

横浜総合事務所グループ

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／有限会社FMIコンサルティング／株式会社横浜総合フィナンシャル

< 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23年12月15日(木) / 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 52,500円 関与先割引 26,250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11回「経営者のためのセルフコーチング」

講師：株式会社LIBERA C&C 代表取締役 吉川 美有紀

日時：平成23年12月14日(水) / 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 3,000円

★ “組織活性化プログラム” 経営革新実践セミナー

組織をモチベーションが高く筋肉質の「強い組織」に変える3ヶ月プログラム!

主催：株式会社経営支援センター & 株式会社横浜総合マネジメント

日時：日程調整中 ※別途ご案内をさせていただきます

場所：横浜・関内周辺セミナールーム

募集：参加費 750,000円 (1社5名まで参加)

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)エスケイコンサルタント、企業再生・承継コンサルタント協同組合、(株)FPG

(株)パワーズプロジェクトマネージメント、(株)経営改善支援センター

(株)日本エスクロー信託、(株)TSUNAMI ネットワークパートナーズ(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

横浜総合事務所グループ / 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

横浜
事務所

Energize

私たちはお客様の“元気”をサポートします!

(vol.255) 2011年11月

横浜総合事務所グループ

“execution 2013-35、30”

“全世界税務・税務調査に完全対応します”

日本が経済の「成長期」から「収縮期」への大転換に加えて高度情報化社会の到来により、私ども事務所のお客様のニーズはより「専門化」し「多様化」しています。会計事務所が帳簿を作成して税金計算をしていけばお役立ちできた時代は終わりました。経済収縮時代の中で「いかに顧客を守るか」に全力を挙げなければなりません。基本の税務以外にも資金調達や資金繰り、人材育成、組織活性化、マーケティング等の経営のサポートや相続事業承継、資産防衛、ライフプラン対策等々... お役立ちするために私たちがサポートしなければならない分野は限りなく大きく広がっています。

● 専門特化とネットワーク化

そんなお客様のニーズの(専門化と多様化の)パラドクスに対応していくためには、私ども自身が「専門特化」と、専門特化による幅員の狭さをカバーするための組織化とネットワーク化を、同時に強力に推進していかなければなりません。

私ども事務所の本業は「お客様に意思決定会計を提供し経営をサポートしていく」ことにありますが、税理士事務所である限り基本の「税務」はより万全の態勢を整えておく必要があるのは当然です。そこで今回は税務に関する新しい提携に関する概要をご案内します。

● 全世界税務に対応します

私たちを取り巻く国際化の波に対応するために、このたび全世界にネットワークを持つ「国際税務専門事務所」と提携をいたします。日本国内での非居住者や居住者の区分や課税等々の問題に関する「日本の税制」については私ども事務所で直接対応いたしますが、たとえば「ドイツの税制はどうなっている?」「マレーシアの税制は?」「移転価格税制の適用を避けるためには?」等々の海外の税制に関しては、中小の会計事務所では協力者を確保することも情報網を持つことも難しいのが現状です。そこで、全世界に拠点を有する国際税務専門事務所との提携をいたします。この提携により胸を張って「全世界税務に対応します」と言える体制を整えたいと思います。

● 国税OBを揃え完璧な税務対応をします

また、国内税務全般と国税当局への対応をカバーするために、国税局の主要部署や国税不服審判所審判官、税務大学教授、国税局調査査察部等々のOB10人以上揃えている税務コンサルの専門事務所と提携をいたします。日常処理や決算時に税務調査対策は万全を期しておりますが、イザ税務調査となった場合には税務知識だけでなく税務当局内の取扱方針や手順や質問調査権の範囲等々の「相手側(税務当局側)の手の内」を知っているか否かにより結果に差が生ずる場合もあります。これを解決するために「国税OBメンバーをバックオフィスとして整備」していきたいと思っております。国税OBでも、単なる署の調査官OBではなく国税局の主要部署のトップクラスの役職経験者を揃えて、かつ、各専門分野に対応できる複数以上のOBを揃えている事務所は全国でも稀であると思っております。この提携により「税務調査対策は万全です」と言える体制を整えたいと思っております。

業種を問わず、経済収縮の時代の中では「他社差別化」により競争相手を蹴落とす時代は終わりました。同業者は手を組み一緒に戦うための仲間であり、闘う相手は他社ではなく時代変化に対応できない自己なのだと思っております。経済収縮時代のキーワードは「自己差別化」の時代なのです。

今月のワンポイント！ (担当:土屋)

◆ 年末調整の手続きと改正について

今年度も残り1ヶ月あまりとなり、年末の忙しい時期となってきました。経理上、年末年始の重要な作業である年末調整の時期も近づいてきました。今回は、年末調整の一連の手続きと作業時に注意すべき改正についてご案内致します。

● 年末調整の手続き

① 手続きに必要な資料の回収

年末調整の必要書類（下記の資料）の回収を行います。

- 1.扶養控除等（異動）申告書・保険料控除申告書兼配偶者特別控除申告書
- 2.生命保険料控除証明書・地震保険料控除証明書・国民年金や国民健康保険などの社会保険料控除証明書
小規模企業共済等掛金の証明書
- 3.住宅借入金等特別控除申告書（税務署発行）・住宅取得資金に係る借入金の年末残高証明書（金融機関発行）・・・住宅ローン控除関係資料

② 記載内容・回収資料の確認

上記①により回収した1の申告書について、事前に従業員の方に記載して頂いた記載内容の確認を行います。年末調整はその年の12月31日の現況により手続きを行うこととなりますので、扶養親族等の変更がある場合には、その内容が正確に記載されているか確認が必要です。2.3の控除証明書について、前年在籍していた方については回収もれがないか前年の資料と比較して確認する必要があります。

③ 年調年税額の計算

上記②の回収資料をもとに、従業員ごとに年調年税額の計算を行います。税制改正により扶養控除と特定扶養控除について大幅な改正がありましたので、特に注意して処理を行う必要があります。（詳細については下記でご説明致します）

④ 年調年税額の過不足額精算

上記③の計算結果と毎月の源泉徴収税額をもとに、各従業員の方に対して過不足額の精算を行います。精算は原則本年最後に支払う給与等と一緒に行うこととなります。

⑤ 税額の納付

年末調整の計算が終わり、過不足額の精算をした場合には、その内容を年末調整した月分の所得税徴収高計算書（納付書）に記載した上で、徴収税額を納付します。なお、過納額を充当したり還付したりしたため、納付する税額がない場合でも、税務署に納付書を提出する必要がありますのでご注意ください。

● 扶養控除に係る税制改正について

平成22年度改正により、扶養控除と特定扶養控除に改正が入りました。内容は以下の通りとなります。

① 16歳未満の扶養控除廃止

改正前：23歳未満の扶養親族（所得者と生計を一にする親族）・・・一律38万円の所得控除が適用

改正後：16歳未満の扶養親族・・・38万円の所得控除廃止

② 特定扶養控除適用範囲の縮小

改正前：16歳以上22歳未満の扶養親族・・・一律25万円の上乗せ部分の所得控除が適用（控除合計63万円）

改正後：16歳以上19歳未満の扶養親族・・・一律25万円の上乗せ部分の所得控除廃止（控除合計38万円）

上記のように、前年は扶養控除対象の親族が今年度は対象外となるケースが発生しますので、注意が必要となります。

今回は、年末調整手続きの大枠と年末調整に係る税制改正についてお伝え致しました。年末調整の作業ではその他にも注意すべき点がありますので、ご不明点等ございましたら担当者までご連絡下さい。

今月の一言・・・“良薬は口に苦し”

勇気が希望の扉を開き、本気が心の扉を拓き、根気が成功の扉を開く

言い換えると「成功には“勇気”と“本気”と“根気”が必要」だということでしょうか。深く考えれば考えるほど納得のいく言葉です。そして、勇気がある人が本気で戦えるとは限らず、勇気や本気であっても根気が続くとは限らないということです。難しいですね...でも、本物の成功者は必ずこの三つを兼ね備えています。

★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... (vol. 43)

★ ある会の広報部に所属しています。広報部の仕事はその会の広報誌を発行することです。広報誌に載る原稿はその会が開催した研修会の報告書や会員の体験談など様々で、原則依頼を受けた会員が執筆します。各執筆者から送られてきた原稿は校正を重ねていきますが、文章の構成を少し変えるだけ、または言葉を少し加えたり削ったりするだけで、文章が格段にわかりやすくなっていきます。まだ未熟な私は誤字脱字を指摘するくらいなのですが、校正されて見違えていく文章を見ていると、本当によい勉強になります。(KARINO)

★ コンポスト(生ごみを微生物で分解した肥料)を使っています。注意書きには種などは分解されにくいので避けるように書かれているのですが、根が面倒くさがりなので、“植物”であればポンポンと堆肥化容器に入れていきます(汗)その肥料なので思わぬものが生えてくることもあり...先週も見慣れないものがあるなあと思ったら、なんとパパイヤ!でした。「蒔かぬ種は生えぬ」今回は意図したものではありませんが、果実(結果)が欲しいなら種を蒔く(準備する・自助努力する)ことが必要だと、妙に納得させられました。(YAMAMOTO)

★ 週末、数社の会計事務所共同開催している『後継者育成塾』に進行役として参加してきました。今回のテーマは、『成功のための経営戦略』と題して、SWOT分析をポストイットを活用したブレインストーミングで考えるという、具体的戦略立案の手法を学ぶ講義となりました。端的に言えば経営課題を紙に、思うがまま書き出し、これを整理しながら課題を抽出する手法で、自分の頭の中の『もやもやとする思い』を、整理できる方法の一つです。機会があれば経営塾にて一度ご案内したいと思います！(TOCHIKURA)

★ 先週は経営コンサルタントのT先生の依頼で博多まで講演に行ってきました。T先生とは同年代ならではの共通した「時代の価値観」があるようで、お互いに世の中の動きに対して「ピクンッ！」と反応するところが一緒のようです(笑)講演テーマは「経営と人生設計」。色々と考えましたが、元気の良い企業を作る根っ子になる「モチベーション」についてお話ししました。モチベーションは「動機づけ」と訳され、大別すると「内発的動機付け」と「外発的動機付け」の二つの種類に分かれます。内発的動機付けとは、お金や地位などの外的報酬に基づかない自分の心の底からほとぼしる「内なる魂の叫び」に基づいた動機づけを指し、その逆の外的報酬を目的にした動機付けを外発的動機付けと呼び区別されます。私はこの内発的なモチベーションこそが本物だと感じていますが、世の中の多くの人は外発的な要因に左右されながら生きています。また、経営でも人事制度等々は外発的動機付けによる社員のコントロールの手法として研究されています。それは本質ではありません。もう一度自分の「魂の叫び」に耳を傾け本物の人生を生きよう!というのが講演の主旨でしたが...この講演を聴き感動していただいた幹部社員が「自分の内なる魂の叫び」に気付き会社を辞める決意をするというオマケができました(汗)講演は難しいですね～(涙)(IZUMI)

★ 銀行取引のポイント！ <第一回>

新規に会社を作られた方や、銀行取引で悩まれている社長から「どの銀行と付き合いが良いですか？」「金融機関により違いがありますか？」と質問をいただく場合があります。

普通は単に「近くて便利だから」「都銀が安全」「信金が小回りが利く」という程度で取引銀行を決める場合が多いのも事実ですが、それぞれの金融機関の特徴をキチンと把握して付き合い方を決めたり、返済が不能になった「イザ」という場合のリスクまで考えておくのが正しい姿です。

中小企業が金融機関と付き合い場合のポイントや各金融機関の特徴、返済不能となった場合の対処方法等についてシリーズで解説したいと思います。

● 金融機関の選択と取引

中小企業が金融機関と付き合い場合のポイントを整理してみたいと思います。

(1) 取引銀行の選択の仕方

通常は、都銀1、地銀1、信金や信組1の合計3～5行がベストだと思います。

理由は次回以降解説いたしますが各金融機関の特徴を上手く生かしていく必要があります。また、預入、入出金はある程度まとめる方が、特定の金融機関の評価が高まることが多いと思います。

(2) 保証協会付融資は避けるよう交渉する

理由は、もし返済不能になり代位返済となった場合には債務圧縮が困難となるからです。

ただし、返済を続ける場合の返済条件については柔軟に対応してもらえることもありますので、その辺りを討要する必要があります。(代位弁済については次回以降で解説します)

(3) 借入金は各金融機関に分散させる

多少の金利差よりも返済延滞時の預金凍結等のリスクヘッジを考慮して分散する必要があります。

(4) 手形借入はしない

支払手形を使わないのが原則であるのと同様に、手形借入れはしないのが原則です。

理由は、もし更新できず一括返済を迫られた場合のリスクを考えなければならないことと、手形借入でジャンプし続けることにより返済意識が低くなることです... 自戒しましょう。

(5) 定期預金はしてはなりません

延滞時の預金凍結のリスクをヘッジするために定期預金はしてはなりません。

ほとんどつかない金利の差は気にしないことです。ましてや預金担保での借入は最低です。

預金は借入のない金融機関に普通預金として置いておくのが原則です。

● 金融機関との付き合い方の大原則

さらに、金融機関と取引する場合の大原則は...

- ① 借入をしている金融機関には預金を置かないこと
- ② 同様に、借入している金融機関には売上の入金口座を作らないこと
- ③ さらに、借入をしている金融機関には連帯保証人名義の預金はしないこと
- ④ おまけに、連帯保証人はなるべく資産を持たないこと
- ⑤ ついでに、代表者以外の親族等は絶対に保証人に立てないこと

「そんなこと分かっているけど断れない」という声が聞こえてきそうですが、それは社長の思い込みと、融資を受けているという引け目が原因です。銀行は金貸しが本業です、融資を受けていることはお客様ですから... キチンと正確な知識と常識を持って対応しましょう。

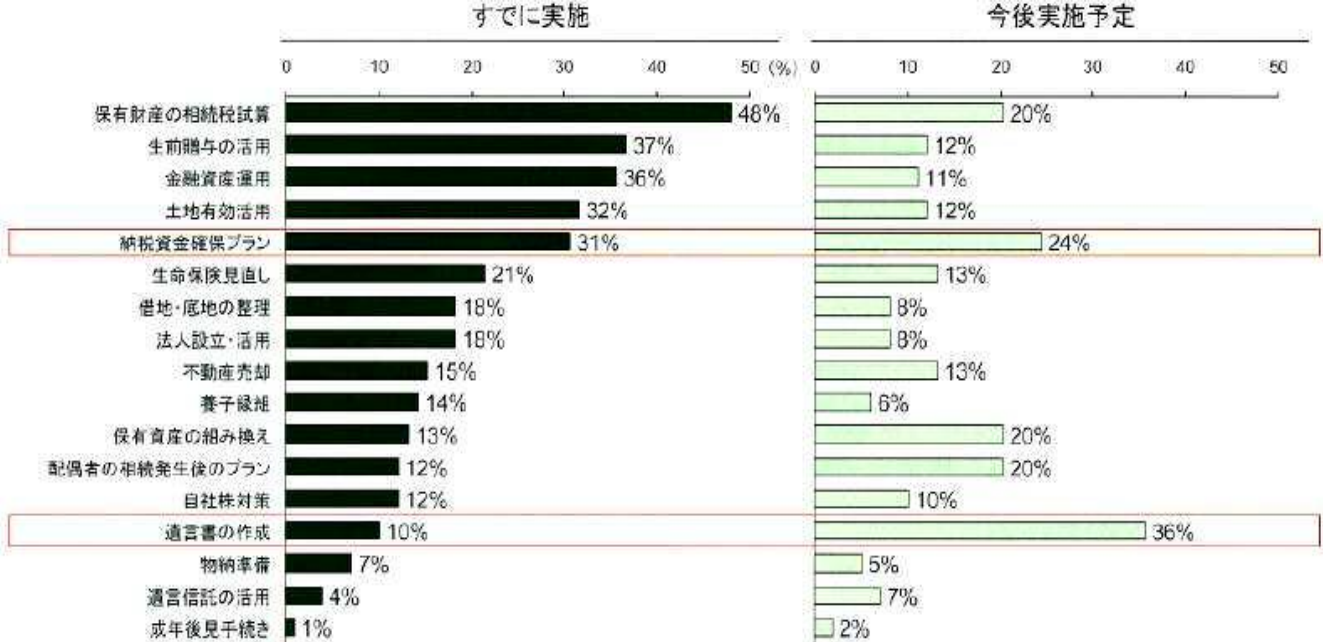
今回は「金融機関別の特徴と対策」についてお話をさせていただきます。

最新！！ 今からできる相続対策

↑ 相続対策をしている人はどんな対策をしているのか？

親から子へ、孫へ。どうやって築き上げた財産を残すのか。相続税の負担を軽減する目的も含めてどのような手法が好まれているのかをご紹介します。

『既に実施した相続対策及び今後実施予定の対策(複数回答)』



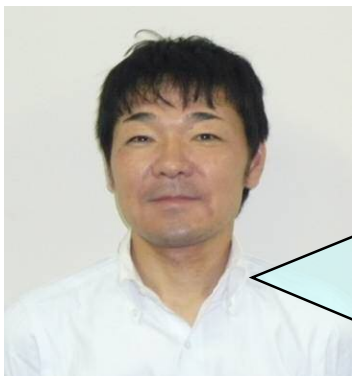
参考資料：船井財産コンサルタンツ「資産家アンケート」(2011年5月)

アンケート結果を見ると、既に実施した対策では「保有財産の相続税試算」は約半数にあたる48%が実施しており、相続対策としての第一歩として数多くの方が実施されていることが分かります。その他では「生前贈与の活用」や「納税資金確保プラン」といった相続税対策、「金融資産運用」や「土地有効活用」といった収益向上策も3割以上の方が実施しています。

対策を実施している方のほとんどが複数以上の対策を実施しており、保有資産の種類によってその対策の種類も多岐にわたっています。

一方で、今後の実施予定の対策では「遺言書の作成」が36%と最も多くなっています。既に実施したと応えた方が10%であるため、まず先に相続対策を実施してから遺言書の作成を行い、誰に引継がせるかを検討するという順序で対策を行っているようです。また、「保有財産の相続税試算」や「納税資金確保プラン」といった相続税対策、「保有資産の組み換え」といった収益向上策、「配偶者の相続発生後のプラン」といった残される家族への配慮も2割以上の方が実施予定として回答されています。

来年度以降の税制改正で相続税が増税路線となることが確実視されています。今からできる相続対策として上記の対策をいち早く採用されることをお勧めします。



(株)横浜総合フィナンシャルの西尾です！

相続税増税への対策として納税資金の確保は残されたご家族にも大きな関心事となります。また、近年では家庭裁判所での「争族」による遺産分割にかかる申し立てが急激に増加しています。

相続税試算から納税資金対策、遺言書作成まで幅広くご相談いただけます。どうぞお気軽にご相談下さい。