

経営者によりそうパートナー

みどり通信 10月

税理士法人
山口会計パートナーズ
有限会社エムアイサービス

第257号 2020. 10. 6



地元の弥彦山の頂上付近から見た越後平野です。
9月の中頃でしたので、まだ稲穂が美しいグリーンの絨毯をひろげています。
当事務所ももしかしたら写っているかもしれません。

別の角度からの1枚です。
ちょっとですが、日本海も写っています。
こういった自然に触れることも、これから楽しい季節になっていきますね。



CONTENTS

● ひと言、発言	“私は運がいい！！” シール	P 1
● 経営支援	ロケット理論の実践	P 4
● 今知りたい相続の話	生前贈与をしている場合の相続税申告について	P 5
● 電子納税はじめませんか		P 7
● 生命保険	血液中のコレステロールが高い人の食事	P 9
● 事務所からのお知らせ		P 10
● 営業カレンダー		P 10
● あとがき		P 11

社長				担当

※ 貴社（貴事務所）で回覧してください。

“ひと言、発言”

『“私は運がいい！！”シール』

所属する会で、月1回の担当で「経営者を元氣にする会報」というものを書かせていただいております。

次は、その会報の9月号に掲載した内容です。

「“私は運がいい！！”シール」

今でも覚えています。

それは、平成19年12月11日、地元商工会議所主催のセミナーに参加したときのことです。著名講師の経営セミナーでした。

その講師の方が、松下電器産業創業者の松下幸之助さんは「私は運がいい！！」という言葉を1日30回欠かさず口にして今のパナソニックを作り上げた…という話をされました。

さすがに毎日「私は運がいい！！」と言う言葉を言い続けるのは難しいと思い、その翌日に親しくさせていただいている印刷屋さんの営業の方にわがままを言って、「私は運がいい！！」シールを作成し、お客様企業に贈呈させていただきました。普段目につく携帯電話や電卓、名刺入れなどに貼っていただき、プラス思考を常に持っていただきたいという願いからです。

以後、毎年そのシールはバージョンアップしたものを作成し、毎年贈呈させていただいておりました。盛り上がったシール(運が盛り上がる)、夜光るシール(夜も運がいい)、指を押して念じると“チャーンス”という言葉が浮かび上がるシール(念じて運を高める)などなど。

最初の頃は、こんなシールを貼って運がよくなるとは思えないと言った社長様企業に翌月お邪魔すると、「山口さん、このシールを電話に貼ったら、嘘のように翌日から注文の電話がなり始めたんです」と。うれしい限りです。

さらに、ある若手の社長様からこんなうれしい話をお聞きしました。「先日、軽トラに乗っていたのですが、運転を誤って橋の欄干に追突してしまって車から出ることができなくなりレスキューの方に助けてもらったんです。そのとき、そのレスキューの方が言われた

んです。“もし、もう数センチ欄干にあたる位置がずれていたら、即死だったと思います”と。そのとき思ったんです。山口さんのおかげで、命拾いしたんだと。」と。どうしてですか、とそのお客さまにお聞きしたところ、「車のハンドルの真ん中に、山口さんからいただいた“運がいいシール”を貼っていたんです。そのシールのおかげで、とっさにハンドルが動いて命拾いしたんです。」と。実際にはそんなことはないと思うのですが、本当にうれしいの一言でした。

以前、ある金融機関の支店長からお聞きした話です。リーマンショックの際に売り上げが半分以上減った社長様が融資の申し込みに来店されたときの話だとか。その社長様曰く、「売り上げが半分以上減ったんですが、そのおかげで、暇になり新製品を考える時間ができました」と。その話をお聞きした支店長は、その融資の申し込みを即決で承諾されたとのこと。もし、「売り上げが減って困っているんです」と言いうだけで融資を申し込みに来られたならば、おそらく融資はお断りいただろうと。

ものごとの「事実」は、一つです。その「事実」をどうするかすべてが決まるのではないかでしょうか。コップに半分の水が入っていたのを見て、もう半分しか水がないと思うのと、まだ半分もあると思うのとでは、その水を大切に使うかと買わないか雲泥の差となります。

南の島に派遣された靴のセールスマンの話を一度は聞いたことがあると思います。…靴のセールスマンが2人、南太平洋の孤島を訪れた。目的はもちろん、靴を売ることだ。でも島民を見るとみんな裸足。

そこでひとりのセールスマンはすぐ会社に電報を打った。

「とんでもないところへきました。我々にはまったく用がありません。誰も靴を履いていないですから」

ところが、もうひとりのセールスマンは興奮した様子で会社にこんな電報を打った。

「ここはすばらしいところです。島の人間は靴を履いていません。これならいくらでも靴が売れます」…

これが物事の見方の違いです。

次は、3番目の靴のセールスマンの対応です。

…でも会社はこの報告に納得できずに3人目のセールスマンを派遣した。すると、このセールスマンは島民にいろいろと聞き込んでから、会社にこのような電報を打った。

「島の人間は誰も靴を履いていません。そのため彼らの足は傷だらけです。私は島民に、靴を履けば足は守られ、足の痛みから解放されると説明しました。みんな非常に喜

んでいます。島民の80%が一足12ドルなら購入すると言っています。これなら初年度だけで5000足は売れるでしょう。まずはシンプルなもので十分なので、安価に大量生産できます。これに島までの輸送と現地での流通や販売にかかるコストを差し引いても大きな利益が見込めます。ライバルに気づかれないうちに早く話を進めましょう」…

3人目のセールスマンはさらに優れた方ですよね。どのくらい売れて、いくら儲かるかという顧客需要を調べられたからです。ぜひ、3人目のセールスマンのようになりたいものですね。

ピンチは、チャンスです。

ポジティブに考える習慣をつけることによって、いいことがいっぱい現れて来たり、魅力ある人と出逢うことができます。逆にネガティブの考え方をしているとさらに悪いことを引きおこしたり、マイナス思考の人が近づいてくるものです。

そうそう、当社では「私は運がいい！！シール」だけでなく、「私は運がいい！！」の文字か書かれた金太郎あめ、「私は運がいい！！クリアファイル」、「私は運がいい！！ボールペン」、「私は運がいい！！付箋」も作成して、お客様に贈呈させていただき、活用いただきました。

コロナ禍ですが、ピンチはチャンス…ととらえてポジティブに進みましょう。

大変だ、困ったと言っていても何も好転しません。どんなことがあっても「私は、運がいい！！」「ピンチはチャンス！！」と意識し続けて、ツキと運を高めましょう…。

言葉は言霊。自分の発する言葉にも意識して行きたいと感じる今日この頃です。

「名・元・素」言葉。明るく・元氣で・素直な言葉を多用したいと思います。

税理士 山 口 升

今月のひと言発言は、当事務所のホームページ (<http://www.yamanobozuirishi.jp/>) に毎日更新中のコーナー「所長のひとりごと」) の10月6日掲載のものです。

人はなぜ月に行けたのか～ロケット理論の実践～ その式

前号では、「ロケット理論(※)」について、そしてロケットが月に行けた一つ目の要因である「明確な目標を持つ」ということについて書かせていただきました。

今回はロケットが月に行けた要因の二つ目「方法論を具体化する」ということについてご紹介いたします。



2. 方法論を具体化する

月にいけた要因の二つ目が「方法論を具体化したから」と言われております。

月に行くと目標を明確にした後には、まずはどんなロケットをつくるのか、始めは無人飛行でテストしよう、月までは遠いから地球を一周して帰ってこよう、エンジンはこの仕組みにしよう等、考えなければいけないことが山のようにあります。それらを一つ一つ整理し、スケジュール化していくことが方法論を具体化するということです。

会社経営にも同じことが考えられると思います。折角立てた目標が絵に描いた餅にならないように、どうやって目標を達成していくのかを具体化するということです。

この方法論を具体化する一つ目のポイントが、計画を実行する人が具体化をするボトムアップ方式を採用すること、二つ目のポイントが数値計画をアクションプラン（行動計画）に落とし込むということです。

例えば、商品のクレーム件数を0件にしようと思ったならば、クレームのあった製品を調べ、どこに不具合があったのか、確認すると思います。部品を見直すのか、製造工程を見直すのか、もしくは人為的なミスと考えられるので勤務体制を見直すのか、そういうことを品質管理や勤務時間を管理している責任者が主体となって行動目標を立てていく、ということです。そして、ここまで実践すると目標の50%は達成すると言われています。

以上のように、目標達成の第2要件である「方法論を具体化」するためには、「ボトムアップ方式の採用」と「アクションプランへの落とし込み」の二つが実践上のポイントとなります。

また、弊社では、毎月1回セミナーを開催し、お客様の「ロケット理論の実践」に向けてのご支援もさせていただいております。是非、お気軽にお問い合わせください。



※「ロケット理論」…アポロ11号が月への有人着陸という偉業を成し遂げた要因を企業経営に置き換えたもの。

担当：村山 由実子

相 続

今知りたい相続の話

その17『生前贈与している場合の相続税申告について』

<Q>

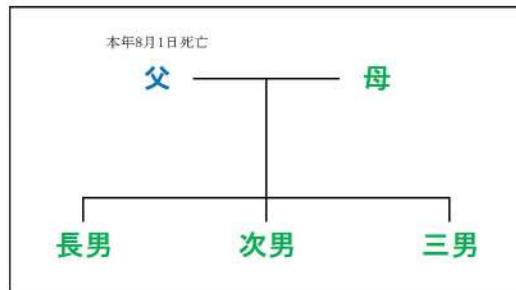
本年(2020年)8月1日に亡くなった私の父の相続税申告についての相談です。相続人は、母と私たち3人兄弟の4人です。

相続開始時点の父の財産は次のとおりです。

<相続財産>

土地	1,000万円
建物	300万円
預貯金	5,000万円
計	6,300万円

<葬式費用> 300万円



相続財産は、相続人全員で協議した結果、家を継ぐ長男がすべて相続することとなりました。

なお、父は私たち子供に下記のように隨時現金を贈与していました。

2015年 5月	母へ	100万円	長男へ	100万円
2017年 9月	次男へ	100万円	三男へ	100万円
2018年 7月	長男へ	100万円	次男へ	100万円
2019年 8月	次男へ	100万円	三男へ	100万円

相続開始時3年前以内の贈与財産は、相続財産に加算して相続税を計算するとお聞きしていますが、私たちの場合はどうなるのでしょうか？

<A>

生前贈与加算とは、相続などにより財産を取得した人が、被相続人（亡くなつて財産を残す人）からその死亡前3年以内に贈与を受けた財産があるときに、贈与を受けた財産の贈与の時の価額を、贈与を受けた人の相続税の課税価格に加算し、また、その加算された贈与財産の価額に対応する贈与税の額を、加算された人の相続税の計算上控除する制度のことです。

おたずねのケースですが、法定相続人であるお母様、長男、次男、三男の方がそれぞれ生前に財産の贈与を受けているということですが、相続開始時の相続財産に加算しなければならない財産は、

① 相続により財産を取得した人で

かつ

② 被相続人からその死亡前3年以内に贈与を受けた財産があるとき
というケースです。

今回の場合、相続開始前3年以内に贈与を受けていた方で、今回の相続で財産を取得するのは長男のみ。よって、2018年7月 長男への贈与100万円のみ相続財産に加算することとなります。

相続税の課税価格は次の通りとなります。

相続財産の額	6,300万円
葬式費用	▲ 300万円
<u>3年以内贈与財産加算</u>	<u>100万円</u>
課税価額	6,100万円

基礎控除は、法定相続人が4人ですので5,400万円となります。

よって相続税が課税される金額は700万円（6,100万円－5,400万円）となり、相続税は、70万円となります。

※ 加算された贈与財産にかかる贈与税は、その相続税から控除することとなります。しかし、今回の贈与は、贈与税の基礎控除の110万円以下で贈与税の支払いがなかったため控除する税額はありません。

詳しくは、当社までお気軽にご相談ください。
相談は無料です。



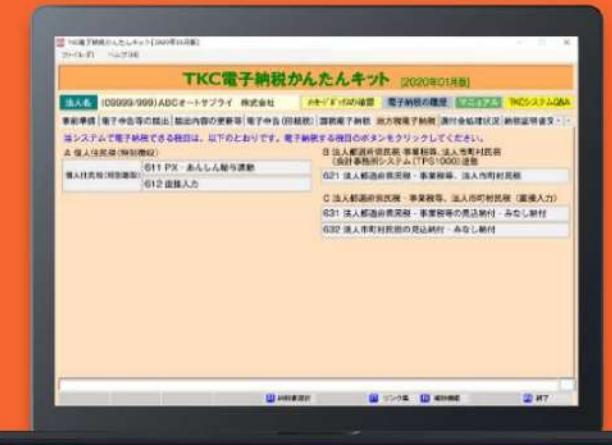
＼ 経理担当者の「働き方改革」／



電子納税はじめませんか？

経理担当者にとって手間のかかる納付事務。「銀行の待ち時間が長い」「納付書の手書きが面倒」といった経験はありませんか？特に、毎月納める個人住民税や源泉所得税は、経理担当者の大きな負担となります。

TKC電子納税かんたんキットを使えば、職場や自宅のパソコンから簡単に納税できるため、納付事務にかかる手間を省力化できます。



納付税額の手計算や転記は不要

源泉所得税、個人住民税、法人税、消費税などのデータを、TKC電子納税かんたんキットに連携できます。そのため、手計算や転記によるミスを防止できます。わかりやすい業務フローで事前準備から電子納税までをご支援します。



* 1:e-Taxは、国税庁が運営するシステムの呼称です。国税に関する各種の手続きを、インターネットを利用して電子的に行えます。

* 2:eLTAXは、地方税共同機構が運営する地方税ポータルシステムの呼称です。地方税における手続きを、インターネットを利用して電子的に行えます。

電子納税
できる税目

国税

源泉所得税、法人税、消費税及び地方消費税、申告所得税、酒税、印紙税等
※ 相続税、贈与税を除くすべての税目に対応しています。

地方税

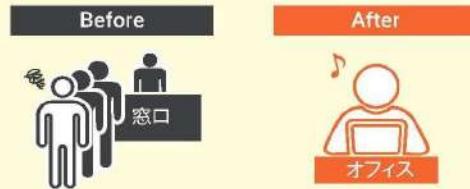
法人都道府県民税、法人事業税、特別法人事業税(地方法人特別税)
法人市町村民税、個人住民税(特別徴収分)



TKC電子納税かんたんキットを活用して 納付事務にかかる手間を省力化できます

銀行窓口へ行かずにお手軽に電子納税

職場や自宅のパソコンから納税できるため、金融機関の窓口に納付書を持参する必要がなく、納付事務にかかる手間を省力化できます。



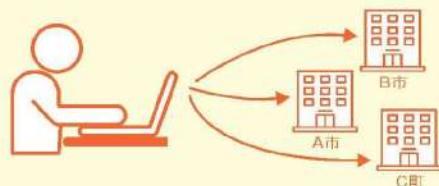
納付書への手書きは不要

源泉所得税、個人住民税、法人税、消費税などのデータをTKC電子納税かんたんキットに連携できるため、納付書を手書きする必要はありません。



複数の市区町村へ一括納税

一度の手続きで、複数の市区町村への電子納税を完結できます。



振込手数料はゼロ

電子納税では、振込手数料は無料です。また、口座引き落とし(ダイレクト納付)を利用する場合、インターネットバンキング契約も不要です。

振込手数料
0円

電子納税の履歴をいつでも確認可能

電子納税の結果はシステムにデータ保存されますので、いつでも履歴を確認できます。



TKC電子納税かんたんキットのご利用には、下記システムのうち、いずれか1つ以上をご利用いただく必要があります。

- ・FXシリーズ(FX2, FX4クラウド, DAIC2, MX2, 社会福祉法人会計DB, 公益法人会計DB, FX農業会計 等)
- ・PXシリーズ
- ・SXシリーズ
- ・e21まいスター

給与計算システム「PXシリーズ」で入力・計算した納付税額がスマートに連携できるため、**手計算や転記ミスを防止**することが出来ます。分かりやすい業務フローで電子納税を行うための事前準備～納税までご支援させていただきます。

今回のテーマ

血液中のコレステロールが高い人の食事

基本的な事柄

健康な成人の血液中の総コレステロール値は、血液1デシリットル当たりに130～220ミリグラム程度含まれています。コレステロールは食べ物から摂取されるほか、主として肝臓で合成され、細胞膜の構成や性ホルモン、副腎皮質ホルモン、胆汁などの原料になっています。血液中のコレステロールの値が高いと、血管の内壁にコレステロールが沈着し、動脈硬化を起こす原因になります。

高血圧や喫煙、肥満、糖尿病、運動不足などは、それぞれ動脈硬化の危険因子の一つといわれています。動脈硬化が起こると、脳血管障害（脳卒中）や虚血性心疾患（狭心症や心筋梗塞）などになりやすく、ときには命にかかわることがあります。動脈硬化危険因子があり更にコレステロール値が高いほど虚血性心疾患になりやすいことが報告されています。

コレステロール値が高くなる原因としては、原因となる病気のある場合（二次性）と体質（遺伝）に基づく本態性のものと、加齢や食生活の乱れなどからくるものがあります。原因になる病気がある場合には、その病気を治療することが必要になります。本態性や食生活などが原因の場合は、食べ過ぎやアルコール飲料の飲み過ぎを避け、適度の運動を心掛けでコレステロール値を正常に保つことが、動脈硬化を予防するうえで大切です

食生活のポイント

1. エネルギーを取り過ぎない

肥満している場合が多いので、肥満の改善を図るうえからも、エネルギーを取り過ぎないようにします。食事は、良く噛んでゆっくり食べ腹八分目を守りましょう。コレステロールのほかに中性脂肪も高いときは、清涼飲料、菓子類など砂糖を多く含む食品や果物が多くならないようにします。

2. 動物性の脂肪を控え、植物性の油を多くする

肉類の脂の多い部分やラード、バター、クリームなどの動物性の脂やマーガリン、ショートニングなどの使用を控え、魚や植物性の油の割合を多くします。シューマイやギョウザなどの肉の加工品は脂の少ない肉を使って手作りを心掛け、アイスクリームや洋菓子、スナック菓子などは極力控えましょう。

3. コレステロールを多く含む食品を控える

コレステロールを多く含む食品の摂取を控え、1日に取るコレステロールの量は300ミリグラム以下にします。

4. 植物繊維を十分にとる

食物繊維は胆汁酸の再吸収を抑制し、糞便への排泄を増加させる働きがあるので、コレステロールの低下に役立ちます。野菜、海藻、きのこ、こんにゃくなどを十分に食べるようになります。また、ご飯などの主食も少な過ぎないよう、一定の量を食べるようになります。いも類や果物、豆類にも多く含まれていますが、食べ過ぎに気を付けましょう。

5. お酒は適量を守って飲む

アルコールの取り過ぎは、中性脂肪や悪玉コレステロールを増やす原因になるので、お酒は飲み過ぎに気を付け、程々を心掛けます。週に1日ないし2日は休肝日（肝臓を休ませる日）を設けるようにしましょう。



◆◇ 事務所からの お知らせ ◇◆



- 相続無料相談会 当事務所 2階 研修室
(毎週土曜日 9:00~15:00)

〔※事前にご予約ください
開催日程とご都合があわない
場合は、日程を調整のうえ、
対応させていただきます。〕

- 加茂まちなかゼミナール(無料) 安心するための『相続』・『贈与』・『遺言』のセミナー
加茂土産物センター 11月21日(土) 10:00 ~ 11:30

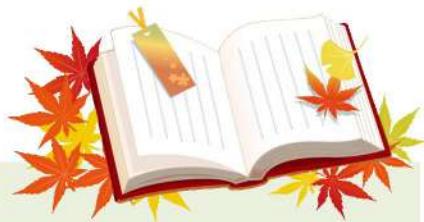
◆◇ 山口会計営業カレンダー ◇◆

赤は山口会計の休業日

10 月						
日	月	火	水	木	金	土
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

11 月						
日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					





あとがき

つい先日まで「暑い、暑い」と言っていたのに、すっかり秋めき、朝晩は涼しいを通り越して寒さを感じます。

コロナの影響で買い物はネットで物を購入することが多くなり、富士フィルムから化粧品やサブリメントを購入することも。なんで富士フィルムが化粧品?と疑問に思い少し調べてみました。

富士フィルムは1996年から始まつたデジタルカメラの影響で写真フィルム関連の売上高が激減、そこから写真フィルムにしがみつくことなく、自社の強み(技術的には似た者同士だそうです)を活かした事業構造転換をはかり　スキンケア化粧品事業が生まれたそうです。

世の中はどんどん変化しています。私が社会人になつた頃はPCや携帯電話がこんなに普及するとは思いもよませんでした。私自身『固定概念にとらわれずチャレンジし続けなくては!』と思う今日この頃です。

吉
村
みゆき

チラシ折り込みます

お客様の広告チラシ等がございましたら、みどり通信発送先、すべてに無料で同封いたします。お気軽にお申し付けください。

発行 税理士法人 山口会計パートナーズ

加茂市旭町15番30号 TEL 0256-52-6869 FAX 0256-52-1674

<http://www.yamanobo-zeirishi.jp/> e-mail:yn@tkcnf.or.jp