

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

学後の実践！

私どもTEAMの基盤であるフィロソフィのトップにあるのが「ChoiceTheory（選択理論）」です。

クレドには「現在は過去の自分の選択の結果であり、未来は今の自分の選択により創られる。環境や他人のせいによらず、自分の人生に100%の責任を負います。」と一言で記されていますが、経験を積みつむほど、その言葉の重みと深さと大切さに気づかされます。

誰でも、環境や他者の影響を受けることはあります。しかし、同じ環境や出会いを経験しても、人は皆同じ行動をするわけではありません。つまり、受動的に一方的な影響を受けるのではなく、環境や出会いという情報を元に自分自身が主体的に思考と行動を選択しているのです。すべては自分の選択と責任なのです。

.....

30年間、いろいろな人をみてきたが、弊社の研修サービスを活用し、成功する人と、提供するサービスを活かさない人の最大の違いは、主体性と責任に対する前提の違いである。

上手いかわからないのは誰のせいかな？

この答えが、「自分以外のせい」と考える習性のある人は、伸びない。

逆に、自分の取り組みの甘さにあるとか、実行力不全にあると考える人は、それが改善される。

全部自分のせいと思った時、初めて全てに感謝が生まれ、何をやっても上手くいくことになる。

ここがポイントだ。

他責型か自責型か？

成功者は「全部自分のせい」と言える人間だと思う。

そこに改善と成長が生まれる。

< アチーブメント株式会社 青木仁志先生のブログから >

.....

研修や勉強会も同じです。研修で学ぶことは一つの情報にしか過ぎません。そこで学んだことを自分の人生にどう活かすかはすべて自分の選択であり責任です。私は色々なセミナーや勉強会に参加しますが、そこで学んだことは必ず整理して自分の人生のルールの中に落とし込み実践に結びつけるようにしています。研修の効果は、セミナーの内容や質よりも、学んだ後の自分の選択と実践の有無にかかっているのです。

セミナーには次々参加するけれども、客観的にそのセミナーの評価や批判をするだけで、主体的な実践に結び付けられない「セミナーお宅」。セミナー自体を毛嫌いして、自分の価値観の中に閉じこもり、変化や成長（価値観がより良く変化すること）に対する意欲が希薄な「閉じこもりお宅」。世の中には、良質な情報を効果的に自分の生き方や経営に取り込めない人たちが溢れています。

私たち経営者の仕事は環境対応業と言われます。経営環境は日々劇的に変化し続けています。その変化を的確に捉え、その変化に対応して自分自身が変化し、さらには組織の変化をリードするためには、常に自分自身の経験にプラスして「学び」「気づき」「選択し」「実践」をしていく必要があります。変化は常態なのです。自社の業績は、社会や政治や他者や社員のせいではありません、すべてが経営者自身の選択の結果なのです。

成長は、「知る、分かる、行う、出来る、分かち合う」という過程を経ます。学後の実践！大切です。

◆源泉徴収制度とは

日々の給与計算や会計において、給与・賞与・退職金の係る源泉徴収の事務を行う機会は多くあります。今回は、「報酬」と「公的年金等」に係る源泉徴収について解説します。

●源泉徴収において報酬の対象となるもの

源泉徴収制度とは、給与や利子、配当、税理士報酬などを支払う者が、所定の方法により受け取る側の所得税額を計算し、支払金額から計算した額を差し引いて国に納付する制度です。平成25年1月1日から平成49年12月31日までの25年間は復興特別所得税も徴収し、源泉所得税と併せて納付することになっております。源泉徴収の対象となるものは、給与・賞与、退職金、公的年金、報酬、生命保険契約等に基づく年金、利子、配当です。実務の中で処理に迷うことの多い「報酬」についてですが、源泉徴収の対象となる報酬を下記に挙げています。

【源泉徴収の対象となる報酬】

- ① 原稿、挿絵、作曲、レコード吹込みまたはデザインの報酬、放送謝金、著作権、工業所有権の使用料及び講演料
- ② 弁護士、司法書士、土地家屋調査士、公認会計士、税理士、社会保険労務士、弁理士、海事代理士、測量士、建築士、不動産鑑定士、技術士等の業務に関する報酬または料金
- ③ 社会保険による医者に対する診療報酬
- ④ 職業野球の選手、職業格闘家、競馬の騎手、モデル、外交員、集金人、電力量計の検針人等の業務に関する報酬・料金
- ⑤ 映画、演劇、ラジオ、テレビに係る出演若しくは演出・企画の報酬・料金
- ⑥ キャバレー、ナイトクラブ、バー等で接客するホステスへの報酬・料金
- ⑦ 職業野球の選手等の契約金
- ⑧ 広告宣伝のための賞金または馬主が受ける競馬の賞金

これらが源泉徴収の対象となる報酬です。大きく分けると、デザイナー、外交員、士業、芸能関係、医業、ホステス等接待業の個人事業者に対する支払いは源泉徴収の対象となります。これら以外の個人事業者への支払については、源泉徴収をする必要はありません。

●公的年金における源泉徴収の計算方法

公的年金の受給においても源泉徴収の対象となります。その源泉徴収額の計算ですが、給与等とは異なった計算式により算出されます。扶養親族等申告書を提出している場合には、以下のように計算します。

- ・ 源泉徴収税額＝(公的年金等の支給額－控除額)×5.105% (※)
- ・ 控除額＝(基礎的控除額+人的控除額)×月数(支給の基礎となった期間の月数)

※ 支給額から控除額を差し引いた金額が16万2500円に月数を乗じた金額を超える場合には、その超える部分については10.21%

扶養親族等申告書を提出していない場合には、

- ・ 源泉徴収税額＝(公的年金等の支給額－控除額)×10.21%
- ・ 控除額＝公的年金等の支給額×25% で計算します。

以上、源泉徴収の実務において、対象となる報酬と公的年金における源泉徴収の計算についてお話させていただきました。源泉徴収義務は支払う側にあり、調査等で指摘された場合には相手側に請求できないとしても納付しなければならないため注意が必要です。

ご質問がある方は、各担当者までお気軽にお声がけください。

★ 経営者に必要な四つの力

..... ユニクロの柳井正会長の「経営者になるためのノート」より

経営は「実行」です。

考えているだけ、思っているだけ、あるいは知識として知っているだけでは成果はあがりません。

考えていること、思っていること、あるいは知識として学んだことがあるならば、それを実行して初めて、成果は上がるのです。

では、経営者の心構えとして、あるいは身につけるべき習慣や行動原理として何を大切にして実行すれば、成果はあがるのでしょうか？それを書き記したものが、この「経営者になるためのノート」です。

経営者というのは、社会から期待されている成果をあげるにあたって、四つの力が必要だと考えています。

一つは「**変革する力 (イノベーター)**」です。

ある意味市場は暴力的です。

顧客にとっての付加価値がなければ、売れないものは全く売れません。

また、変化のスピードと競争が激しい時代です。

顧客が、その企業を新鮮で魅力的と感じる期間はどんどん短くなり、かつ、顧客満足の要求水準はどんどん上がっていきます。

そして、昨今の世の中の劇的変化は、顧客が望むものを一瞬のうちに変貌させます。

変革か、さもなくば死か。

変革する力を持たない企業はもはや「顧客の創造」を実現することができないのです。

一つは「**儲ける力 (商売人)**」です。

変革をお金に変えていく力です。儲けは、お客様からの支持のバロメーターでもありますし、適切な経営ができていないかを測るバロメーターでもあります。

また、実際儲けることができなければ、誰も幸せにすることができません。この先経営を続けることもできなくなります。

一つは「**チームを作る力 (リーダー)**」です。

仕事はすべてチームで行うものです。一人でできることなどたかが知れています。

いくら変革のための良いアイデアを持ち、儲けるために大切なことが分かっているとしても、チームを作れなければ、大きな成果を上げることは不可能なのです。

一つは「**理想を追求する力 (使命感に生きる)**」です。

企業の最終目的は、自分たちの存在意義である使命の実現です。使命の前では、「変革」も、「儲ける」も、「チームを作る」も、すべて使命実現のための手段となります。

企業は使命の実現を通じて、社会に貢献できてはじめて存在が許されます。

そのためには大きな理想を掲げ、そこへ到達するためにやるべきことを設定し、クリアしていく。それを繰り返していく。こうした理想を追求する力があってはじめて、使命の実現に近づくことができるのです。

.....

私ども TEAMyoko-so のコーポレートメッセージの「変わらないは、つまらない」、そして、経営目的「① ミッションの追求、②利益を出して継続する、③チームを創り、人を育てて、人を残す」とまったく同じ内容だと感じました。経営には原理原則があります。世の中の変化に対応して、チームを創り、変革をリードし、利益を創出しながら、徹底的にミッションを追求する。非常にシンプルですが、非常に難しいテーマです。だからこそ「経営者」という仕事は、とてもやりがいのある素晴らしい仕事なんだと思います。

★ 悩める相続第13弾！

2月に悩める相続第12弾で「特定空き家」に関してレポートをお送りしましたが、今月は「空き家」をめぐる税制が大きく変わりましたのでレポートいたします。

● 相続空き家、売却で節税

4月から、相続した空き家を譲渡して利益が出た場合、いくつかの条件を満たすと3,000万円の特別控除が認められるようになりました。最大で約600万円もの節税になるだけに、売却をためらっていた相続人の気持ちを左右しそうです。

相続した空き家を売ると、譲渡所得（売却益）にかかる税金が重くなりやすくなります。理由は1970年代頃までに購入した不動産であれば、もともとの土地の取得費がとて安いことがあげられます。

また不動産の取得費が分からないケースも少なくありません。その場合は売却価格の5%が税務上の取得費とみなされ、仲介手数料などの費用を差し引いても、売却価格の9割ほどが譲渡所得と計算されてしまいます。

● 税制改正、最大600万円

今年の4月から、相続した空き家で条件を満たせば、この譲渡所得を3,000万円まで特別控除できるようになりました。条件を満たす不動産の譲渡所得は所得税率が20.315%ですので、最大約600万円の節税となります。

国土交通省の調査によると、一戸建ての空き家の52%は相続が原因で発生しています。特別控除の制度導入は空き家の放置を減らすことが狙いです。

特別控除を受ける条件は①1981年までに建てられた一戸建てであること、②亡くなった人が生活していた自宅であること、③相続発生以降、住んだり、貸したり、事業をしていないこと、④相続発生の3年後の年末までに譲渡すること、⑤建物を解体するか、新耐震基準を満たすように改修して売却すること、⑥売却価格が1億円以下であることが条件となります。

● 解体時期に注意

耐震リフォームにお金をかけても、その分だけ高く売れる保証はないため、一般的には解体して更地で譲渡するケースが増えると思われます。もっとも買主が見つからないまま早々に解体すると土地の固定資産税を余計に払うことになりかねません。空き家であっても住宅が建つ住宅地は200㎡まで、特例によって固定資産税が本来の6分の1に抑えられています。空き家を解体すると、税務上は住宅用地ではなくなり税額の計算方法が変わるため、税負担はおおむね4倍に膨らみます。空き家があるかどうかは毎年1月1日時点で判定されるので解体はそれ以降にして税負担増を避けたいところです。更地で引き渡す条件で売りに出し、買主が見つかったから解体するのが良いでしょう。

特別控除は節税に有効ですが、他の税制を活用したほうが節税効果のより大きい場合もあります。相続税の「取得費加算の特例」です。空き家の土地に限らず、相続した不動産や株式などの財産を売却する場合、かかった相続税を取得費に加算できる仕組みで、譲渡所得を減らす効果があります。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

「取得費加算の特例」は3,000万円の特別控除との併用はできません。特別控除の条件をめぐっては自宅から介護施設に移って亡くなった場合や二世帯住宅をどう扱うのか、まだはっきりしていません。税制の動きを踏まえつつ相続したまま放置してきた空き家について考えましょう。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

稼げる男はありのままを「受け入れ」、

稼げない男は現状を「ごまかす」。

(「稼げる男と稼げない男の習慣」松本利明著 より)

事実と現実は違います。まず、事実をありのままに受け入れることが、現在地点を明確にして次のアクションへの方向性を明確にします。現状を誤魔化し曖昧にする人はスタート地点に立てないのです。一生立ち止まったまま、自分を誤魔化し続けますか？

★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 . 9 7)

- ★ GWに修善寺に行ってきました。修善寺は開創1209年の名刹で曹洞宗の座禅の道場です。道場で座禅を組ませていただき、普段は気にしない音や風の中にかすかな花の香りを感じたりしました。ご住職からは「只管打座」のお言葉をいただきました。「ただひたすらに座りなさい」座禅は修行でも難しいことでもありません。1日のうち5分でも10分でもいいから座禅を組むことで背筋を伸ばし体が真っ直ぐになれば、心が真っ直ぐになり、思うことが真っ直ぐになるとのお話でした。これから実践したいと思います。(NISHIO)
- ★ ジムに通い始めて1年が経ちました。この私にしては快挙!!だと思います。ところが欲がでてきたのか、最近気になることは、ストレッチをしていると旦那よりも身体が硬いこと。ん～、これはマズイ。人と比べることもありませんが、負けず嫌いが顔を出し、なんとなく岩盤ホットヨガの体験に参加したところ、体中からポツポツ流れ落ちる汗が爽快で、すっかりハマってしまい、とうとう会員になってしまいました。人間、変われば変わるものです。足を一步踏み出してみる勇氣、大切にしたいと思います。(YAMAMOTO)
- ★ 4月22日、2016年度版中小企業白書が発表されました。毎年発行される内容から、お客様の経営に役立つ情報を獲ようと目を通しているのですが、今年のテーマは【中小企業の稼ぐ力】。白書の最後では、経営者が理念を明示し、外部専門家と連携しながら、組織的な経営を行い、成長投資と新陳代謝を進め、稼ぐ力を向上させていくことが重要と提言しています。まさに事務所の目指す中小企業の経営スタイルを、国としても推進しており、改めて仕事への『やりがいと価値』を感じることができました！(TOCHIKURA)
- ★ ヒマラヤの登山シーズン真っ最中。事故や地震で二年間ルート工作が進まず登頂の難しかったエベレストも今年は状況が良いようです。先週末に、三年前にマッターホルンやモンブランと一緒に登った友人のSさんのエベレスト登頂の報が届きました！大手コンサル会社の執行役員を辞めて、この数年山三昧、これで七大陸の最高峰(セブン・サミット)完登です。ただ、先月、四年前の初めてのヒマラヤと一緒にアイランドピークに登ったTさんが北岳で亡くなりました。50歳でJRの技術職を早期退職して登山ガイドの資格を取り、残りの人生を大好きな山と共に歩き出した矢先でした。若い頃の命を懸けた先鋭的な登攀とは違って、今は趣味の延長の観光登山ではありますが、山には他のスポーツと違って死という厳格なルールが組み込まれていたことを思い出させられました。人生は一度きり！人それぞれ結果は様々ですが、大切なのは、自分の人生を自分の思い通りに自由に生き抜いたかどうかにあります。人の人生は、何を成し遂げたかではなく、何を目指して歩き続けたかにより評価されるのだと思います。SさんとTさんの素晴らしき人生に乾杯！(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28年6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 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65回「社長！未払い残業代に決着をつけませんか?!」

講師：社会保険労務士法人エール 代表社員 鎌倉 珠美

日時：平成28年6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” 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)人財経営センター、(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)パワーズアンリミテッド、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

〒231-0023 横浜市中区山下町 209 帝蚕閣内ビル 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