

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

間違った思い込み...!

全国の社長の平均年齢が61.2歳になり中小企業の最大の課題は「事業承継」だと言われ、廃業率が開業率を上回り中小企業数が減少する経営環境の中ですが、神奈川県だけで毎月約千社の新規法人設立がされています。ただ、その新設法人の約60%が一年以内に倒産・廃業するという現実があります。

その原因の一つは社長のある「思い込み」にあるのではないかと思います。

● 致命的な思い込み

大半のスモールビジネスは、同様の間違いをしている。

- ・自分の会社を始めたいという衝動に駆られた大工は工務店を創り独立する。
そして、ひたすら仕事に追われることになる。
- ・独立しなければならないと思い込んでいる美容師は、美容院を開く。
そして、ひたすら仕事に追われることになる。
- ・自分の事務所を開かなければならないと思い始めた弁護士は、法律事務所を開く。
そして、ひたすら仕事に追われることになる。

このような職人（どんな種類の仕事をしていても）は、そろって致命的な思い込みをしてしまうのだ。その思い込みとは「職人としての仕事、家を建てたり、髪を切ったり、弁護士の仕事をしたり、料理を作ったりする技術があれば、その分野のビジネスを成功させることができる」というものだ。

【 マイケルE・バーガー 】

● 職人経営からの脱皮？

つまり、初めて会社を設立する人の多くが、**専門的な知識や能力を使って職人的な仕事をこなすことと、経営をしてビジネスを構築することの差**について正しく区別をしていないということです。

美容師としての技術が高いからと美容院を開く・・・でもいざ起業してみると帳簿をつけたり、銀行と交渉したり、人を雇ったり、社員教育をしたり、組織を作ったり、マーケティングを考えたり・・・これまでに経験のないような仕事が次々に湧き出してきました。高い能力を持っている人にとって独立は他人のために働くことから開放され自由に仕事をするのが目的だったはずなのに、気がつくとも毎日の仕事に追われ、自由どころか自分の選んだ仕事に追いまわられてさらに不自由になる...。この「美容師としての技術が高いから」という部分に、自分の「ITの知識があるから」「その業務に熟練しているから」「顧客を持っているから」「保険を売るのが上手いから」「資格を持っているから」「料理が得意だから」という言葉を当てはめていただければ分かります。**技術や知識や資格や顧客があることと経営は別物**なのです。

よく「自分が三ヶ月休んでも会社が問題なく成長し続けるか」が、簡単な職人と経営者の判断基準と言われますが、三ヶ月とは言わなくても、一ヶ月休んだら今月の売上が達成できなかつたり、会社の成長が止まったり、問題が発生する会社であれば、間違いなく社長は「経営者ではなく職人」です。

私どもの経営サポート（MAS監査）の目的も、中小企業の経営者の職人から経営者へのステップアップを、「組織創り」「人創り」「仕組み創り」を通してお手伝いすることにあります。

もう一度、“創業の想い”を思い出して、真に求めるもののためにステップアップを目指しませんか？

◆「交際費」を知って賢く節税をしましょう

取引先との円滑なコミュニケーションを図るために支出する交際費。

近年は自計化に取り組むお客様も多く、判断にお困りの方からのご質問も数多くあります。

今回はそんな交際費の会計処理について、混同しやすい「交際費」「会議費」「福利厚生費」の3つの勘定科目をどのように分けたらよいかご紹介いたします。

● 交際費はどこまで経費にできるのか

交際費については、支出する事業者によって損金の額に算入できる金額が異なります。

	事業者	交際費の税務上の取り扱い
①	資本金の額が1億円を超える法人	全額不算入（飲食費等は50%まで算入）
②	上記以外の法人（※1）	年800万円まで算入（※2）
③	個人	全額経費

※1 資本金の額が5億円以上の法人の100%子法人等である場合は①と同様の取り扱いとなります。

※2 飲食費等の50%まで損金算入と選択適用

● 交際費となるもの・ならないもの

交際費とは、得意先、仕入先、その他の事業に関係のある相手に対する接待、供応、慰安、贈答などの行為のために支出するものをいいます。つまり、取引先に対する飲食、手土産、祝金や香典等は原則として交際費となりますが、次のようなものには特に注意が必要です。

(1) 飲食費等

交際費の中で最も多いであろう飲食費ですが、支払額を参加人数で割ったときの一人当たりの金額が5,000円以下となるものについては損金の額に算入するという通称「5,000円ルール」が認められています。ただし、これを証明するには、以下を記載した書類の保存が必要となります。

①飲食等の年月日 ②参加者氏名・名称及びその関係 ③参加人数 ④金額 ⑤店舗所在地

これらのうち、①④⑤については、飲食等を行った店舗の領収書に記載があるかと思いますが、②や③については、ご自身で領収書の裏面等に記入をして保存するとよいでしょう。会計入力の際は、摘要に上記の情報を記載しておくこと、5,000円ルールの判定の際にも便利です。

(2) 従業員に対するもの

従業員に対する支出については、その支出が「会社が社員全員を対象として一律に機会が与えられたものであるか」がポイントとなります。例えば、社員全員を対象とした忘年会や社員旅行、一定の基準に従って支給される結婚祝や香典等の金品は福利厚生費として損金の額に算入されます。これに対して、特定の社員数人との間で行われる飲食等については「社内交際費」となり、(1)の5,000円ルールが適用されることなく、交際費に含まれることとなります。

(3) 間違えやすいもの

接待等の際に取引先の送迎に利用するタクシー代は、一見すると旅費交通費であるように思われますが、送迎を含めて接待であるため、交際費となります。

● 節税効果を高めるために

交際費の中でも複数の勘定科目に関わってくる飲食費については、その飲食が営業的な目的で行われる場合には交際費、そのうち5,000円ルール以内であるものについては会議費、社内での懇親目的である場合には福利厚生費など、適正な社内区分を行うことで交際費に含まれることなく全額を損金にできる可能性があります。区分せずにとりあえず「交際費」で処理をされている場合、せっかくの節税のチャンスを逃しているかもしれません。その支出が交際費になるか判断が難しい場合には弊所までご相談ください。

★ 閉塞感ってなに?!

【旧経営者へのメッセージ(2010年9月)より転載】

恒例の会計業界の某団体の全国大会が椿山荘で開催され、今年も5百人近い職業会計人が集まりました。

初日は九州ルテール学院大学の大畑誠也先生の熊本県内の高校を次々に立て直した経験に基づく「悪戦苦闘能力」というテーマの迫力満点の基調講演。正月の全国経営者大会でも大評判の講演でした。

二日目の分科会では、「中小企業の出口戦略」というテーマで(株)日本M&Aセンターの三宅社長と(株)MAP経営の高山会長との三人でパネルディスカッションを行いました。

● 中小企業の「閉塞感」とは...

ディスカッションは、「人口減少に伴うマーケット縮小、デフレと利益の縮小、新興国の台頭によるグローバル競争...日本の企業は今未曾有の“閉塞感”の中にある。中小企業の出口戦略と会計事務所の役割は?」というテーマでしたが、ディスカッションをしながら“閉塞感”について考えさせられました。

“閉塞感”とは、「閉ざされ、塞がれているという感じ」という意で、「先行きが見えない」「何をしたら良いかが分からない」「打つ手がない」...などという状態を表します。言い換えれば、「思考が行き止まり」だということでしょうか?では、何故、閉塞感があるのでしょうか?何故、思考が詰まってしまうのでしょうか?

周囲のお客様を見ていると閉塞感いっぱいの会社や社長が居るかと思えば、まったく閉塞感など感じられずに活き活きとしている会社や社長もいらっしゃいます。その差はいったい何処にあるのでしょうか?

● なぜ、「閉塞感」が生まれるのか...

振り返ってみると、私自身は閉塞感に捉われたことが一度もありません。

何故かと考えて見ると、もし、仕事の目的が売上や利益であれば経済収縮に伴うお客様の業績悪化や後継者問題による廃業など、先行きが見えなくなったり打つ手がないと感じることもあるかもしれません。

しかし、「お客様のビジョン実現と真の豊かさの創出をサポートする」という経営目的を追求するために仕事をしている訳ですから、その実現のために社内改革や社員教育等々やらなければならないことは山積みで閉塞感など感じている暇はないのです。

毎月の会議でも売上や利益の話は3分としたことがありません。経営目的を達成するための行動計画をどれだけ詰めて、自己(経営)革新を進めるのかに意識とパワーが集中しているのです。経営課題の8割は社内にあるからです。つまり、“閉塞感”の有無を左右するのは、会社の「経営目的」の明確化にかかっているのではないかと思います。

● 本物の時代を支える価値観とは...

毎月の売上や今期の業績だけを悩んでいる社長... 5年後のあるべき姿から逆算して今日為すべきことを考えている社長... 生涯を掛けて目指すべき社会的な使命から生まれた経営目的から今日為すべきことを思考している社長... 思考は「時空に制限される」という言葉がありますが、思考の幅と深さの差が「思考が行き止まりになるか否か」を左右する基盤であり、私たち経営者の器の大きさなのではないでしょうか。

人口増加・経済成長の時代は横並びで自然に成長できた時代。人口減少・経済収縮の時代は横並びなら倒産に向かう時代です。過去の成功体験は負の資産でしかありません。「プロ経営者」でなければ生き残れない「本物の時代」なのです。

今一度、原点に戻って「何のために仕事をしているのか?」という青臭い質問を自分自身に問わなければならない時が来ているのだと思います。社長... その問いに即答できますか?

★ 悩める相続第18弾！

今月は半年振りに相続についてレポートをお送りいたします。

● 共有財産

相続で遺言が残っていない場合、遺産はだれが受け取るかは、法定相続人全員が話し合っ決めて決めることとなります。これを「遺産分割協議」といいます。

しかし、中には協議を経ずに受け取ることでできる財産もあります。この辺りの知識が曖昧だと遺族間で「争続」(揉め事)になりかねませんので、もう一度相続の基本からレポートをお送りいたします。

被相続人の財産は原則として、その人が亡くなった時点で、法定相続人全員による「共有財産」となります。共有した状態を解消し、各人に分けるための手続きが「遺産分割協議」となります。

● 協議不要の財産？

相続財産としては故人名義の土地・建物や預貯金、有価証券、自動車などが代表例です。現金や宝飾品、絵画など、名義を示す仕組みがない財産も、生前の所有が明らかであれば当然、対象に含みます。

遺族間でしばしば争いの種になるのが、生命保険の死亡保険金です。

例えば父親が生前に自身を被保険者として生命保険契約をします。父親自身が保険料を支払い、死亡保険金受取人を長男に指定し、死後に長男だけが死亡保険金を受け取れるようにしていたとします。

他の兄弟姉妹からすれば、死亡保険金もやはり公平に受け取りたい、生命保険の保険料はもともと父親の懐から出ていたのだから、不動産や有価証券等と同じように遺産分割協議の対象に含むべきだと考えるのも人情でしょう。

● 「受取人固有の財産」

しかし、生命保険の死亡保険金は遺産分割協議の対象となりません。死亡保険金受取人に指定された人の「固有財産」だからです。つまり、受け取る死亡保険金自体は被相続人が生前に持っていたおカネとは切り離された財産として考えるというわけです。

仮に他の兄弟姉妹が死亡保険金の分割を主張したとしても、長男は応じる必要性はありません。

ただし、留意すべきケースもあります。分割対象の相続財産が極端に少なく、受取人を指定した死亡保険金額があまりにも大きい場合です。

最高裁はある判決で「到底認めることのできないほどの不公平が生じている場合」は、死亡保険金を計算上、相続財産とみなすことを例外的に認めています。

死亡保険金の他に固有財産とみなされるのは「死亡退職金」です。在職中に死亡したときに遺族に支給される死亡退職金です。死亡保険金を誰が受け取るかは、契約や会社の規則などに基づいて決定されます。

その他には公的年金で本人が亡くなった後に配偶者らが受け取る遺族年金も固有の財産となります。

上記でレポートいたしました例外を除けば生命保険の死亡保険金は「受取人の固有財産」と認められていますので、受取人を指定したい場合の相続対策として有効活用することができます。



機横浜総合フィナンシャルの西尾です！

生命保険は最高90歳まで加入することができます。また、過去に病気をされた方も加入することができます。生命保険には相続税法上の非課税枠(500万円×法定相続人の数)もありますので有効活用を検討することもできます。

お問い合わせをお待ちしております。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

愛する。それはお互いに見つめあうことではなく、
いっしょに同じ方向を見つめることである
(サン・テクジュペリ)

私の結婚観の一つです(笑) 結婚に大切なのは同じ方向を見られる相手なのか? だと思います。最小の組織である夫婦であっても一緒に見つめる方向性が必要です。だとしたら、組織というモノすべての基本は方向性の共有にあるのではないのでしょうか?

★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 . 1 1 0)

★ 先日、リニューアルをした熱海のMOA美術館に行ってきました。窓から熱海の海を展望しながら展示室へ入り、先ず驚かされたのが各作品に向き合ったときの迫力です。何と以前より格段の迫力です。間を隔てているはずのガラスの存在を感じないのです。秘密は鑑賞者の背後に立てられた黒漆喰の壁でした。その壁と低反射ガラスの使用によってガラス面の映りこみを防いでいるとのことでした。まるで作品が浮かび上がるようにも感じられました。また折を見て足を運んでみたいと思います。 (NISHIO)

★ 6/4まで全国都市緑化よこはまフェアが開催されていました。日本大通りも会場になっていて期間中は趣向を凝らした花壇を通り抜けて出勤でき、華やいだ気分でも1日をスタートできました。しかし残念だったことが2つ。1つはフェアが終わったらすぐに花壇が撤去されてしまったこと。常設されてこそ緑化のように思うのですが…。もう1つは術後の母の体力がまだ戻っていなかったため連れていけないこと。次回は9月に八王子で開催されるので高尾登山も視野に入れて小旅行を企画しようと思います。 (YAMAMOTO)

★ 今月、自分の眼鏡(価値観)で判断する中で、多くの方にご迷惑をおかけしていたことを痛感しています。世の中には気づく人・気づかぬ人がいますが、その違いは自分軸でしか考えられないのか、相手の立場に立ち考えられるのか、意識の違いにあるように思います。忙しくなればなるほど、見たいものしか見ない自分がいる。どんなに忙しくとも、相手の立場で気遣いをできる人には多くの協力者が集まることを知りながら自分を優先してしまう。気づく人になるために、一から出直しの想いで日々行動します! (TOCHIKURA)

★ 去年の今頃から左脚の踝の下が痛くなり、何度か整形外科に通ったのですが鎮痛剤をくれるだけで原因は分からず仕舞い。仕方なくSNSを使って自分で調べると「腓骨筋」に炎症が起こっているようです。それを医者に伝えると「ああ確かに腓骨筋の辺りだね」と頼りない返事と一緒に靴のインソールの店の紹介状をくれました。その店でインソールを作ると、6万円! 靴が1万円なのに(汗)色々話を聞くと整形外科は基本的に外科なので筋や腱の治療は苦手とのこと…。では、と整体に言って相談して、腓骨筋をほぐし、次に腓骨筋を鍛える施術を始めました。こういう治療って難しいんですね〜(涙)でも少しずつ回復して脚の痛さも軽くなってきたので調子に乗って今月は久しぶりに山登りに出かけました。土日で富士山、八ヶ岳阿弥陀岳と連続で登り、翌週の土曜日も八ヶ岳横岳に登り、ちょっと脚痛がぶり返しましたが…。さらに調子に乗り7月にはリハビリにキリマンジャロにも行こうと思います…。家内が「調子に乗るのもいい加減にしないよ」と怒っているのは、皆様の予想通りです(爆) (IZUMI)



TEAM yoko-so

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29年7月11日(火)、19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 《※※※年間会員募集中※※※》

第78回「経営者のための税制改正&労働法改正について」

講師：第1部 税理士法人 横浜総合事務所 Team税務支援 波寄 則武

第2部 社会保険労務士法人エール 特定社会保険労務士 佐藤 文

日時：平成29年7月20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

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、社会保険労務士法人エール

(株)事業パートナー、(株)FPG、(株)経営改善支援センター、一般社団法人フードアカウンティング協会

(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 帝蚕関内ビル 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