

📌 今月のブックマーク

当コーナーでは企業経営や業務管理に役立つ実践的でオススメのホームページをご紹介します。

大手の日刊新聞が続々と子供向けの記事を掲載して話題となりましたが、内閣府でも子供向けに施策を分かりやすく解説した「内閣府キッズページ」を保有していることをご存知でしょうか。同サイトでは小学生向けとして少子化対策をマンガを交えて分かり易く解説されているだけでなく、中学生向け、12歳から29歳までのユース世代向けなどの各年代向けの施策を解説するページが用意されており、同府の施策を理解する一助とすることができます。また、ビジネス等で子供向けのコンテンツを作成する際にも、とても参考になるサイトですので、一度ご利用されては如何でしょうか。

「内閣府キッズページ」
<http://www.cao.go.jp/kids/kids.htm>

TFG共栄会 例会のご案内

下記の要領にて開催いたしますので、お誘い合わせの上ご参加ください。

日 時： 平成25年4月23日（火） 受付 午後4時20分より
内 容： 開会挨拶 午後5時00分より午後5時20分
第一部 研究部会・研修会 午後5時20分より午後6時50分
※テーマは決まり次第ご案内いたします。
第二部 情報交換懇親会 午後7時00分より午後8時30分
会 場： ホテル日航大阪 32Fジェットストリーム

戦略経営セミナーのお知らせ

～今年は、経営に新たな工夫をしませんか～

TFG・株式会社東亜経営総研では、各種経営セミナーを本年も開催いたします。

■「戦略経営計画セミナー」

中小企業の「経営戦略」と「経営計画」をテーマとした手法を解説

【日程：3月25日（月）午後2時～4時 / 会場：大阪産業創造館】

以上、詳しくはTFG共栄会事務局 新井、谷風 TEL 06-6538-0872 FAX 06-6538-0896 迄

TFGでは経営管理システムの一環として国際基準のISOにも従来より取り組んでおり、また経営計画策定や事業承継、海外取引・進出に関する支援等についてのコンサルティング業務も、ご遠慮なくご連絡、ご相談下さいませ！

起業・革新・ベンチャー支援... T&FG Group

TFG 検索

TFG 税理士法人
株式会社東亜経営総研

〒550-0011 大阪市西区阿波座1丁目4番4号
野村不動産四ツ橋ビル8F
(06) 6538-0872 (代表) FAX (06) 6538-0896
[URL] www.tfg.gr.jp [E-mail] info@tfg.gr.jp

TFGニュース編集担当 谷風行寛

中小企業の健全性支援マガジン（毎月1日発行）

BUSINESS ONE POINT

TFG ニュースレター

2013.1 No. 257

健全性指導実績No1を目指す！

T&FG Group
TFG 税理士法人
株式会社東亜経営総研
TFG 検索

〒550-0011 大阪市西区阿波座1-4-4-8F
TEL (06) 6538-0872 (編集担当 谷風)
e-mail info@tfg.gr.jp

今月のコンテンツ

[経営のお役立ち情報]

- I. 企業発展の重要因子、「コミュニケーション・パワー」
 - II. 贈与税の確定申告対策について
 - III. 役員給与に係る経済的利益の認定について
- § TFG共栄会 例会・経営セミナーのお知らせ

[今月のトピックス]

- ・厚生労働省情報コーナー
- ・国税庁情報コーナー
- ・日本政策金融公庫・経済産業省情報コーナー
- ・今月お役立ちホームページ

企業発展の重要因子

コミュニケーション・パワー

TFG会長 藤原忠義

謹賀新年。本年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。

昨年、例の険悪な事態を招いた尖閣諸島問題は、どうやら当時の首脳間のコミュニケーションに起因して発生した事案、という見方が支配的だと思います。又、古来戦いの敗因は、将兵の見通しの甘さ(報告内容)と途中報告の省略が大きな要因になっていると云われている。要するにコミュニケーションの問題です。このコミュニケーション・パワー(能力)が、企業経営の発展を左右する重要な因子であるとのスタンスに立ち、以下その一端に触れ度いと思います。

いう迄もなく、経営に限らず人々に常に随伴する問題であるだけに殊更という感もありますが、競争激化が進展する今日、改めて見直す必要があると思う次第です。昨今、諸々の組織でいろいろな問題が惹起され、幹部が頭を垂れ謝罪しているといったケースが一昔前に比べ、確かに多発してきております。これらは人間関係とりわけコミュニケーション上の問題が起因として発生している、といっても過言ではありません。命令、指示、そして途中報告を含めた復命といった当然の行為に、欠陥があったというのが殆んどです。某コンサルタントがマニュアルのマニュアルが必要となってきたと指摘しておりましたが、正にこの時代、一面の真理を突いていると思います。又、得意先等対人関係においては常により良い状況に、WIN-WINの関係を目指し信頼を構築していかなければなりません。より良いコミュニケーションには知識、技術的な面のみならず、人間としての基本行動、常識、社会通念の保持はもとより、人間的な力が一定程度、基底にないと中々会話自体(或いは弾む文章力)がすすまないのが実態だろうと思います。人間的な力とは誠意、信義、使命感、大人感覚(相互理解、思いやり)客観力といった徳目の能力を指します。

ところが多くの識者も指摘しておりますが、こうしたいわば人格的戦力を形成し得る場が、若い人たちを始め多くの日本人にその機会が特になかった。要するに教育環境が特に第二次大戦後、積極的に人間を練磨するとの合理的な状況では決してなかったこととございます。企業が生き残り、発展し三方よし(WIN-WINに世間よしを加えた意味)の実現を求める上において、大きな阻害要因となっていることは疑う余地もありません。特に中小企業はこの問題の直撃をうけているものと思っております。斯様な背景が、私共が提唱する経営戦略策定の中

に「コミュニケーション・パワーの強化」を取りあげた所以でございます。(TFG 戦略経営計画Q&A P71 御参照)

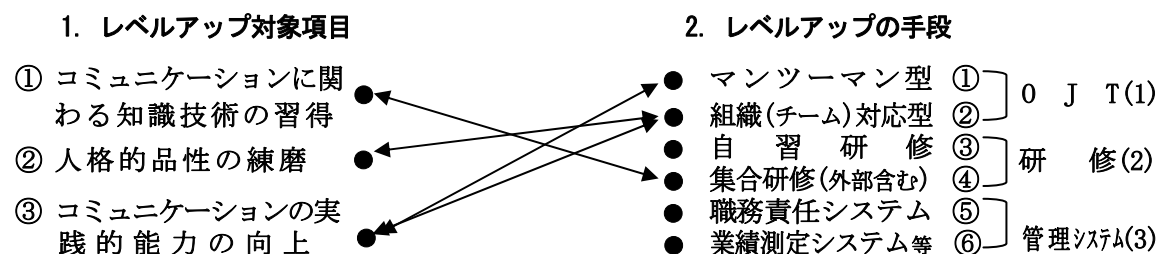
日本では、そもそもこの一定の概念を有するコミュニケーションという外国語に匹敵する言葉は、交流、意思疎通、通じ合うとかぐらいしか見当たりません。意思、感情、情報を言葉等を通じて相互に伝え合うという様な概念を表す単一言葉がないのです。日本人は元来、コミュニケーションなしで社会を成り立たせてきたという見方もある様ですが、それはともかく斯かる経緯を念頭におく時、コミュニケーションという言葉の意味を、この際少しは掌握し直しておく必要もあろうかと思えます。

コミュニケーションは、言語等を通じてと申しました様に、やはり書く、話す、読む、聴くという言語により通じ合うことが基本です。加えて話し手は身振り、表情、視線、声のトーン、音質等があり、聴き手は頷くとか、相槌をうつとか、表情等各々非言語系の伝達手段があります。この様に言語系と非言語系とが相俟ってその効果が広がります。非言語系は書く場合にもあります。今日では特に説明、説得、PR に関する局面に効果的な字の大小、図表、写真、見出し、小見出しの付け方、全体デザイン等があります。読む場合もその裏返しとして言語だけでは限界のある効用を、拡大できるものとなっております。

これらに関して、英国で有名な若手企業成功者ピーター・セージ氏が、その著書で成功への 5 つの法則の一つに「コピーライティング」を挙げております。つまり文章力(非言語系も含む)のことです。今日、書くということもネットなり、電子化の時代で非常な広がりを見せております。文章力。それはよきコミュニケーションに不可欠なものです。殊に彼は未知の人々に対する、自社の広報活動(PR)にそれを遺憾なく発揮したということでした。人の心の琴線に触れるような言葉の発信は、話すことが得意な方でも自らの言語力を超えての表現はできないのではないのでしょうか。一方で話す方は非言語系の動員によって、特に喜怒哀楽などは書くこと以上の迫力があることも、又当然のことと思えます。

言語系には文法的能力に加え、談話的能力(文の羅列ではなく味のあるものにする能力)、方略的能力(目的的にメッセージを伝える能力)等により形成される能力があり、コミュニケーション能力はこの言語系要素に非言語系コミュニケーションを加えて、信頼関係を築いていく力のことです。コミュニケーションは人間関係が生じるすべての局面で必要とされ、さらに今日では未知の人達もその対象になってきている。企業経営上、具体的には顧客、社内、仕入先、外注先、専門業、金融機関、株主、関係官庁、同業、各種交流会、町内会、退職者等の各関係ということになります。その中核はやはり顧客(見込み客等含む)、社内(上司、同僚、部下等)になります。そのコミュニケーションの形態としては対顧客関係は情報伝達、説明、折衝、交渉、説得、PR 等であり、社内関係では、報告、相談、連絡、提案、説明、説得、命令、受命、助言等がある。各々相手方をよく知り、理解し、信頼関係を築き深め、WIN-WIN の関係を実現することが最大の要件ということになります。

企業経営として、このコミュニケーション・パワーを如何に引き上げていくべきか。その概略をフレームワーク的に以下お示し申し上げます。



「注」直線関係はメインの関係でありサプの関係は各々がすべての項目に関係があります。

3. 経営資源中資金配分の確保 2. のレベルアップ手段の実効力担保のため戦略策定による人材(質)投資のための資金を経営計画面に具体的に組み込むことが肝要。

以上、未だ未だ書き足りない点心残りですが、またの機会に譲り度いと思えます。最後迄、お付き合いを下さり、有難うございました。末尾乍ら、御各位の益々の御健闘をお祈り申し上げます。

おける通常収受すべき賃料の額と実際徴収した賃料の額との差額に相当する額

7. 役員等に対して金銭を無償又は通常の利率よりも低い利率で貸し付けた場合における通常取得すべき利率により計算した利息の額と徴収した利息の額との差額に相当する額など

■ 給与としない経済的利益について

残業食事代や創業記念品等については、給与の範囲から除外されており、また経済的利益を供与した場合であっても、それが所得税法上の経済的利益として課税されないものであって、かつその役員等に対する給与として経理しなかった場合については、給与として取り扱わないものとすることができます。

■ 役員等に対する不相当に高額な部分の金額の判定について

不相当に高額な部分の金額については、役員等の職務の内容や経験年数、法人の業種、収益状況、他の役員等に対する給与の支給の状況、その法人と同種の事業を営む法人で、その事業規模が類似するものの役員等に対する給与の支給の状況等を総合勘案して判定し、その役員等の職務に対する対価として相当であると認められる金額を超える場合におけるその超える部分の金額が、不相当に高額な部分の金額ということになります。

国税庁情報コーナー

■ 納税環境整備に関する国税通則法等の改正について

納税環境整備に関する国税通則法の改正を含む「経済社会の構造の変化に対応した税制の構築を図るための所得税法等の一部を改正する法律」が平成 23 年 11 月 30 日に成立し同年 12 月 2 日に公布されました。この改正により税務調査の透明性と納税者の予見可能性を高めるなどの観点から、税務調査手続について現行の運用上の取扱いが法令上明確化されるとともに、すべての処分に対する理由附記の実施及び記帳義務の拡大等が定められ、税務調査手続の法定化及び理由附記の実施に係る規定については平成 25 年 1 月 1 日より施行されます。

日本政策金融公庫情報コーナー

■ 公庫名をかたった団体による融資の勧誘等にご注意下さい

日本政策金融公庫の名称や類似した名称を使用した団体が、ダイレクトメールや電話によって、融資の勧誘や斡旋を行っており、また同庫規定の借入申込書を加工して使用しているとの情報があるようです。同庫とこれらの団体とは一切関係はなく、融資の勧誘や斡旋の誘いがあっても、個人情報等を教えたり、金銭等の振込みを行わないように、厳にご注意下さい。

経済産業省情報コーナー

■ 第 5 回「ものづくり日本大賞」募集開始について

これまで2,500件の応募実績がある「ものづくり日本大賞」も、幅広いテーマでエントリーが始まっています。なかでも「海外展開部門」「青少年支援部門」などは国内市場の縮小による東南アジアを中心とした海外進出への傾向や、ものづくりの技術継承の問題など、中小企業の課題が明確に反映されていることを実感しますね。紙おむつ、生理用品の海外移植やNPOの活躍なども目立っています。チャレンジは成長の礎。締切は2月22日(金)。

II. そろそろ申告の時期です

—上手な贈与税対策のイロハ—

平成 23 年分の所得税確定申告、消費税及び贈与税の確定申告状況等について」を昨年 5 月 31 日に国税庁が発表しています。その中で贈与税の申告について暦年課税(贈与税の課税価格－配偶者控除－基礎控除)を選択する納税者が年々増加傾向なのに対して相続時精算課税を選択する納税者が減少傾向にあることがわかります。その原因の一つとして住宅取得資金等の贈与の特例を活用することで暦年課税を選択した方が納税者にとって有利であったからではないかと考えられます。ここでは暦年課税による住宅取得資金等の贈与の特例を御説明致します。

■ 暦年課税

暦年課税で贈与税を申告する場合の税額計算は、贈与税の課税価格から贈与税の配偶者控除と基礎控除 110 万円を控除した課税価格に税率を掛けます。この税率は以下の通りです。

課税価格	税率	控除額
200 万円以下	10%	—
200 万円超 300 万円以下	15%	10 万円
300 万円超 400 万円以下	20%	25 万円
400 万円超 600 万円以下	30%	65 万円
600 万円超 1,000 万円以下	40%	125 万円
1,000 万円超	50%	225 万円

■ 住宅取得資金等の贈与の特例

父母、祖父母といった直系尊属から自己の居住用住宅取得資金の贈与を受けた場合の非課税制度で、この非課税限度額までの金額は贈与税の課税価格から除けます。相続時精算課税と違い贈与をする直系尊属の年齢制限はありませんが贈与を受ける人については相続時精算課税と同様に贈与を受けた年の 1 月 1 日現在で 20 歳以上です。但し贈与を受けた年のその人の合計所得が 2,000 万円超であればこの特例は使えません。また、適用対象となる居住用家屋の床面積について 50 ㎡以上 240 ㎡以下の新築又は既存住宅(木造は築後 20 年以内、耐火建築物は築後 25 年以内)でなければならぬことにご注意ください。

■ 非課税限度額

住宅取得資金等の贈与の特例については平成 21 年 1 月 1 日から平成 26 年 12 月 31 日までの贈与が対象で平成 24 年以降の非課税限度額は次の通りです。省エネルギー性・耐震性を備えた良質な住宅用家屋を取得する為に贈与を受けた年が平成 24 年であれば 1,500 万円、平成 25 年であれば 1,000 万円、平成 26 年であれば 1,000 万円です。また、上記以外の住宅用家屋を取得する為に贈与を受けた年が平成 24 年であれば 1,000 万円、平成 25 年であれば 700 万円、平成 26 年であれば 500 万円です。

■ 住宅取得資金等の贈与の特例の手続

住宅取得資金等の贈与の特例を受けるには、贈与を受けた年の翌年 2 月 1 日から 3 月 15 日迄に贈与税の申告書に非課税の特例の適用を受ける旨を記載して納税地の税務署に申告し

ければなりません。この申告書には次の書類を添付する必要があります。計算明細書、戸籍の謄本、住民票の写し、登記事項証明書、新築や取得をした契約書の写し、省エネ等の場合は住宅性能証明書、建設住宅性能評価書の写し等。



厚生労働省情報コーナー

■ 改正高年齢雇用安定法の施行(平成25年4月1日～)

改正高年齢雇用安定法が平成25年4月1日から施行されます。同法は、高年齢者が年金受給開始年齢まで働くことができる環境整備を目的とした法律で、継続雇用制度の対象者を限定する仕組みの廃止や対象者を雇用する企業の範囲をグループ企業まで拡大、義務違反に対する公表規定の導入など、雇用継続に関する重要な規定が改正されています。

Ⅲ. こういうのがアブナイ！

— 役員等への利益供与とされ課税される基準 —

役員給与というと、現金で支給されることを想定されていると思いますが、役員及び役員の親族や役員と事実上婚姻関係と同様の関係にある者などの特殊関係使用人に対して行った貸付金の返済義務を免除することや、役員の債務を会社側が無償で引き受けることは、実質的に給与を支給したと同様の取り扱いをされることとなります。これらの実質的な経済的利益の供与について、不相当に高額な部分及び毎月おおむね一定額でないものについては、損金処理することができません。中小企業経営者が、その役員等の貢献度合い等を評価して、実質的に経済的利益を供与することは、広く行われていることであり、またその損金経理の可否について関心が高いことが想定できることから、以下にその判定基準や具体例について解説致します。

■ 実質的な経済的利益について

役員及び特殊関係使用人に対して、実質的な経済的利益を供与したと判定される基準については、政令等で規定されており、下記にその判定基準を列举しておきます。

1. 物品その他の資産を贈与した場合におけるその資産の価額に相当する金額
2. 所有資産を低い価額で譲渡した場合におけるその資産の価額と譲渡価額との差額に相当する金額
3. 役員等から高い価額で資産を買い入れた場合におけるその資産の価額と買入価額との差額に相当する金額
4. 役員等に対して有する債権を放棄し又は免除した場合におけるその放棄し又は免除した債権の額に相当する金額
5. 役員等から無償で債務を引き受けた場合におけるその引き受けた債務の額に相当する金額
6. 役員等に対してその居住の用に供する土地又は家屋を無償又は低い価額で提供した場合に