

「なごの相談所」のお話 vol 27 今月のテーマ 「お年玉」①

あなた (相談者) : 先生、こんにちは！

なごの (相談所スタッフ) : ハイ、こんにちは。

あなた : うちの孫がよ、まだ高校生だけどね、お年玉もらったら何買うの？って聞いたらさ、何て言ったと思う。

なごの : 「貯金する」ですか？

あなた : あれ、先生、知ってたの？

なごの : そういうわけではありませんが、そう答える若い世代が多いと聞きますから。

あなた : だけども、高校生がだよ、「何か欲しいものとかないのか？」って、また聞いたら、今度は「老後のため」だってよ。

なごの : へえ～、老後のためですか!! まだ、大人にもなっていないのに!

あなた : こんなことだから日本の経済は良くならないんだろねえ。

なごの : 消費につながらないからですか？

あなた : そうよ! 俺なんかは5日ごろには無くなってたなあ、お年玉なんて。

なごの : 最近、お年玉をあげたフリをして親が引き上げるなんて家庭も増えていますよ!

あなた : なんだ、子どもに見せ金か!?

なごの : 「大きくなったら使おうね」と言って回収するらしいです。そんな状況が続くと、貯金しておけば良いという考えが、自然と身につくかもしれないですね。

あなた : だけどもさ～、今どき、貯金してもお金は増えないのにさあ、よくやるよ!

なごの : 子どもの名義の預貯金口座は、こうして作られるのだそうです。ですが、お金の使い方やお金について学ぶ良い機会だと思うんですけどね。

あなた : 俺もそう思うな!

なごの : では、社長だったらどうしますか？

あなた : 今でも俺は、お金をいただいたら世間様に戻す、つまりパーッと使うよ!

なごの : そんな姿を見て、お孫さんたちは「あんな風にはなりたくない」って考えているかもしれませんね。

あなた : 先生、嫌なこと言わないでよ～。

※この会話の再現は、あくまでも相談現場の会話の再現です。法律用語を、分かりやすい言葉に換えたり、細かな説明は省略させていただいております。また、実際の法律の適用においては当相談所、専門家、または各役所へご相談ください。



連載コラム

司法書士・行政書士 林 清忠

改正後の事業承継税制は使えるか? その2

こんにちは。司法書士の林清忠です。今回も「改正後の事業承継税制は使えるか?」と題してお話しさせていただきます。どうぞよろしくお祈りします。

前回、「改正前の事業承継税制は使い勝手が悪かった」とお話ししましたが、今回の改正で本当に使いやすくなったのでしょうか? 検討してみましょう。

改正前の事業承継税制の使い勝手が悪いと言われていた主な要因は、下記の通りです。

- ① 適用要件が複雑で分かりにくい (専門家でも分かりにくいということです)。
- ② 税負担軽減が限定的である。
- ③ 5年平均雇用8割維持をしなければならない (一番高いハードルでした)。
- ④ 納税猶予が取り消された時のダメージが大きい。

このうち、①については、改正後も相変わらず適用要件は複雑で分かりにくいまです。というより、私の感覚では、この制度を利用することの効果が大きくなったのですが、以前よりも若干複雑になったのかな? という感じです。ですので、関与が必要不可欠である税理士以外にも、実務に精通した複数の専門家が関与することで対応することがベターと思います。②については、改正前は、発行済議決権株式総数の「3分の2に達するまで」の株式が対象でしたが、改正後は「すべての」発行済議決権株式が対象となりました。さらに対象株式の80%が納税猶予税額 (相続税の納税猶予の場合) でしたが、全額となりました。ですから、この制度を利用することにより、税負担の軽減の効果は大きくなったと言えます。③については、5年平均雇用8割を維持できなかった場合は、その理由を記載した書類を提出し、税理士や商工会などの「認定経営革新等支援機関」から指導・助言を受けてその意見書を添付すれば、納税猶予は取り消されなくなりました。一番高いハードルと言われた要件が事実上撤廃されたと言っていいでしょう。④については、経営環境が悪化するなどの一定の要件に該当する場合には、改正前よりも税負担が軽減されてダメージが少なくなっています。

以上のとおり、使い勝手が悪いと言われていた「適用要件が複雑」以外の要因については、大幅に改善されたという感じがします。

今回は、「今すべきことは何か?」という観点からお話しします。

研修センターで外国人技能実習生を激励

2018年 12月10日
於：外国人研修センター ZEN

外国人技能実習生と企業との橋渡しに積極的に取り組んでいる愛知商工連盟協同組合ですが、昨年2018年11月、12月に入国した実習生を激励する会を催しました。場所は、彼らが24日間、日本語や日本の習慣、生活様式などを学ぶ外国人研修センター ZEN。ここは組合員様でもある株式会社 ZEN 様が運営する施設です。

会場には中国、インドネシア、ネパール、カンボジアからの実習生約30人が集まりました。組合が差し入れたケーキとドリンクを楽しみ、1人1人が自己紹介。20代を中心に10代、30代、最年長52歳までが、初めての日本で不安もありながら、これからの実習への意欲、意気込みを笑顔で話してくれました。中には母国で1年間日本語を勉強したという実習生もいて、流暢な日本語を披露してくれました。

これに対し、鹿島均理事長をはじめとした組合スタッフも「困ったことなどがあつたらいつでも相談を」と返し、激励しました。また、株式会社 ZEN 様の中村鵬代表も同席。さらに、実習生の実習先の1つでもある介護施設を運営する株式会社日本エコ・ケア・サービスの川合一輝名古屋支店長も、実習生にエールを送りました。

和気あいあいとした雰囲気でお話を深めた技能実習生たち



連載コラム

元気な会社 元気な経営者は ここが違う! No.4

1. これからの企業人の課題

- ・企業は人々にとって必要でないモノに対し時間を費やすよりも、人々が本当に「必要とするモノ」は何かをキャッチして提供する。
- ・資源をほとんど消費せずに、多くのモノが生産できる技術開発に取り組む。
- ・技術者や建築家、プランナーは、資源をどれだけ節約できるかで、評価されます。
- ・水素が重要なエネルギー資源となれば、原油の競争力はなくなります。

経済産業省 中部経済産業局キーパーソン
愛知商工連盟協同組合副理事長
経営コンサルタント 長谷川道春



2.. パラダイムシフトへ ギアチェンジ

- ・顧客への価値の提供を！
誰に 何を どのように提供していくか
- ・儲けの仕組み、利益を上げる仕組み
競争優位性 他社と比べて何が、どこが優れているのか
- ・競争優位の差別化のポイント
自社が提供できる価値や特徴で、特に「ライバルがあまり打ち出していないポイント」
- ・「ライバルよりも強いポイント、実績」を洗いだして、一番の特徴やウリを出せる部を明確にします。
 - ① 価格、開発力、品質、デザイン、形状、顧客満足度、納期、サービス
 - ② 総合力でブランドの確立 信頼、信用、技術力、リーダー、資本等
 - ③ 人脈の豊かさ、情報力、組織力、行動力、企画力、資金力
 - ④ 新産業 / 新事業創出

