

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

ベンチャー？中小企業？...！

二年間続いたコロナ禍も少しずつ落ち着きつつあります。これを機会にもう一度自社の存在意義とありたい姿を明確に描きコロナ後の新しい世界に向かって再スタートを切る時が来ていると思います。

● 自己革新ツール

お客様の中期経営計画の作成をお手伝いする時には必ず...「まず、自社は何を持ってお客様に貢献するのか？自社の存在意義は何かを再確認しましょう」「そして一旦現状とは切り離して5年後の自社のあるべき姿、ありたい姿をイメージしましょう」「経営環境の変化の中で“どうなるか”は分からないとしても“どうなりたいか”は明確にしましょう」とお話をさせていただきます。

つまり、中期計画の本当の価値とは、現状とは切り離して自社の根っこから未来のビジョンを描き、そこから逆算して何ができるのか？何が足りないのか？どうすればよいのか？を思考することにより今現在の自分を支配する価値観の枠から飛び出して新しい価値に気づく...『自己革新ツール』なのです。

ありたい姿から逆算して現状を見るとその大きなギャップに愕然とします。しかし、そのギャップこそが自社の「課題」であると同時に「価値」であり「可能性」なのです。課題を解決しその絶望的なギャップをいかに埋めるのかを模索する...それが経営者に課された**本当の戦い**なのだと思います。

● ベンチャー？中小企業？

「ベンチャーと中小企業は全く別モノである」「今期の業績から来期を予測する生き延びることを目的とした組織が中小企業。ビジョンから逆算して来期の計画を作るビジョン実現型の組織がベンチャー企業」。「ベンチャー企業は再来期売上30億円で株式公開するためには今期2億円の売上を来期は10億円にする必要がある。そのためには何と何をすればよいのか？」でスタートし、「中小企業は今期2億円だから来期は一割伸ばして2.2億、再来期は景気も回復するだろうから3億円を目指せたらいいな～」と計画する...ワタミ創業時に常務をされていて現在はベンチャーキャピタルの社長をされている呉さんから伺ったお話です。

「夢に日付を入れるとビジョンになる（ワタミ創業者：渡邊美樹氏）」という言葉がありますが、夢が壮大であればミッションも壮大なものになる。壮大なミッションから逆算し日付を入れたビジョンは遥かに遠く深いギャップを抱えたモノになる。でもそのギャップこそが課題であり価値であり可能性であるのならそのギャップの大きさが経営者の人生の大きさなのです。経営とは生き様です。

● ワークライフバランス

ワークライフバランスという言葉が嫌いです。「自分の時間を仕事と家庭と趣味...どのようなバランスで分けるのか？」、与えられた時間を小分けにしてその中で自分の人生を考える...なんともこじんまりしたチツポケな人生を思い浮かべてしまいます。現状から計算して未来を決める中小企業的な生き方のような気がします。できたら、仕事100%、家庭も100%、趣味も100%...死ぬときに「自分は350%の人生だった、楽しかったけれどもっと頑張れたかな」と笑って死ぬような生き方をしたいな～と思います。

一番少ない年で年間休日5日、創業の10年間だけで6万時間働きました。子供たちとは年間21日間キャンプに行き、家内と18年間毎週末の田舎暮らしを楽しみました。パタゴニアやタスマニアを歩き、ヒマラヤ、アンデス、ロシア、ヨーロッパと登山に出かけエベレストにも登る機会を得ました。仕事も人生も、夢を描き、可能性を信じて、死の訪れる日までの逆算でベンチャー的人生を送りたいと心から思います。

◆住宅ローン減税の控除期間延長について

住宅借入金等特別控除（住宅ローン減税）とは、住宅ローンを利用して住宅の取得や増改築等を行った場合に、所得税額等から控除を受けられる制度です。現在、消費税増税による負担軽減のため、住宅ローン減税の控除期間が13年に渡って適用されるようになっていました。また、令和3年度税制改正により、控除期間13年が適用される対象期間が延長されたので、今回は制度の概要について見ていきます。

●制度の概要について

<適用要件（居住開始時期）>

消費税率10%が適用される住宅の取得等を行い、令和元年10月1日から令和2年12月31日（※1）の間に入居した場合に、控除期間が13年になる措置が、令和3年度税制改正により、一定の期間内に契約（※2）して、令和3年1月1日から令和4年12月31日までに入居した場合にも適用されることになりました。

（※1）新型コロナウイルス感染症の影響により入居が遅れた場合でも、以下の期限までに契約を行い、令和3年中に居住を開始すれば、控除期間は13年に延長されます。※確定申告時に別途書類の提出が必要です。

注文住宅（新築） 令和2年9月末

分譲住宅、既存住宅、増改築等 令和2年11月末

（※2）注文住宅（新築） 令和2年10月1日～令和3年9月30日まで

分譲住宅、既存住宅、増改築等 令和2年12月1日～令和3年11月30日まで

<その他の適用要件>

住宅ローン減税の適用を受けるためには、他にも以下の要件を満たす必要があります。

- ① 住宅ローンの返済期間が10年以上であること。
- ② 住宅を取得した日から6か月以内に居住し、適用を受ける各年の年末まで引き続き居住していること。
- ③ 控除を受ける年の合計所得金額が3,000万円以下であること。
- ④ 住宅の床面積が50平方メートル以上で、床面積の半分以上の部分が自分で居住するためのものであること。ただし、令和3年税制改正により、その年の合計所得金額が1,000万円以下の場合に限り、40平方メートル以上50平方メートル未満の床面積の住宅も対象となりました。
- ⑤ 親族や知人からの借入金以外であること。ただし、勤務先からの借入金の場合は、0.2%以上の利率であれば対象になります。

適用を受けるためには、たとえ給与所得のみであったとしても初年度は確定申告が必要です。ただし、2年目以降は年末調整で控除することができます。

<控除額の計算方法>

1～10年目 →住宅ローンの年末残高×1%

11～13年目→次のAとBのいずれか少ない金額

A住宅ローンの年末残高×1%

B建物の購入価格(上限4,000万円※認定住宅は5,000万円)×2%÷3

●最後に

令和4年度税制改正においても、制度の延長や控除率の引き下げ等の見直しが予定されています。上記は制度の概要になりますので、制度の詳細等について気になる点がございましたら、お気軽に弊社担当者までお問い合わせください。

★ 悩める高齢化社会第12弾！

今月は高齢化社会における認知症の問題に関してレポートをお送りいたします。

お客様の高齢化が進むとともに、ご本人が認知症になりご家族からご連絡をいただくことが増えてきました。厚生労働省の資料によりますと、2020年で認知症の高齢者は推計631万人強と65歳以上の2割弱に上ります。また、認知症の高齢者が保有する金融資産は第一生命経済研究所の推計によりますと20年度時点で計156兆円にも上ります。

● 成年後見制度

認知症で本人の判断能力が低下すると、たとえ介護が目的でも親に代わって子供が預金を引き出したり、親の自宅を売却するといった財産管理をすることは原則できません。介護施設の入居契約などを代行することもできなくなります。財産の使い込みなどで本人が不利益を被るのを避けるためです。

こうした場合に選択肢になるのが成年後見制度です。

成年後見制度には主に法定後見人と任意後見人の2つがあります。法定後見人の利用者は判断能力が既に低下した人が対象となり、まず親族などが家庭裁判所に利用を申し立て、家裁が後見人を選任します。

● 法定後見人

法定後見人は本人に代わって財産の管理のほか契約などの法律行為をしたり、日用品の購入などを除いて本人が結んだ契約を取り消したりすることが可能です。

成年後見制度の利用者は2020年末で23万2,287人と11年末から52%も増えています。制度がまだよく知られていないことに加え実際の運用で制約が少なくないためです。

1つ目の制約は親族が法定後見人に選ばれるとは限らない点です。利用を申し立てる際に候補者として希望することはできますが、家裁では面談で聞き取りをしてふさわしいかどうかを判断します。

法定後見人は財産管理や生活支援の方針をまとめ、家裁に年1回報告書を提出するなどの義務があります。

こうした業務は弁護士や司法書士、社会福祉士といった専門家が慣れていることから、専門職が後見人に選ばれることが多く見られます。後見人に占める親族の割合は20年末時点で19.7%と11年末に比べ半分以下となっています。

専門職が法定後見人になると報酬費用が発生します。報酬は家裁がきめ、目安は月2万円程度です。地域や管理する財産額によって違いがあり、東京家庭裁判所では財産額が1,000万円超5,000万円以下は月3万円～4万円、5,000万円超は月5万円～6万円としています。

● 任意後見人

一方、任意後見人は利用者の判断能力があるうちに契約するのが特徴です。合意のうえで、自分で信頼する人を将来の後見人に指定し、何を代行してもらうか内容を詰め、公正証書で契約書にします。本人の判断能力が低下したと判断して親族などが家裁に申し立てをすることで業務が始まります。任意後見人ができることは契約書の内容に沿いますので、預貯金の入出金、不動産の管理・処分、介護施設の入居契約など具体的に決めておくことが大切です。後見人の報酬も契約で設定できるため、報酬なしにすることもできます。



(株)横浜総合フィナンシャルの西尾です！

任意後見では後見人の業務をチェックする任意後見監督人を家裁が必ず選任し、財産額5,000万円以下で月1～2万円程度の報酬が発生します。認知症に備える手段では成年後見以外では、家族信託があります。来月は家族信託をレポートいたします。

今月の yoko-so



変わらないは、つまらない。



2022年度 内定式



2022年度も4人の新卒内定者を迎えることとなりました！
昨年同様、新型コロナウイルスの感染を考慮し、内定式はオフィスでの開催となりました。内定式後の研修では今年も「マシュマロチャレンジ」を行いました。皆が協力して楽しく意見を出し合える良い機会となりました。



今年も残り1ヶ月となりました。
新たなメンバーも増え、所内はより賑やかになっています。
新年度も近づいてきているため、個人面談等にて今期の振り返りと来期への準備を進めております。
来期もyoko-soはよりパワーアップいたしますので、今後ともよろしくお願い致します。

次号予告・お知らせ

次号は12月10日に行われた食事会と季節作業の様子についてお伝えします。

いよいよ季節作業から始まる繁忙期に差し掛かりました。コロナウイルスは少しずつ収まってきてはいるようですが、ここで気を抜かず、yoko-soのパワーを発揮して繁忙期を一気に乗り切っていきます！

皆様も体調管理には十分に注意をしてよい年末をお過ごしください。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「 やってみなはれ。やらな、わからしまへんで 」

(サントリー創業者：鳥井信治郎)

責任を持って取り組む人の挑戦を後押しし部下も信頼に応えるために戦う・・・
現実に社員さん達に浸透しているサントリーの社風の根っこです。素敵ですね！

★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 6 4)

★ 半導体の不足が経済全体に大きな影を落としています。担当させていただいております新規開業の病院さんでレントゲンやC Tの納品が開業に間に合わない事態が起こっています。新型コロナウイルス感染拡大により工場の閉鎖、半導体材料の調達難や海上輸送の目詰まりなども常態化しており、サプライチェーン不安もくすぶりは続いています。再び、世界では新型コロナウイルスの「オミクロン型」の感染拡大が起こっています。感染の再拡大が懸念材料にならことを祈っています。今しばらくw i t hコロナです。 (NISHIO)

★ 最近、様々な場面で【軸】の取り方について考える機会が多くなったように感じます。コロナの影響によりこれまでの価値観が大きく変化する中で、判断基準の軸をどこに置くのか？端的に考えればクロスする軸を持つことが必須になってきたように思います。財務指標×環境指標、効率性×効果性…e t c。経営にとっても、企業のこれからの軸（目的）を再認識することがより大切な時代に入ってきたのだと。歳の瀬にむけ、事業戦略考えるその前に、自社の【軸】を今一度考えることも大切だと感じます。 (TOCHIKURA)

★ 少し前にお伝えした戦略MGマネジメントゲーム®を所内開催していますが、やってみて運営側の難しさに直面しています。やろうと思えばたくさんの方ができるのですが、限られた時間の中で何に重きを置くのか。ゲームの結果をいかにフィードバックできるかで参加者の気づきの多さ、深さが決まってしまうので、ある程度引き出しを用意しておかないととっさに言葉が出てこないこともあります。“最初は詰め込み過ぎない”ように、皆様へのお披露目まで精進します。来年もよろしくお願いします。 (YAMAMOTO)

★ コロナ禍の中、自粛はどこ吹く風で今年も26回も山登りに出かけた夫に呆れながらまだ夏休みも取っていない家内の... 恒例の「秋休み」。 昨年は伊香保から那須、蔵王、仙台と東北道を北上する旅でしたが、今年は青森から八戸、乳頭温泉、平泉と東北道を南下する旅でした。初日は休憩を挟んで青森浅虫温泉まで10時間、770キロを走りましたが、本牧から信号三つで高速道路に乗り青森まで信号無し車間距離を保ちながら追従するレーダークルーズコントロールなどが発達しハンドルを軽く握っているだけで青森に着きました。本格的な自動運転が当たり前の時代がすぐそこまで来ているのを実感します。紅葉の三陸海岸、雪の乳頭温泉... と秋と冬の間の思い出深い旅になりました。ただいつも二人暮らしとはいえ5日間も二人だ



だけで旅をするとお互いにストレスが溜まります。なのでこれで独りで山にも出かけられるのです。まずは女房孝行しておいてから好き勝手これとても大事です(笑) この冬はまだ登ったことのない東北の山々を巡りたいと思います。岩木山、岩手山、安達太良山、蔵王、那須岳、八甲田山、秋田駒ヶ岳、会津駒ヶ岳、... 楽しみです。 (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

★ “戦略の日” 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：2022年1月7日(月)・24(月)／10時～18時半

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：2社限定 料金一社 55,000円

昼食代込（お二人迄参加可）

★ “未来創造塾” 全6回経営者セミナー ≪※※※年間会員募集中※※※≫

第127回「2022年TEAMyoko-so経営計画」

講師：税理士法人横浜総合事務所

代表社員 山本 歩美

日時：2022年1月20日(木)／16時～18時

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：5,000円(未来創造塾年会員の方及びお連れ様1名は無料)

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