

経営者によりそうパートナー

みどり通信 2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260号 2021. 2. 8



白鳥の郷公園の白鳥たち。平日だからか、コロナの影響なのか、訪れている方は少数でした。
五十嵐川（森町・荒沢地内）に白鳥がやってくるのを今年初めて知りました(^_^;)

CONTENTS

● ひと言発言	挑戦とチャンスは無限大	P1
● 税務	法人が役員へ見舞金を支給する場合の取扱いについて	P3
● 一倉定の経営心得	その40	P4
● 今知りたい相続の話	生前贈与があった場合の相続	P5
● 生命保険	生命保険の種類について①	P7
● 経営支援	ロケット理論の実践 その参	P9
● ニューフェイス		P10
● 営業カレンダー、休業のご案内		P10
● 事務所からのお知らせ		P11
● あとがき		P11

社長				担当

※ 貴社（貴事務所）で回覧してください。

“ひと言、発言”

『挑戦とチャンスは無限大…』

先日届いた月刊誌・戦略経営者2月号の「ご当地グルメコレクション」というコーナーに、北海道帯広市の株式会社江戸屋さんの「北の小鍋」が紹介されました。

「体暖まる鍋を一人前の食べきりサイズに」という見出し記事です。記事によると、江戸屋さんは1955年帯広で珍味の卸専門業として個人創業でスタートし、その後法人化して道内での事業エリアを拡大し、82年には十勝地方の郷土品開発事業部を立ち上げ、北海道産の食材にこだわった商品づくりが始まり、現在は珍味に限らず、農・畜・海・水産品の加工から販売までを手がけているそうです。

その開発部は、その後独立や合併を経て現在の事業部になり、これまで数々のヒット商品を生み出したようです。

本題の小鍋ですが、現在2種類があるそうです。どちらも体の温まる小鍋。一つは、北海道産のサケをメインに野菜やつみれなどの具材をたっぷり入れた味噌仕立てに仕上げた石狩鍋。もう一つは、カニとタラ、野菜の入った醤油仕立てのカニ鍋。

小鍋はちょうど1人前の食べきりサイズに個包装されていて、電子レンジで温めるだけなので、ひとり暮らしの方や料理が苦手な方におすすめ。寒い日、ふと鍋が食べたいと思ったときにぴったりです。

『挑戦とチャンスは無限大…』 江戸屋の言葉だそうです。

老舗と聞けば、昔ながらの変わらぬ味を守り続けることをイメージするものですが、江戸屋は、時代と共に多様化する消費者ニーズ、嗜好の変化を捉え、常に新しい商品作りにチャレンジされている事業者とのこと。『挑戦とチャンスは無限大・・・』という言葉どおり、江戸屋では毎年いろいろな新商品が開発され、商品化されているそうです。

『挑戦とチャンスは無限大・・・』と常に意識して、コロナ禍を乗り切っていこうではありませんか！

税理士 山 口 昇

今月のひと言発言は、当事務所のホームページ (<http://www.yamanobo-zeirishi.jp/>) に毎日更新中のコーナー「所長のひとりごと」) の 2 月 8 日掲載のものです。



法人が役員へ見舞金を支給する場合の取扱いについて

法人の役員に対して、けが・入院などお見舞金を支給することがあるかと思います。

その時に、法人が被保険者を役員とする保険契約の入院給付金等を受け取り、法人が受け取った入院給付金等をお見舞金として役員に支給したいと言ったご相談も多くあります。

しかし、支給した金額を全て経費にできるかといったらそうではありません。仮に保険金100万円を受け取った場合、全てを被保険者の役員へ支給することは可能です。しかし、会社の規定で定められているような一般的に妥当な金額は福利厚生費の勘定等で経費として問題ないと考えられますが、その金額を超える部分に関しては、税務上役員賞与と認定されてしまい、税務上経費には認められないこととなります。

ケースバイケースになりますが、入院日数や、被保険者が役員か従業員なのかによっても金額相場は変わってきます。けが、入院がないことにこしたことはありませんがお見舞い金の支給金額について事前にご相談していただきたいと思います。



担当：堀 内 勇 一

一倉定の経営心得シリーズ

その四十

いつ、いかなる場合にも、
自らの商品は、
自らの手で売らなければならぬ。

何がどうなつていようと、自らの商品は自らの手で売らなければならないのである。このことを認識しない限り、販売は絶対といつていいほど伸びない。たとえ伸びても、やがては頭打ちしてしまう。

ところが業績不振会社はいうまでもなく、中小企業全般の傾向として、販売に意欲も関心も示さない社長が多すぎるのである。

販売というのは、営業部門にまかせておけばいい、というような軽々しい問題ではない。会社の浮沈に関する重大命題なのである。わが社の商品が売れなければ、会社はつぶれてしまうのである。

相 続

今知りたい相続の話

その19『生前贈与があった場合の相続』

<Q>

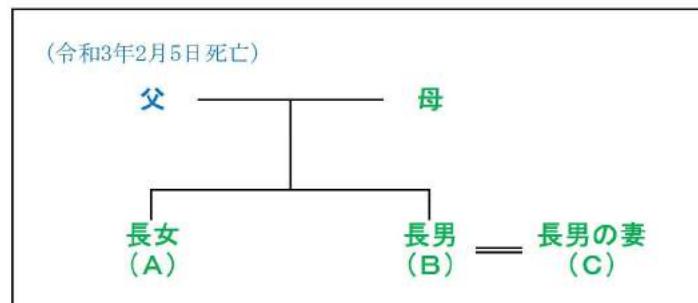
父が令和3年2月5日に他界しました。

法定相続人は母、姉、私の3人です。相続開始時の父の残した財産は銀行預金4,700万円のみでした。相続税の納税義務があるかどうか教えてください。

ちなみに、生前父は、姉と私、そして私の妻に数回にわたり、その都度100万円ずつ生前贈与していました。

<A>

お父様が亡くなられたとのことです。お父様の法定相続人は、妻・長女・長男の3人で、基礎控除額は次のとおりです。



$$3,000\text{万円} + (600\text{万円} \times \text{法定相続人3人}) = 4,800\text{万円}$$

相続財産の預金は基礎控除の4,800万円以下ではありますが、相続開始前3年以内の相続人に対する生前贈与財産は相続開始の財産に加算することとなっていきます。

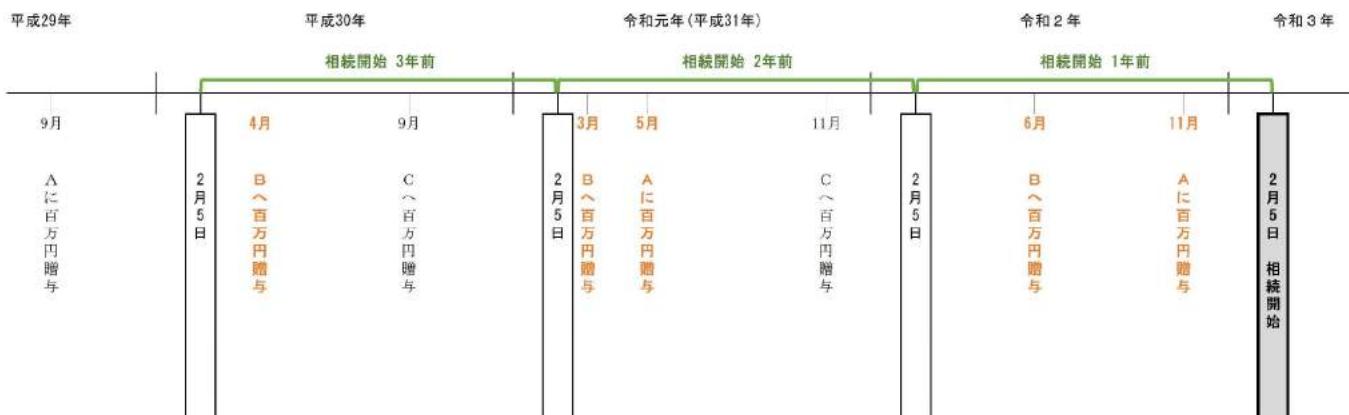
そのため、長男の妻Cへの贈与財産は加算する必要はありませんが、父の財産を長女(A)と長男(B)が相続する場合は、次の贈与財産を加算することとなります。

平成30年 4月	Bに対する100万円
令和31年 3月	Bに対する100万円
令和元年 5月	Aに対する100万円
令和 2年 6月	Bに対する100万円
令和 2年11月	Aに対する100万円
計	500万円

よって正味の遺産額は、 $4,700\text{万円} + 500\text{万円} = 5,200\text{万円} > 4,800\text{万円}$ となり、相続税の申告が必要となります。

なお、生前に贈与を受けている法定相続人のうち、財産を一切相続しない方がいる場合は、その相続しない方に対する贈与財産は加算する必要はありませんので念のため申し添えます。

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。



経営者のための生命保険講座 第202回

今回のテーマ

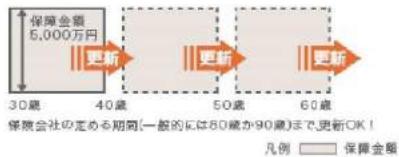
生命保険の種類について①

会社経営のリスクマネジメントにおける生命保険。今回は、**定期保険**についてご紹介いたします。

定期保険は、ある一定期間を保障する商品で、保険期間中に亡くなられた場合、死亡保険金が支払われます。終身保険に比べ、安い保険料で高額な保障を得られる商品といえます。

定期保険には様々なタイプがありますので、いくつかご紹介させていただきます。

TYPE:1 更新型定期保険



仕組み

保険金支払 万一の場合、一時金で支払われます。

保険金額 保険期間満了まで、保険金額は一定です。

保険期間終了後は、保険会社の定める期間まで更新できます。

保険料 更新の都度、更新時の年齢で再計算されます。

ここがポイント!

保険期間が短いほど、保険料は安く設定されています。

更新時に、健康告知や診査は必要ありません。更新時には、その時点での年齢・予定利率等で保険料が再計算されるため保障額が更新前と同じならば、一般的に保険料が上がります。

TYPE:2 全期型定期保険



仕組み

保険金支払 万一の場合、一時金で支払われます。

保険金額 保険期間満了まで、保険金額は一定です。

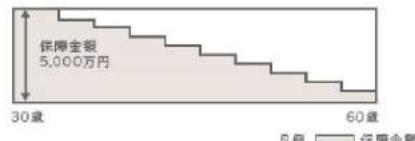
保険料 保険期間満了まで一定です。

ここがポイント!

更新がないので、保険料が途中で上ることがありません。

保険期間満了後も保障を継続する場合は、健康告知または診査が必要になる場合があります。また、保険料も再計算されます。更新型(TYPE:1)に比べて、当初の保険料が割高になります。

TYPE:3 遅減定期保険



仕組み

保険金支払 万一の場合、一時金で支払われます。

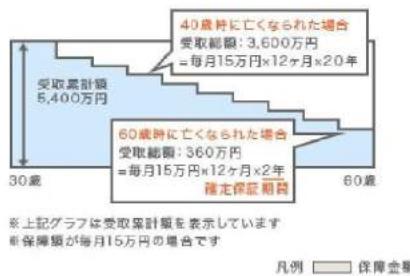
保険金額 毎年、一定額もしくは一定割合で保険金が減っていきます。減り方は、取扱い保険会社によって様々ですのでご注意ください。

ここがポイント!

通常、必要保障額は年々減っていくと言われます。

この必要保障額に合わせた形で保障を準備することができるので、低廉な保険料で保障を準備することができます。

TYPE:4 収入保障保険



※上記グラフは受取累計額を表示しています
※保障額が毎月15万円の場合です

凡例 ■ 保険金額

仕組み

保険金支払 亡くなられた時点から保険期間満了まで、毎月もしくは毎年一定額が年金形式で支払われます。（一時金受取も可能です）

確定保証期間（保険会社により1年～10年）分は必ず保険金が支払われます。

※ 左の例では2年の確定保証期間があり、60歳時に亡くなられた場合その後2年間支払われます。

保険料 保険期間満了まで一定です。

ここがポイント!

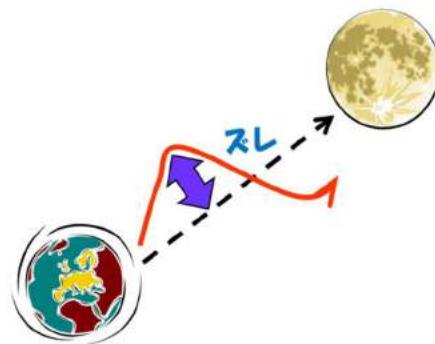
通常、必要保障額は年々減っていくと言われます。この必要保障額に合わせた形で保障を準備することができます。受取方法が毎月もしくは毎年なので、最も低廉な保険料で合理的に保障を準備することができます。毎月（もしくは毎年）、一定額の収入が確保されます。

担当:伊藤 寛峻

人はなぜ月に行けたのか～ロケット理論の実践～ その参

前号では、ロケットが月に行けた二つ目の要因である「方法論を具体化する」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三つ目の要因である「達成管理を徹底する」ということについてご紹介いたします。



3. 達成管理を徹底する（的確な軌道修正）

前回、月に行くための方法論を具体的な行動目標へと落とし込んでいくことが大切であるとお話しさせていただきました。そして、それをすることがすでに目標の50%を達成している、というお話しをさせていただきました。

そして、目標達成に向けた残りの50%が「達成管理を徹底する」ということです。この達成管理の「的確な軌道修正」こそ、三つ目の要因となります。

月に行くという目標を立て、行動計画まで一つ一つ決めました。あとは、計画通りに進めていくだけなのですが、なかなかその通りにはいきません。予期せぬ障害やトラブルが発生し、ズレが生じてきます。このズレに気づかずにはいると、どんどんズレは大きくなってしまいます。ですので、このズレを“タイムリー”に分かる仕組みが必要になってきます。この“タイムリー”というところがポイントになります。これだけズレているのが分かった、しかしこれは3ヶ月前の座標です、と言われたら、今はいったいどこにいるのだ？という話になると思います。それがわからなければ上に行けばいいのか、下に行けばいいのかわかりません。ですので、このズレを“タイムリー”に分かる仕組みが必要になります。会社で言えばズレが分かる仕組みとは「試算表」になります。さらにそれを修正する仕組みの一つが「経営会議」を行い、今後の対策を打っていくことになります。

“タイムリー”に「試算表」を活用し、目標とのズレを「経営会議」で共有し、今後の対策を打っていくことが目標達成にはとても重要となります。

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

ニューフェイス

はじめまして。橘慎太郎と申します。
12月に入社し、2ヶ月が経とうとしています。
異業種からの転職ですので、業務を通じ、日々学びの連続です。
また、私生活でも子育て1年目として、毎日が新鮮なことばかりです。
新しいことを学び、次に活かすことを楽しみながら公私共々頑張ります。
そして。皆さまのお役に立ち、信頼していただけけるよう精進してまいりますので、よろしくお願ひいたします。



◆◆ 山口会計営業カレンダー ◆◆

赤は山口会計の休業日

2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						

3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			

休業のご案内

当事務所は、
3月18日(木)・19日(金)を
休業させていただきます。

ご不便をおかけし大変申し訳ございませんが、
何卒ご了承賜りますようお願い申し上げます。

◆◇ 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。

あとがき

昨年の夏、コロナの影響を大きく受けた飲食店を応援しよう!と言う趣旨で「かもメシ応援プロジェクト 飲食チケット」が販売されました。

私も、金額はわずかですが3店舗分を購入しました。1店舗目は年末に、2店舗目は1月に、テイクアウトメニューを頼みました。

3店舗目は、なかなか行く時間が持てず、利用する機会を逃してしまいました。

チケットの利用期限がいよいよ迫ってきたので、週末にお持ち帰りで頼もう、と思いお店に行きました。お店は電気が消えていて真っ暗です。

お休みかと思ったらなんと、『骨折のためしばらくお店をお休みします』の張り紙が・・・。コロナの影響で厳しい中、ケガで休業とはなんとも大変な状況でした。お店が再開したら是非行かせていただこうと思いま

鶴巻 博子

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