

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

叱ることの意味！

自分が経営者になった頃、一番苦手で苦労したのは「叱る」ことでした。新卒で三年間勤めたサラリーマン時代も、昔ながらの文鎮型組織だった小さな会計事務所勤務時代も、部下らしい部下を持ったことがなかったので「注意」することはあっても「叱る」という立場に立ったことがなかったからかもしれません。

●本気で叱る！

基本的に、人は褒めることでモチベーションを高め、自主的に物事に挑戦する意欲と自信を持たせ、一人前の人財に育てなくてはなりません。ただし、壁を乗り越え一回り大きく成長させるためには、気付きを与え、覚悟をさせ、本人の背中を押すために叱ることが必ず必要な場面があります。

故松下幸之助氏は、失敗した社員を睨みつけ「そんな失敗する奴は給料を返せ、今までの給料全部をもってこい」「お前はクビだ。辞表じゃないぞ、お前の生首だ。生首を切って持ってこい」と怒鳴りつけ、近くにある工具を投げつける、とても厳しい人だったと聞いたことがあります。また、二足のワラジで経理・財務部長として勤めたワタミでも、渡邊さんが会議中に「バカやろー、お前なんか今すぐに窓から飛び降りろ」と、すごい勢いで怒鳴っていました。ただし「辞めろ」とは絶対に言わないと聞いたことがあります。

●叱る場合の原則

渡邊さんを観ながら学んだ「叱る」ことについて2つの原則があります。一つは「心のままに」思いきり本気で叱ること。もう一つは「冷静に」しかることです。この矛盾している二つを同時に満たさなければ、叱ることはできないと学びました。

叱る理由をきちんと伝え感情で怒ってはならない。なぜなら「この人は感情で言っているだけ」と思われたら社員は反発し心の扉を閉ざしてしまうからです。叱って追い込み何が不足なのかを気づかせるのが本来の叱る目的ですが、追い込み過ぎて社員を潰さないように配慮する必要があるのだということです。

そして、ある経営者から「今の自分の言葉で叱ってはいけない。あるべき姿の自分の言葉で叱りなさい」と教わりました。現状がどうであろうと、目指しているものが高いものであるならば、その高い視点から現状を叱らなければならないということです。つまり、叱る相手を叱るのではなく、目指すものの視点から自分自身をも含めた自社の現状を叱るのだということだと思えます。

●叱りの本質

経営者の厳しさは、目指しているものの高さや厳しさを伝えます。そして、厳しさは、経営者の「本気」を伝えます。「本気」で部下に向き合うには「愛情」が必要なのです。狭い視野とその場の感情だけで叱る社長はもちろん問題ですが、叱る前に「自分は人を叱れるほどの人間ではない」と逃げる社長は、目指しているものが低いのか、ビジョンが不明確で目指すものの高さや厳しさの認識が曖昧なのだと思います。

また、叱る前に「こんな叱り方をしたら嫌われるのでは？」と不安になり本気で「叱る」ことのできない社長は、部下を育てようとする愛情よりも自分が「良い人」でいたいという保身が優先しているのだと思えます。経営にとって「良い人」など「どうでも良い人」なんですけれどね。

そう考えていくと、「叱る」という行為の中には、社長の思いや経営理念、ミッションやビジョン、覚悟や愛情... 経営に関するすべてが含まれているのだと気づきます。

社長、あるべき姿に立って大いに部下を叱りましょう。それが部下を育て筋肉質の社風を作る基盤です。

◆ 所得税法の改正

給与所得控除について平成26年から下記の改正が適用されます。

- ① 給与等の収入金額が1,500万円を超える場合の給与所得控除額については、245万円の上限が設けられました。
- ② 給与所得控除の見直しに伴い、給与所得の源泉徴収税額表、賞与に対する源泉徴収税額の算出率の表及び年末調整等のための給与所得控除後の給与等の金額の表などについて改正が行われました。

● 住宅税制の改正

住宅借入金等を有する場合の所得税額の特別控除（住宅ローン減税）について、その適用期限が平成29年12月31日まで4年の延長が決定しました。

住宅の取得をして平成26年から平成29年までの間に居住した場合の住宅借入金の年末残高の限度額、控除率、控除期間が下記の通りとなりました。

① 一般の住宅

平成26年1月～3月：借入限度額2,000万円、控除率1%、控除期間10年

平成26年4月～平成29年12月：借入金限度額4,000万円、控除率1%、控除期間10年

② 認定住宅

平成26年1月～3月：借入限度額3,000万円、控除率1%、控除期間10年

平成26年4月～平成29年12月：借入金限度額5,000万円、控除率1%、控除期間10年

平成26年4月以降に最大控除額が拡大されるのは、消費税を8%負担した時になります。各年の最大控除額だけを比べた場合、年によって大きく違いがあり、平成26年4月以降の方が有利なように思われますが、支払った所得税以上の還付は受けられません。また、住宅ローンには返済がつきまといまいます。目先の有利不利ではなく返済計画まで含めた総合的なプランニングをお勧めします。

③ 適用要件もチェック!**(1) 適用要件**

- i. 新築又は取得の日から6ヶ月以内に居住し、適用を受ける各年の12月31日まで住んでいること。
- ii. この特別控除を受ける年分の合計所得金額が3,000万円以下であること。
- iii. 新築又は取得した住宅の床面積が50平方メートル以上であり、床面積の2分の1以上が居住用の部分であること。
- iv. 10年以上のローン返済期間かつ、親族以外からの一定の借入金があること。(1%以上の金利負担が必要)
- v. 居住の用に供した年の前2年以内に以前の住宅を売却した際の課税の特例や、特別控除を受けていないこと。

(2) 確定申告について

住宅ローン控除を適用する際に、初回は必ず確定申告が必要になります。

住宅借入金等特別控除額の計算明細書、住民票の写し（控除を受ける年の12月31日までに転入したことの証明）、借入をした金融機関等からの年末残高証明書、売買契約書、請負契約書の写しなど、様々な添付書類があるため気をつける必要があります。

また、一般の確定申告は2月16日から3月15日ですが、住宅ローン控除の「還付申告」は1月から受け付けてもらうことができます。

ご不明な点がありましたら担当者までご相談ください。

過去の事務所ニュースの記事の中から抜粋してみました。覚えていらっしゃいますか？

【2007. 11 事務所ニュースより】

★ 経営者の責任...

ズッと以前、ある社長さんから“経営者の責任”と心構えを分かり易く伝えるお話として、こんな話を伺ったことがあります。

.....

もし、サラリーマンだったら、何よりも家族を大切にしてお金で明るい家庭を築いていけば周囲から誉められ羨ましがられる。でも、それが経営者だったら「お前は、自分の家族さえ幸せならばそれで良いのか」と問われる。では、家族以上に社員を大切に、皆が喜ぶ良い会社を作ったとしたら、今度は「自分の会社さえ良ければそれで良いのか」と問われる。それでは、取引先やお客様を大切に、地域社会にも貢献したとしたら、次には「自分の取引先と横浜さえ良ければそれで良いのか」と問われる。じゃ日本全体が良くなるために貢献しようと頑張れば「お前って人間は、日本さえ良ければそれで良いのか、なんてミミッチイ人間なんだ」と問われる。

つまり、“経営者”になるということは、その瞬間に、家族や自社だけでなく、日本どころか世界や地球や宇宙全体に対する重い責任が生まれることを認識しなければならない。

.....

● 価値観の位相と特性

そのお話を伺った時に、「経営者の責任」についてハッキリ理解すると同時に、その責任の大きさに身震いしたことを思い出します。

もし社員の前で「俺はお前達よりも家族や自分が大切だ」と公言したとしたら、社員は口では「そりゃ当たり前ですよ」と言いながらも、間違いなく心の中で落胆します。社員は会社を飯を食うための仕方ない労働の場だと感じ、会社の何千倍も自分や家族を優先していても、社長は自分を一番大切にしてくれてくれるべき存在だと考えるのです。

昔、ワタミ株の渡邊社長から伺った「会社の規模は、自分が何人の人を愛せるかで決まる。十人しか愛せない人は十人の社員で、千人の人を愛せるのなら千人の社員で、それが適正規模だ」という言葉を思い出します。誰もが事業の形態や売上で会社の規模を計画しますが、側から見ていると、間違いなくその経営者の“器”というものが見えてきます。そのことを見誤ると、会社は必ず難しい問題を抱えることになります。

会社規模の大小に善悪はありません、適正規模で社会的な責任を正しく果たせば良いのです。ただし、経営者になり社員を雇うとすれば、自分自身の価値観を見直し成長し続ける覚悟をしなければなりません。

● 価値観の位相と特性

また、中小企業の事業承継の問題が大きくクローズアップされる中では、後継者となるべき人の資質を考える上でも、技術や知識や能力以上に、その“器”（価値観）の大きさは大きなファクターとなります。

私ども事務所でも創立20周年を期に法人化の準備がスタートし、共に戦う経営陣を育てる時期が来 있습니다。まず、どんな経営課題にぶち当たっても、常に「自分の立場」を優先せず、「社員全員のこと」「お客様のこと」「日本中の仲間のこと」を広い視点から全体最適で捉えられる資質を見極め、“事務所のミッション”を最優先して力づくでもリードできる強い人材を育てていかなければなりません。

その第一歩は、“本人の覚悟”なのです。なぜならば、「経営者」は「社員や管理職」の延長線上にあるのではなく、まったく異質な職業だからです。

★ 相続税の基礎控除が大幅に縮小！

2013年度の税制改正で、相続税の「基礎控除」が2015年から大幅に縮小されることが決まりました。基礎控除とは相続税の課税対象となる相続財産の評価額から差し引くことができるもので、現行の基礎控除は定額控除が5,000万円、法定相続人比例控除が1,000万円×法定相続人の人数ですが、改正後は定額控除が3,000万円、法定相続人比例控除が600万円×法定相続人の人数となります。

つまり、改正後は基礎控除が現状の6割に大幅に縮小されるのです。

★ 10人に1人？

これに伴い、実際に相続税を納税する人が増えると予想されています。

平成22年度は全国で約120万人が死亡し、このうち約5万人が相続税を納税しています。つまり、100人に4人、4%が相続税を納税しているということになります。

これが、税制改正後には8～10%になると言われており、約10人に1人は相続税を納税する可能性があるということです。

また、都内では約9,400人が相続税を納税していますが、税制改正後には約1万9,700人もの人が相続税を納税することになるとも予想されています。

★ 確実に現金を残せる生命保険！

相続税を支払う人が増えることで注目されるのが生命保険です。

生命保険の死亡保険金には、基礎控除とは別に非課税枠があります。そのため、確実に現金で財産を残すことができます。非課税枠は500万円×法定相続人の人数です。例えば、ご家族が夫婦に子供2人であれば、夫婦それぞれに500万円×3人=1,500万円が非課税枠となります。そして、この非課税枠の死亡保険金は用途を問いません。

つまり、葬儀代金から相続税の支払に至るまで何にでも使えるので大変重宝します。もし、相続税の課税が予想される場合で、手元に現預金があるのであれば、まずは生命保険に加入し、死亡保険金の非課税枠を利用することで無税でお金を残すことを検討すべきです。

★ 無診査、無告知で加入できます

最新の生命保険商品では診査（生命保険加入時の健康診断）や告知をすることなく加入できるものが新しく発売されました。

つまり、既に何らかの病気に罹っている方や、過去に何らかの病気に罹ったことのある方でも生命保険に加入することができます。なんと、現在、病院に入院されていなければ生命保険に加入できるので、今まで保険加入を諦めていた方も検討の余地があります。

★ 保険契約者と受取人に注意！

生命保険加入の際に、気をつけておかなければならないのが保険の契約関係です。保険料を支払う「保険契約者（保険料負担者）」と「被保険者（死亡者）」が本人で、「保険金受取人」が法定相続人という組み合わせでなければ非課税枠は使えません。保険の加入の仕方では非課税枠が使えない場合や課税関係が変わってきますのでご注意ください。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

非課税枠金額範囲内で生命保険に未加入の方、既加入の生命保険の内容がよく分からない方は遠慮なく横浜総合フィナンシャル西尾までご相談ください。来月は生命保険を使った別の相続対策のレポートを予定しております。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

言われたことだけをやっていると、やらされ感になる。

言われた以上のことをやると充実感になる。

(福島 正伸)

常に自分で「何が目的で、何をすべきか」を考えながら仕事をしている人は、必ず指示されたこと以上の仕事をします。俗に言う「一言言うとは十分かる」という人です。指示されたことは最低限のことなんですよね。指示する側になると良く分かります。

★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… (v o l . 6 4)

- ★ 先日、「日本の美容師さんのカット技術が世界で注目されている」という話を聞きました。何故かという、日本の美容師さんはカットの仕方が繊細だということです。なぜ日本の美容師さんのカットの仕方が繊細かというと、日本人の髪の色や髪質のためだということです。日本人の髪の色や髪質は欧米人に比べると重く見えてしまうため、それを軽く見せるためにカットの仕方を改革していったのだそうです。海外から入ってきたものが技術を磨くことによって逆に海外から評価される…日本人らしく誇らしいと思いました。(KARINO)
- ★ 「お盆」というのは故郷を離れている私にとって特別な響きを持つように思います。ありがたいことに母は健康なため普段はそんなに実家を気にすることはないのですが、テレビに映る高速の渋滞を見ると、忙しさを理由に父のお墓参りに帰らなかったことに後ろめたさを感じます。生きているときも親孝行はできませんでしたが、お盆に迎えに来ない娘を父はどう思っていたのでしょうか？「いつまでもあると思うな」です。感謝を忘れず、できるときに気持ちを伝えていこうと改めて思いました。…来月は帰ります！(YAMAMOTO)
- ★ 先月から、認定支援制度を活用した事業再生案件に取り組んでいます。会社へのヒアリングから始まり事業デューデリ（分析）、財務デューデリ、外部環境分析、内部環境分析等、会社の課題点を洗い出した上で、再生に向けた『本気』の事業戦略を考えていきます。改めて経営計画において重要なのは、『やれる事や、やりたい事ではなく、やるべき事！』だと感じます。でも、本当に大切なのは『経営者のやりきる覚悟』…。その覚悟を下支えすることが、私達経営を支援する側の『役割』だと学ばせて頂いています。(TOCHIKURA)
- ★ 最近健康ブームなのかジョギングも自転車も流行ってますね。長野でも車の少ない涼しい高原を疾走する人たちで一杯です。ということで…「なんか自転車乗ってみたいな」と性懲りもなく思ってしまう自転車関係の輸入をしている後輩に「中古でいいから余ってる自転車頂戴よ？」と連絡したら…「うちは新車しか取り扱ってません。それも高級車なのでタダであげられるようなものはありません」と叱られました。そりゃそうだ(爆)。でも、持つべきは優秀で優しい後輩ですね～「しょうがないな～」と言いながら「試乗車を安くします。税抜き〇万円、完全整備済み、配達料込、ドッペル招待要」と連絡があり…高級中古自転車届きました！おまけに、ヘルメットと盗難防止チェーンと空気入れまでセットで…「ママチャリじゃないので車道を左側通行で走ること、軽車両ですからね」「もっこりパンツはいらないけどヘルメットは必ず被ること、初心者は危ないですから」「スグ盗られますから注意」…何から何まで、ありがとう(笑)ただし、その夜…「も～いい加減にきなさいよ！山登りだけで十分でしょうが！今度は自転車かい(怒)」「何でもかんでもやりたがって、すぐに道具揃えたがるんじゃないよ！」「もっと地に足つけて真面目にきなさいよ、ホントに、この…バカ者！」と…家内にこっぴどく叱られたのは言うまでもありません(爆) (IZUMI)

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／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25年9月17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 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32回「助成金を上手に使って、社内を活性化しよう!!」

講師：株式会社 人財経営センター 須田 徹也

日時：平成25年9月18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 5,000円

★ “後継者育成塾” 3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25年5月17日(金)～平成27年3月7日(土)

場所：セミナーハウス クロス・ウェーブ船橋

募集：全24日間・12回(全1泊2日の合宿形式) 120万円(一括・分割可)

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)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

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