

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

抽象的思考...

人口減少・超高齢化・少子化・経済収縮等々と... ますます中小企業の経営環境が厳しくなる中で、社長が一番の相談相手と言われる私たち会計事務所の使命は「経営すること（理念、戦略を明確にした経営計画を立ててPDS（計画・実行・検証）をまわすこと）」をお手伝いしていくことにありますが、残念ながら、全国に約3万ある会計事務所で経営計画のサポートができる事務所はほんの僅かしかないのが現状です。そんなこともあり、今年も全国4ヶ所で開催される船井総研の会計事務所向け勉強会で、まずは「自事務所の経営計画の作り方」について講師をさせていただくことになりました。

● 抽象的思考とは...

ただ、講義の対象が士業の先生方であっても中小企業の社長であっても、いつも感じるがあります。それは、「物事を抽象的に捉えられる人と、具体的にしか捉えられない人がいる」ということです。

抽象的に捉えるということは、講義の内容を戦略的に捉えられると言うことかもしれません。つまり、講師の話の中から、その講師の「目指しているもの（ビジョン）」「基礎になっている考え方や方向性（戦略）」そして「具体的な手法（戦術）」を学び取り、それを自分のビジョンや戦略と照らし合わせながら「応用の仕方」を学び取ろうとする姿勢です。

それに対して具体的に捉えるとは、そういう前提や基盤の部分にフォーカスしないまま、具体的なノウハウ、ツールややり方ばかりに興味を湧いてしまうということです。「愛とは何か？」という本質的な本より「好かれるデート」とか「上手い口説き方」のようなノウハウ本が大好きなタイプかもしれません（笑）

経営計画を例にとると、まず、組織の規模や状況を前提として「経営計画が必要な理由」があり、次にその組織の方向性と組織を取り巻く経営環境の関係性から「中長期なビジョンと戦略」が選択され、それを実現するための「具体的な戦術」が決まり、最後にそのための「ツールや手法」が作られます。したがって、ツールや手法は、その組織の規模や状況、ミッションや経営環境により異なるはずなのです。

● ストック型の学習...

ビジネスの世界では、その会社の置かれている外部環境（市場や競争相手等々）や内部環境（組織や社員の質等々）はまったく異なります。会社の目指しているもの（理念やビジョン）も異なります。したがって、他者の成功事例やケースをそのまま適用できることほとんどありません。

逆に、まったく違う経営環境であっても、目指しているものが同じならばそのケースが有効であったり、内部環境により有効だったりする場合があります。抽象的思考の人は、前提条件や考え方や応用の仕方を選び、それを積上げていくことにより自分の組織に役立つ知識をストックし加速度的に成長していきますが、具体的思考の人は学んだノウハウがすぐ陳腐化し消費してしまうので常に新しいノウハウを探し続けることになります。その違いが会社を成長させ続けられるか否かの違いなのかもしれません。

ただ、抽象的思考の人は二割なのに対して具体的思考の人が八割だと言われる通りで、「集客」を重視する開催者側からは「ノウハウを列挙して、すぐ使えるツールをお願いします」的な依頼が来ます。セミナーも商売ですから仕方ありませんが「売上は上がるけれど役に立たない」講義なのか「本質が分かる人だけに役立つ」講義なのか... 大成功した方の講演は「思いや原理原則」の話に尽きますが、やっぱり成功者でもない私のレベルでは仕方ないんでしょうね〜でも、頑張ります！

◆従業員が退職したときの給与計算に係る留意点

経営者にとって、手塩にかけて育てた従業員が退職してしまうのは頭の痛い問題です。業務の引継ぎのみならず、退職時まで様々な手続きが発生します。給与計算においても、普段と違う取り扱いをしますので、しっかり抑えておく必要があります。今回は、従業員が退職した場合の給与計算について解説致します。

● 退職後に給与の支払がある場合には、乙欄を使用する!

当月分翌月払いの会社は、退職者に対する最後の給与を、退職後に支給すると思います。

この場合、『給与所得者の扶養控除等申告書』の効力は、退職した際に消滅してしまいますので、退職後に支払う給与にかかる所得税は、乙欄で源泉徴収をするのが原則となります。

例外として甲欄で源泉徴収することが可能になるのは、退職後の給与支払時において、他の会社に就職していないことが明らかな場合（他の会社に『給与所得者の扶養控除等申告書』を提出していない場合）に限定されています（所基通194・195-6）。最後の給与を甲欄で控除する場合には、ご注意ください。

● 社会保険料(健康保険料・厚生年金保険料)の天引き

社会保険の資格喪失日は、『退職日の翌日』となります。資格喪失日の属する月は、保険料は発生しません。したがって、社会保険料の天引きをいつまで行うかは、退職日によって異なります。

① 退職日が月末の場合

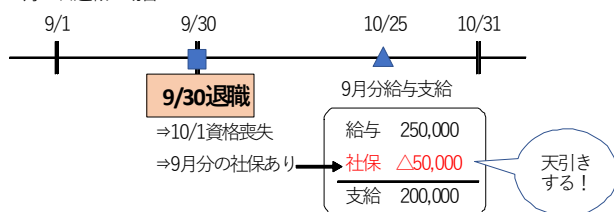
退職日が月末の場合、退職日の翌月1日が資格喪失日になりますので、退職月に係る社会保険料は発生します。退職月にかかる社会保険料も給与から天引きするようにして下さい。

② 退職日が月末以外の場合

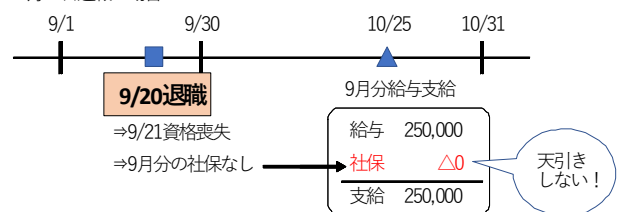
退職日が月末以外の場合、退職日の翌日が資格喪失日となり、退職月に係る社会保険料は発生しません。退職月にかかる社会保険料も給与から天引きしませんのでご注意ください。

【例】前提：給与は当月分翌月25日支給、社会保険料は当月分翌月天引、その他控除等は無いものとする。

① 9月30日退職の場合



② 9月20日退職の場合



● 住民税の天引き

特別徴収を採用している場合、残りの住民税の徴収については、退職時期により取り扱いが異なります。

① 1月1日から5月31日までに退職した場合

退職者の申し出にかかわらず、前年分の残りの住民税を最後の給与又は退職金から一括徴収します。（最後の給与で控除しきれない場合には、控除しきれない分は普通徴収となります。）

② 6月1日から12月31日に退職した場合

退職者の申し出がある場合、残りの住民税を最後の給与等から一括徴収します。一括徴収を選択しない場合には、普通徴収に切り替えます。

③ 転職し、転職先で特別徴収を継続する場合（退職者がすぐに転職する場合）

退職者の申し出があるときは、転職先で残りの住民税の特別徴収を継続することができます。この場合には、退職月は通常通り退職月分の住民税を天引きし、残りは転職先で特別徴収されます。

ご不明な点がございましたら、担当者までご相談下さい。

★ 知っておきたい健康保険第1弾！

皆さんが掛かった医療費の1割～3割を病院の窓口で支払うだけで使うことのできる健康保険は病気やケガ治療の際の強い味方です。今月は健康保険についてレポートをお送りいたします。

皆さんは整骨院や接骨院で健康保険が使えることをご存知でしょうか。

整骨院や接骨院は「柔道整復師」という国家資格を持った施術者が骨や筋肉などを治療する場所です。医師のいる病院や診療所ではありませんが、保険証を提示し書類に署名などをすれば健康保険が使えます。

鍼灸院などで国家資格の「はり師」「きゅう師」「あん摩マッサージ指圧師」が施術するはりきゅう、マッサージでも健康保険が使えます。

現在は原則、患者がいったん費用を全額支払い、後に健康保険から7割～9割分を払い戻す仕組みですが、厚生労働省は来年度にも制度を改め、病院と同じように、基本的に患者が窓口で1割～3割を支払う形にする方針です。

● 「外傷性のケガ」限定

整骨院・接骨院で健康保険治療の対象となるのは、打撲や捻挫、骨折などの「外傷性のケガ」に限られ、日常生活からくる肩凝りや筋肉疲労などは、原因がよく分からないこともあり健康保険対象にはなりません。

一方、はり・きゅう・マッサージを健康保険で受けようとするときは、医師の同意書が必要となります。直接施術院に行っても健康保険を使おうとしても認められません。

通常は整形外科などに通って治療を受けていたが効果が出ないので、医師が他の治療も試してみよう同意書を書くのが一般的です。

● 海外治療にも適用

健康保険は、海外で病気やケガをして現地の医療機関で治療を受けた場合にも利用できます。

現地で受けた治療の診断書などの書類を添付して、加入している健康保険の事務局に申請すると、患者が現地で支払った治療費の一部が戻ってきます。「海外療養費」という制度ですが、現地の言語で書かれた書類は翻訳をして提出する必要があるなど手間も掛かります。

更に健康保険から支給される額は同じ治療を日本で受けた場合の費用の7割～9割と決まっています。

米国では日本よりも大幅に治療費が高いのが現状です。米国で治療を受けた場合には現地で支払った額の割には、戻ってくる額が少ないケースもあります。

基本的に日本以外の国では治療費が高いケースが多く見られますので、海外に行かれる際には民間保険会社の「海外旅行保険」に加入することをお奨めします。海外で受けた治療費については保険金が出ますし、他人にケガを負わせてしまった場合や他人の財物を壊してしまった場合なども保険の対象となります。

● 移送費もカバー

健康保険活用術であまり知られていないものは、直接、治療には関係のない費用も健康保険から支払われることです。代表例としては傷病手当金があげられます。病気やケガで仕事を休み、給料が出なくなったときに健康保険加入者やその家族の生活を保障するために支給されます。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

健康保険は思っている以上に幅広く使うことができます。しかし、高度先進医療などの高額な治療に関してはまだ、一部しか対象となりません。

今、皆様にご加入の民間の医療保険の内容をご確認下さい。

当社では無料保険診断を実施しております。

今月の yoko-so (仮)



社内報第3号をお届けいたします。9月13日に渡邊美樹さんの経営セミナーが行なわれました。今月号ではこの経営セミナーの様子を大特集しています。参加者の真剣なまなざしと、熱気溢れる会場の様子をお伝えいたします。



今月のトピックス

渡邊美樹さんのセミナーが開催されました。第1講ミッション、第2講ビジョン、第3講戦略、第4講事業承継と全4講のセミナーとなっており、本日第3講の戦略について熱く語って頂きました。参加いただいた各会社様の価格や商品(サービス)について、競合他社からの参入障壁をどのように仕組みづくりをしているかなど発表していただきました。他社の戦略等をお聞きする機会がなかなかないので、とても有意義で刺激的なセミナーになりました。

財務諸表の話になり、財務分析を行い5年先の計画を立てることが大切ということで、代表泉もしっかりMASの「将軍の日」を宣伝しておりました(笑) じっくり経営について考えたいという方は是非ご相談ください。

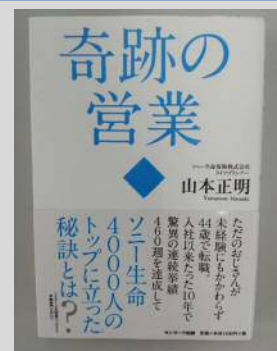
スタッフおススメの1冊！

今回はYoko-soスタッフおススメの本を紹介いたします。

タイトル：『奇跡の営業』 サンマーク出版

著者：山本正明 (ソニー生命保険株式会社 ライフプランナー)

44歳で保険業界に足を踏み入れてから、たった10年でトップに立った保険営業マンが、その営業の秘訣を書いた1冊です。「紹介」に焦点を当てた独自の営業スタイルと心構えが分かりやすく書かれていますので、保険に問わず、紹介をもらえずに悩んでいる営業の方やトップ営業マンになりたい方、これから営業に携わる方などは必見です！



スタッフ紹介

竹城さん

入社1年目 Team業務支援
1月31日生 O型 横浜市出身

昨年、他の大手税理士法人からの転職で入社しました。

9才、5才の子供を育てながら日々奮闘しております。

どうぞよろしくお祈りします。

次号予告

7月より始まった社内報ですが、今回が3回目となりました。そろそろタイトルが決まるとか、決まらないとか、.....

また、10月は郁文館夢学園の文化祭での起業体験プログラムの監査法人役としてお手伝いさせていただきます。日本の将来を担うであろう起業家達の育成をサポートすることができる貴重な時間ですので、Yoko-soメンバーも楽しみにしています！！

詳しい内容は次回お伝えしますので、お楽しみに！

今月の一言…“良薬は口に苦し”

早く行きたいなら一人で、
遠くへ行きたいならみんなで行け

大きなこと価値あることをなすには多くの人を巻き込む必要があるということです。社長の人柄についてくるのは5人まで、人は価値あるビジョンについてくる… というとおり、社長の一番の役割は魅力あるビジョンを掲げることなんですね。

★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 3)

★ 先日、お客様の創立40周年記念パーティーに参加させていただきました。ご夫婦二人三脚で起業されて40年、今や社員30名、社長の思いの詰まった素晴らしい会社に成長されています。笑いあり、涙ありの素晴らしい創業記念パーティーでした。私が関与させていただいて未だ4年、会社様の歴史のわずか1割に過ぎません。横総のバリューである「With you」の精神で出来る限りサポートさせていただきたいと心新たに決心をさせていただきました。 (NISHIO)

★ 気学をご存知でしょうか？十数年前に今の自宅を購入するときに KOHCH 先生に出会いました。先生に気学を教えて頂き、単なる占いとは別の統計学に基づいた智慧のようなものを感じています。先生の言葉で特に印象深いのは「宿命は変えられなくても、運命は変えられる！」今の状況を過去と環境のせいにして嘆くのではなく、自らを変えていこうとする考え方です。気学と会計。方法はまったく異なりますが私も皆さんの背中を押したり、向き合ったり。共に歩み続けるパートナーであり続けたいと思います。 (YAMAMOTO)

★ 9月恒例の、業界団体の全国セミナーに参加してきました。今回は「日本で一番大切にしたい会社」で有名な法政大学の坂本教授の講演を拝聴しました。企業経営のあり方は、社員を幸せにすることが基本にあることを改めて痛感しました。経営者が社員の幸せを第一に考えるからこそ、社員はお客様の幸せを第一に考えられる。本当の顧客第一主義とは、従業員満足の上に成立する「インサイドアウト」の考え方が、原理原則であることを心に留めて、これからのお客様サポートに望みたいと思います。 (TOCHIKURA)

★ 8月は夏休みで10日間娘とモンゴル乗馬ツアーに行き、続けてカンボジアの孤児院訪問に行ってきました。地平線まで続く大草原を馬で走る爽快感は格別、満点の星空も格別、草原を吹き抜ける風も格別、ゲルでの生活も格別、そして現地民の素朴な人柄も格別、森の休憩では四十数年ぶりにかくれんぼをして遊び、大草原の真ん中でジリスを捕まえて遊び、羊を解体してモンゴル料理を堪能しました。今まで十何カ国かの海外に出かけましたが、気持ちの良さや素朴さと遊びの楽しさではモンゴルが最高でした。パンフレットには「体操、レクチャー、たず



なを引かれて乗馬・・・」と書かれているのに、いきなり乗らされ二日目には馬の尻を叩かれて草原を疾走、死ぬかと思いましたが上達はすごいです (笑) (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11月14日(火)20(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81回「実践経営計画の活用！！社長！経営をしないと潰れますよ！」

講師：株式会社横浜総合マネジメント 取締役 栃倉 恒敬

日時：平成29年10月19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