できるため低リスクであるというものがあります。

● 3つの種型と税法との関係

次に、C Fの3つの種型とC Fを利用する際にかかる税についてご説明させていただきます。

C Fはプロジェクトが目標金額を達成した後、支援者に用意するリターンによって大きく以下の3種類に分けられます。<①投資型—リターンは金銭。②購入型—リターンはプロジェクトが提供する権利や物品。

③寄付型—リターンはなし。>ここでは「購入型C F」にかかる税を中心に、以下説明いたします。

購入型C Fは、支援者の出資によって目標金額を達成した暁には、そのプロジェクトの商品を渡したり、さまざまなサービスを提供したりします。支援者にとっては、お金を払うことで商品やサービスが手に入るので、お金を先払いして、プロジェクトの商品やサービスを購入しているのと同様です。つまり、支援者側は、プロジェクトを応援するつもりでお金を出していたとしても、リターンとして商品を手に入れるのであれば、税法上は先払いでの商品購入とみなされます。いくら支援者が「出資」といってもこれは商品代金の支払いにあたるため、C Fによって資金を調達した人が「資金調達」といっても「販売」と同じとみなされるということです。税法から見ると一般的な商品売買になるということですから、資金調達者が個人の場合には「所得税」がかかりますし、法人なら「法人税」がかかります。もちろん、調達した資金全てに税金がかかるわけではありません。調達した資金からリターンの原価や人件費、運営側への手数料など、プロジェクトの実行にかかった必要経費を引いたあとの課税所得に所得税や法人税がかかるということです。基本的には、C Fで調達した資金は大部分プロジェクトに投入されるので、課税所得がゼロであれば、税金もゼロになります。

● 購入型クラウドファンディングの法規制と留意点！

購入型の場合、売買であることから、売主には瑕疵担保責任等の購入対象に関する責任が生じることがあります。瑕疵担保責任については、完全な免責を定めることは、資金提供者が一般消費者であることから、消費者契約法上難しいと考えられ、責任の内容については慎重な検討が必要となります。また、特定商品取引法による規制も対象です。一番気をつけるべき点は、購入対象と対価となるリターンのバランスが取れていない場合、単なる贈与としてみなされる可能性があるということです。例えば、10万円を調達してリターンがステッカー一枚のみ、など資金調達に対してのリターンがあまりにも安いものや粗品である場合、商品売買とはみなされません。ステッカー一枚を10万円を買うというのは合理性がないと判断され、税法上では商品売買ではなく、支援者による寄付とみなされてしまいます。C Fの種型でいうと寄付型のC Fとなり、寄付型C Fだと寄付の種類によって贈与税、所得税、法人税など、適用される税法が異なります。プロジェクトの実行に使用できる金額も変わってくるため、調達額に見合ったリターンを考えてC Fを利用することも大切と言えます。

★ 視野を広げる...

過去に退職した職員の、ありがちな辞める理由の一つに「視野を広げたい」という言葉があります。

一つの職場では見えるものが限られる、だから別の職場で別の世界を見てみたい... 若い時にはありがちな発想で理解できない訳ではないので私は止めたことはありません。ただ、20代のメンバーには「階段を一段上って（成長して）から辞めなさい」とアドバイスをします。言い方を変えると、年齢云々ではなく、社会人として社会に出て最初の階段を上がらないうちは転職しても視野は広がらないということです。

● 本物の視野

物事の本質を見抜くという意味での本物の「視野」とは、山登りに例えると、森の急坂を上り五合目の森林限界を超えたときに一気に広がるものなのです。そこからは、苦労して登ってきた鬱蒼とした森や、これから登る岩場や氷壁をめぐらせた急峻な山肌や、その先に輝くピークや、周囲に聳える他の山々など... 自分の人生を取巻く社会や人と人の関係性の仕組がハッキリと見渡せます。

つまり、目の前の仕事に必死で取り組むことにより、知らない間に足腰が鍛えられ、ある一定レベルを超えると一気に広がる視野、それが、価値観の変化による成長を伴う本質的な「視野」の広がりなのです。

これに対して、視界の開けない森の急坂に飽きて、他の森に移れば何かが変わり何かが見えてくるのではないかと錯覚し、せっかく登り始めた坂を下って別の森に移る... 落葉松の森が杉やヒノキの森に変わり最初は新鮮な気分になり、何かが見え、「視野」が広がったような気分になる。

でもそれは、価値観の変化や成長を伴わない目先の変化でしかありません。自分が成長して「視野」が広がったのではなく、環境が変わったことにより見え方が変わり視界が変化したように感じるだけなのです。しばらくすれば、その新しいその森で、前の森と変わらない急坂を登る戦いが始まります。

● 自分を見つける秘訣

ですから、職場を変え、仕事を変え、沢山のものを見て来た人が視野が広いかと言えば、それは無関係な場合が多いのです。なぜなら、種類の違う森をたくさん見て来たということと、人生の本質に関わる「森林限界から上の視野を持っている」とは、次元の異なる話だからです。

環境を変えれば何かが見える... と思うのは、価値観の未成熟な人特有の思考です。本質的な視野の広さは、踏ん張って成長した自分だけが手に入れられるものなのです。だから、社会に出たら、脇目も降らず目の前の急坂を誰よりも早く駆け上がって森林限界に達すること... それが成功の秘訣なのです。

「自分のしたい仕事を探るのが悪いの？」という質問がありますが、極端に言えば「自分探しの旅をする暇があるなら目の前の山を登れ」というのが答えです。どうせ森の中をさ迷っても自分に合う仕事はほとんど見つかりません。なぜなら仕事の本質は、森の中からは見えない森林限界の上の急峻な岩壁との戦いにあるからです。森の中はどんな仕事でも変わりありません。森林限界まで登りきれば、今の山（仕事）も、他の山（仕事）も、その本質が見えてきます。自分の登るべき山が明確になるのです。

もう一つ大切なことは、「一つの山で森林限界を超えたら、他の山は登り返すことなく森林限界に移行できる」ということです。目の前の山を森林限界まで登ることは時間と努力のロスに繋がりません。本当のロスはウロウロ森をさ迷うことです。ある業界でトップに立った経営者は、どの業界のどの会社の社長も務まることを見ても分かります。京セラ創業者の稲盛さんは、KDDIを立ち上げ、JALを再生しました。

● 本質的な世界

いくつになっても森の中で挫折して森林限界まで上りきれずに、あの森林限界を超えた世界... 地球が丸く見える壮大な雲海や、冷たいけれど澄み渡った風、そして紺碧の空に突き刺さるピーク... そんな景色を観る視野を持ってないまま、森の中をさ迷い歩く人たちの多さに... 胸が痛みます（涙）

★ 悩める相続第3弾！

今月は「相続ケーススタディ第3弾」をお送りいたします。

内容はFPレポート1月号でお送りいたしました「小規模宅地の特例制度」についての実例をレポートいたします。相続税には持ち家に住んでいない相続人を優遇する制度があります。いわゆる「家なき子」が、「小規模宅地の特例制度」を使うことによって、亡くなった人の住んでいた家の土地を相続すると相続税の計算上、土地の評価を最大8割も下げることができます。（詳しくはFPレポート1月号をご覧ください。）

● 小規模宅地等の特例の落とし穴

被相続人甲の相続人は4名の子（長女、次女、長男、三女）、相続財産には、甲の営む診療所の用に供されていた土地Aと、不動産貸付業の用に供されていた土地Bがありました。

甲は、自らと同居し、甲の亡きあと診療所を引き継ぐことになっている長男に土地Aを相続させる旨の遺言を作成していました。長男はこの遺言の内容に従い、土地Aの名義を甲から自身に変更しました。

しかし、長女は甲の遺言の内容に納得できず、長男を含めた他の相続人を被告として、遺言無効確認等請求訴訟を裁判所に提起しました。

● 相続人全員の同意

租税特別措置法施行令第40条の2第5項第3号では、本特例の適用を受ける際に、特例対象宅地等を取得したすべての相続人等につき、本特例の適用を受ける宅地等の選択についての同意を証する書類の提出を求めています。つまり、小規模宅地等の特例の適用にあたっては、他の相続人全員の同意が必要なのです。

相続税の申告書は、同一の被相続人から相続等により財産を取得した相続人等が共同で作成して提出することができます。しかし、相続人等のうちに連絡の取れない者がいる場合や、本事例のように係争中の場合に、申告書を共同で作成し提出することができない場合には、個別に申告書を作成し提出しても差し支えはありません。

● 「想い」を遺言に！

この個別提出の際に、相続人等が、特例対象宅地等のうちそれぞれ異なる部分を選択して本特例の適用を受けようとして相続税の課税価格が確定できない結果となることがないように、施行令では、同一の被相続人から相続又は遺贈により特例対象宅地等を取得したすべての者の当該選択についての同意を証する書類を相続税の申告書に添付して提出する旨を規定したものと考えられます。

加えて、特例対象宅地等が複数あり、当該特例対象宅地等のうち相続税の申告期限までに分割された特例対象宅地等と分割されていない特例対象宅地等がある場合において、分割されていない特例対象宅地等についても、一定の要件の下、分割が確定することにより本特例の適用が可能となることから、特例宅地等を取得したすべての者には、相続税の申告期限までに分割された特定対象宅地等と分割されていない特例対象宅地等を共有で取得（民法第898条「共同相続の効力」）している者（共同相続人又は包括受遺者）も含まれると考えられます。

本事例は、国税不服審判所の裁決事例（平成26年8月8日裁決）を一部引用したものです。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

そもその原因は、甲の残した遺言にあります。おそらく遺言には、長男以外の相続人への配慮、甲自身がそのような内容の遺言を書こうと思った経緯などが、きちんと記されていなかったと推察します。「想い」のない遺言は、ときに相続人同士の争いを引き起こすこととなります。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

“一生懸命”やるのはバカでお人好し…

ブレイクスルーするエリートは“必死”でやる

(㈱日本M&Aセンター 熱血営業塾)

お世話になっている「平均年収日本第2位」の㈱日本M&Aセンターさんの営業の合言葉だそうです。「必死ってことは必ず死ぬやで！分かつんのか(怒)」と毎日のように三宅社長から激が飛ぶそうです… プロは結果に命かけないとね？(汗)

★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 . 8 6)

- ★ 京都大大学院医学研究科の研究グループが新しく開発した細胞移植法で聴神経の機能の再生に成功した。その方法は、細胞が死んで硬化した部分の表面に聴神経の元となる細胞を移植すると、細胞が自力で硬化部分に入り込み聴神経になるというもの。同グループの関谷医師は、若いときに自ら手術をした患者の聴覚が失われるという経験をし、治したい、また、なぜそうなったのか知りたいと思い臨床に取り組んできたという。関谷医師の思いも素晴らしいと思ったが、自ら生き延びようとする細胞の生命力に感動した。(KARINO)
- ★ ナント！この私がジムに通い始めました～(どう見ても運動とは縁が遠そうでしょ!?) 我が家のBBQに友達の友達がやってきたのですが、そのときの筋肉と関節の動きの話がとても面白かったので気軽に「やってみようかな？」と思えたことがきっかけです。不惑の年となり体調管理にも気を使うお年頃、1 to 1 トレーニングのためさぼることもできずしっかりとトレーナーにしごかれながら(注：普通の人にはシゴキではありません、今までのツケですね…) 人並みの筋力と動作機能改善を目指したいと思います。(YAMAMOTO)
- ★ 先月、高校の同窓会に参加してきました。高校を卒業して40歳になる年、同期が幹事となって高校全体の同窓会を開催するという伝統のある高校で、今年は私達H5年卒業生の幹事年にあたりました。具体的な準備は、地元に残っている同期が段取りをしてくれたのですが、20年ぶりに顔を合わせる仲間達との再会からは、それぞれの変化を感じました。地元に残った人、都会に出た人、親の後を継いだ人、自分の目指した職業に就いた人…違いはあれど、今、そして未来を生きいくことが大切だと感じます。(TOCHIKURA)
- ★ 昨日の土曜日、午前中は日本M&A協会の全国支部長会議に出席しました。全国8ブロックの支部長が集まり現況報告と今期行動方針の発表をしました。団塊の世代が退職時期を迎え日本の中小企業の最大の課題が「事業承継」であると言われる中、出口の一つであるM&Aは急速に重要性が増しています。正にM&A 戦国時代、横浜でも今期から日本M&Aセンターに出向していた担当者中心に横浜銀行が本格的に中小企業のM&Aに参入します。そんな中で私たちは、M&Aの販売者ではなく、お客様の立場に立ち事業承継全般のサポートをするというスタンスを見失わず、お客様を守って行かなければと改めて決意しました。

午後からは、生まれて初めて(小学校の授業で狂言鑑賞があったような?) 国立能楽堂で能と狂言を観て



来ました。M&Aセンターの分林会長の舞う「道成寺」。能の鑑賞は本当に初体験でしたが、事前の解説もあったため、シテやワキの踊りに太鼓、や笛が絡んで、間接的かつ芸術的に表現しようとしているダイナミックなストーリー展開にドキドキさせられとても感動しました。これは、日本の伝統に感動できる歳になったという証拠でしょうか(笑) (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27年7月22日(水)／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)

★ “未来創造塾” 毎月開催、経営者セミナー <※※※会員募集中※※※>

第4回「中小企業の社長のための、、、会社の畳み方・社長の辞め方！」

講師：税理士法人 横浜総合事務所 CEO 泉 敬介

日時：平成27年7月28日(火)／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” 4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27年5月15日(金)～平成29年3月4日(土)

場所：日帰り／(株)日本BIGネットワークセミナールーム(東京駅八重洲口徒歩4分)

泊まり／湘南国際村センター セミナールーム(逗子駅よりバス20分)

募集：全12日間(内3回1泊2日) 90万円(税抜き)

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)日本エスクロー信託

(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