

ANGLE

アングル～ビジネスに新しい視点（アングル）を～

3月号

経営メモ

今月のテーマ：「国語と算数」

代表 中村 亨

P1

統計データから今を読み解く

「日本の労働人口動向
～労働力確保への影響は？～」

P2

押さえておきたい税制改正トピックス

「平成27年度税制改正の主なポイント
～成長志向の改革～」

P3

やさしい相続・事業承継

「課税遺産総額とは！?
～相続財産の把握をしよう～」

P4

Vol.25

経営者・ビジネスリーダー勉強会「クラブCA」
第16回の振り返り

株式会社キャンディ・コミュニケーションズ
代表取締役 小林 美枝 氏

「～経営者のための～今すぐ使える！頼んだ仕事を
テキパキやってもらえるコミュニケーション術」

P5-P6

お知らせ①

「経営者・後継者のための『事業承継セミナー』
～事業承継の成功と失敗、その分かれ道とは？～」
<3月19日(木)開催>

お知らせ②

「第19回クラブCA勉強会のお知らせ」
<3月17日(火)開催>

お知らせ③

「経理アウトソーシング～効率化を図るには？～」

P7



「国語と算数」

今月の
テーマ代表 中村 亨
Nakamura Toru

1. 国語と算数

皆さんはどちらが得意ですか？

小学校時代からこの2科目は勉強の中心でしたね。他に理科、社会、体育、音楽。

中学に入ると英語が加わり、社会や理科は日本史、世界史、地理、物理、生物に分かれていく。しかし、勉強の柱はやはり国語と算数でしたね。

経営にとっても、この2科目が重要であると、改めて感じることの多い毎日です。

2. 数値（財務）と現場をつなげて考える

まず、算数。経営で言えば、財務です。

お金を調達するだけではなくお金を有効に使う、というところまでが財務の守備範囲でしょう。

時代は、内需が縮小し、生き残れば勝ち残れる時代です（グローバルな企業は別ですね）。

そして何といってもM&Aが身近な時代です。低金利ですから、銀行からの調達も資金使途さえ明確であれば比較的容易です。このお金うまく使ってM&Aができれば圧倒的に優位に立てる時代です。

当社のお客様で20年かけて2億円の売上になった会社がありました。数年前にM&Aを行い、あつという間に4億円の売上になりました。20年分の売上をまさにあつという間に獲得してしまう、そういう時代なのです（その後うまくいっているかどうか？はまた別の話です）。

経営のあらゆる場面において、数値と現場をつなげて考えることのできる経営者でないと、企業が本来持っている現場の力を十分に發揮させることができない時代です。

3. 言葉が人を動かす！

次に国語。現代は、算数はもちろん大切ですが、より国語が重要な時代になってきています。

やはり、言葉、組織で人を動かせないといけません（今はネットの時代、メディアの時代ですから）。

特に「読み」、「書き」よりも、「話す力」。人のやる気と力を引き出し、実践させる「話す力」は、経営者に求められるでしょう。

人を動かすには「話し方」と「話す内容」の両方が備わっていなければなりません。

昨年のソフトバンクの孫社長の決算説明会（平成27年3月期の第2四半期）の「金の卵とガチョウ」のスピーチ（ソフトバンクは金の卵を産むガチョウであり、対インド投資に今後も力を注ぐという内容）や、あるいは少し古い話になりますが、アップルのスティーブ・ジョブズ氏が2005年のスタンフォード大学の卒業式でのスピーチなども、「話し方」と「話す内容」の両面で参考になるでしょう。

スティーブ・ジョブズ氏 ス坦福大学卒業式でのスピーチ

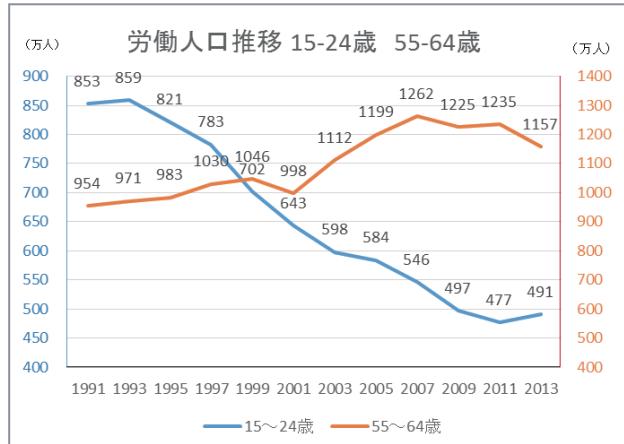
：「Stay hungry, Stay foolish.」

「日本の労働人口動向～労働力確保への影響は？～」

日本の大きな問題の一つである少子高齢化やそれに伴う労働力不足について、統計データから考察します。

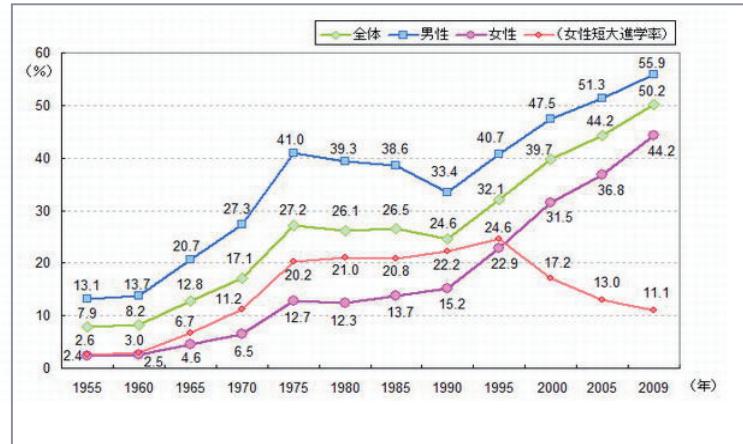
少子高齢化と大学進学率の増加により、15歳～24歳の労働人口が20年間で約半分に！？

□労働人口推移（図1）



出典：総務省統計局「労働力調査」に基づき弊法人にてデータ作成

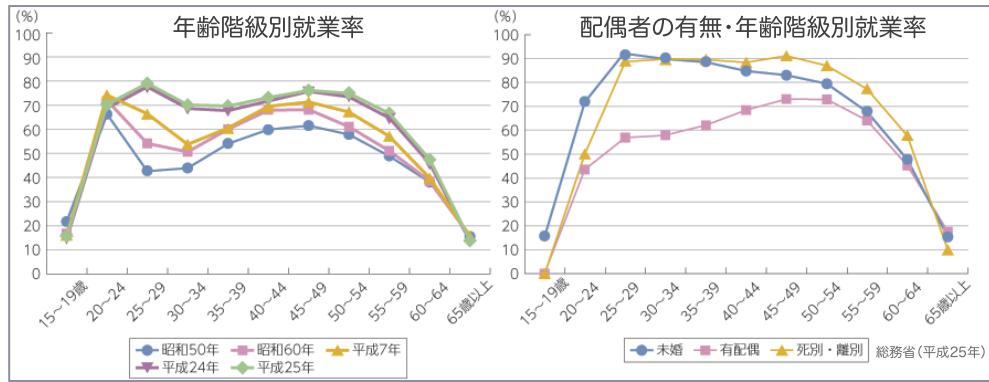
□大学進学率の推移（図2）



出典：厚生労働省「人口動態統計」に基づき弊法人にてデータ作成

M字カーブ問題の改善

□女性の労働力人口比率の変化（図3）



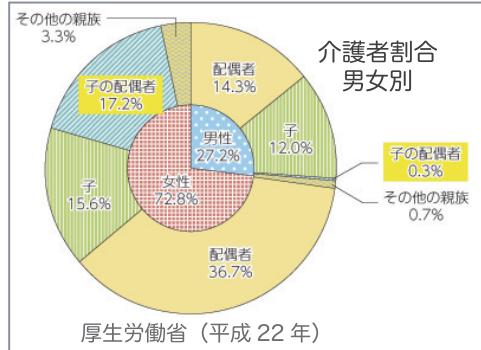
ただ、このM字の傾向は近年数字上では改善している状況にあり、また最も窪んでいる位置も昭和50年は25～29歳だったが、平成25年では35～39歳と徐々に右側にシフトしつつある状況にあります。

出典：総務省「平成26年版情報通信白書」我が国の労働力人口における課題

女性の労働力人口比率が20～30歳代を中心に低下するいわゆるM字カーブ問題も指摘されている。これは結婚や出産、子育てを機に、女性が退職することによって、年齢別にみると20～30歳代の女性の労働力人口比率が窪みM字を描くことからこのように言われている。

夫の両親の介護は妻が担うのが当然!? 介護離職の恐れも

□介護時間が「ほとんど終日」の同居の主な介護者割合（男女）（図4）



同居の主な介護者のうち、介護時間が「ほとんど終日」の当事者は、現状では72.8%が女性であり、内訳では「両親の実子（子）」が介護を行う場合は男性12.0%、女性15.6%と大きな差はない一方、「子の配偶者」が行う場合は、男性0.3%に対し女性は17.2%と顕著に差があり、夫の両親の介護を妻が担うケースが多い状況にある。

出典：総務省「平成26年版情報通信白書」我が国の労働力人口における課題

労働人口の15歳から24歳までの減少が著しい（図1）要因の一つとして、大学進学率の高さが考えられます（図2）。様々な業種の前線で働く若者が減り、人手不足を加速させているとの見方もできます。女性の労働人口比率については、結婚や出産を機に退職するいわゆるM字カーブは、改善しつつあるようです（図3）。しかし、介護の問題に目を向けると、同居の主な介護者のうち約73%は女性が担っている状態にあり（図4）、今後介護負担が増す場合には、介護による離職が深刻化する恐れがあります。

「平成 27 年度税制改正の主なポイント～成長志向の改革～」

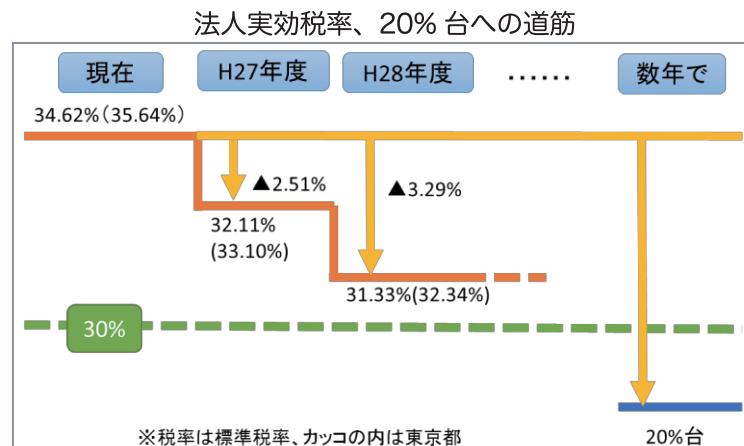
平成 27 年度税制改正大綱では、経済再生をより確実なものとするため、成長のための法人税改革、高齢者層から若年層への資産の移転を通じた市場の活性化のための措置が多くみられます。また地方創生に取り組むために、企業の地方拠点の強化、結婚や子育て支援の贈与の非課税枠などの措置を講じています。

■平成 27 年度税制改正の主なポイント

企 業		消費税	
□ 法人実効税率の引き下げ	平成27年4月以降開始事業年度で▲2.51%		
□ 外形標準課税を拡大	赤字の大企業は税負担重く中小企業は適用外		
□ 所得拡大促進税制の要件緩和	現行と比べると緩和(中小企業は賃上げ3%で対象に)		
□ 繰越欠損金の控除限度額引き下げ	欠損金の繰越期間は9年から10年へ延長 大企業の繰越欠損金控除限度額が縮小		
□ 株式配当への課税強化	持ち株比率が低い会社からの配当は、税負担重く		
投 資		暮らし	
□ ジュニアNISAの創設	80万円までの投資が非課税に		
□ NISAの拡充	非課税投資額が100万円から120万円まで引き上げ		
		地方創生	
		□ 地方移転優遇税制	
		本社機能を三大都市圏以外に移すと減税	
		□ 空き家撤去促進	
		空き家を放置すると更地よりも税負担が重く	

■法人税の引下げ～実質 2 年で 4,200 億円の法人減税～

法人税の実効税率は、平成 27 年 4 月の事業年度からは 32.11% となります（標準課税ベース、現行から 2.51% 引下げ）。平成 28 年度は、さらに 0.78% を引き下げ 31.33% となる予定です。しかし先進国の中では、高い法人実効税率であることから、今後引き続き引下げの要望が出てくることが予想されます。



徹底解説！平成 27 年度 税制改正セミナー

平成 27 年度の税制改正大綱に基づいて、弊社税理士が税目ごとにその内容をわかりやすく解説します。

- 日時 3月 18 日 (水)
- 時間 13:30 ~ 15:15 [受付 13:00 ~]
- 会場 東京本社セミナールーム
- 費用 5,000 円 (税込)

税理士法人コーポレート・アドバイザーズ

お問い合わせ先は

☎ 03-3224-2870

✉ info@co-ad.com

〈無料相談会開催中〉

執行役員 税理士 有賀 伸彦
マネージャー 松井 優介



「課税遺産総額とは!? ~ 相続財産の把握をしよう ~」

皆様は、財産を相続するにあって、「亡くなられた方（被相続人）の財産を把握すること」が意外と難しい、ということをご存じですか？ 例え家族であっても、亡くなられた方にどのような相続財産があり、評価額がいくらになるのか、知らない場合も多いものです。財産の全貌がつかめないと、相続人同士で有効な話し合いができるなど、なにかと困る事態に陥ります。今回は、相続財産の把握についてお伝えいたします。

□相続財産の把握について

相続財産を把握することは、遺産分割協議だけでなく、相続税の算出においても不可欠です。

(1) プラスの財産

プラスの財産とは、不動産や動産（現金・家財・宝石）、有価証券類（株式・国債・手形）などの資産のことです。不動産や非上場株式の場合は、その価値がどのくらいか、評価（査定）が必要な場合があります。

(2)マイナスの財産

マイナスの財産とは、借金、借金の保証人になっている場合の保証債務などを指します。マイナスの財産が多い場合、相続放棄を選択することができます。相続放棄の選択は、相続開始から3ヶ月以内という期間が定められていますので、注意が必要です。

(3) みなし財産

みなし財産とは、主に生命保険、死亡退職金など、亡くなることで発生する財産のことです。こうした生命保険や死亡退職金がある場合には、相続人1人当たり500万円の控除があります。見落としがちですが、支払われた金額から控除額を差し引いた残額は相続税の対象となりますので注意が必要となります。

課税遺産総額の目安を求める 課税遺産総額 = A+B-C-基礎控除

	課税遺産総額 = A+B-C-基礎控除	
プラス財産	現金	死亡日の残高
	預貯金	死亡日の残高、残高証明書
	上場株式	終値を考慮した一定額
	債権・投資信託	死亡日の時価
	非上場の株式(自己株式)	株式の評価額を計算
	土地※1	路線価×敷地面積 ※1 路線価で評価しない地域の場合 固定資産税評価額×倍率
	家屋	固定資産税評価額
	相続開始前3年以内の贈与財産	亡くなった人からその死亡前3年以内に贈与を受けた財産がある場合
	ゴルフ会員権、預託金等	取引相場価格×70%
	美術品・貴金属	鑑定価格または市場価格
みなし財産	死亡保険金	保険金-(500万円×法定相続人数)
	死亡退職金	退職金-(500万円×法定相続人数)
スマ財産	借金・ローン	死亡した日の金額
	葬儀費用など	葬儀でかかった費用
		A
		B
		C

非上場の株式や土地の評価については、専門家にご相談することをお勧めしています。非上場株式は、評価方法が複数あり、それぞれのケースに適したものを見極める必要があります。また、土地の評価は、所有している土地の条件によっては、評価の仕方により税額が大きく変わります。

遺産相続に詳しい相続の専門家である私たちにお任せください。

税理士法人コーポレート・アドバイザーズ

〈無料相談会開催中〉

お問い合わせ先は **03-3224-2870**
  info@co-ad.com

執行役員 税理士 **中川 義敬**



「～経営者のための～

今すぐ使える！頼んだ仕事をテキパキやってもらえるコミュニケーション術」

株式会社キャンディ・コミュニケーションズ 小林 美枝 氏

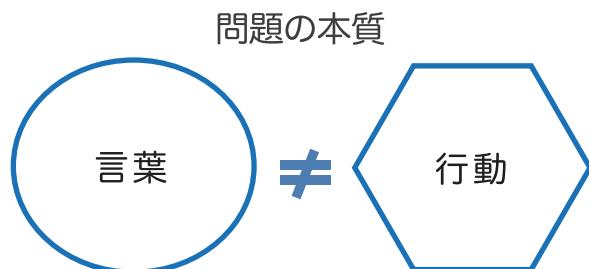
I. 業務効率は、指示した仕事の遂行スピードで決まる

私たちの日々の仕事には、必ず、人に何かを指示する、或いは頼む場面があります。ですから、頼んだ仕事をスピーディーに仕上げてもらえるか、**指示、依頼の結果、期待する行動を引き出せるか**が**業務効率の鍵**となります。

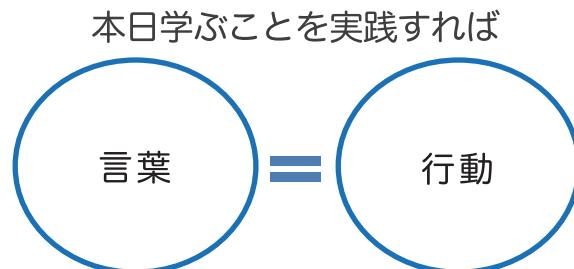
よくある職場でのやりとりです。上司が「この仕事やつといて」と仕事を頼みます。部下は「わかりました」と答えています。部下は日本語としての意味は理解したので「わかりました」と言っていますが、仕事の目的や全体像、アウトプットの形態など仕事を的確に進めるために必要なことまではよくわかつてはいません。

わからぬまま推測に基づいて仕事に着手し、途中で間違いに気づき、やり直しているうちに期限がきました。上司が「あの件、できたか？」と聞くと、部下は「今、やっています」と答えます。上司は内心、イラッとします。（仕事を頼んだとき、「わかった」と言っていたではないか。なぜ、まだできていないんだ！？）

II. 問題の本質



なぜ、簡単なことができないのか？



期待する行動を引き出せるようになります。

© CANDY Communications Inc. All Rights Reserved.

© CANDY Communications Inc. All Rights Reserved.

こうした問題の本質は、言葉と行動が合っていない、つまり、「**言っていること**」と「**やっていること**」が**違う**、ということです。楕円形の仕事をやってほしいのに、行動が三角だったり、六角だったりあるいは形そのものがなかったり、楕円形の行動を引き出せていないことが問題です。「言っていることと、やっていることを合わせましょう」たった一つのことだけできればよいのです。しかし、こんな簡単なことをなぜ、私たちはできないのでしょうか？

III. 行動を阻む3つのブレーキ

それは、水面下でブレーキがかかっているからです。水面下の本音では「それは困る」「こちらの事情も知らないで。」といったブレーキがかかっているのです。ブレーキがかかったままでは、相手はこちらが期待する行動をしてくれません。主に3種類のブレーキがあります。



【講師紹介】

立教大学卒業。シカゴ大学でJ.ウイリアムズ教授より認知心理学に基づくプロフェッショナル・ライティングを学んだ数少ない日本人の一人。ソニー株式会社の通商部配属で国際行政訴訟を担当。その後、人の力を最大限に引き出す独自のノウハウを、必要とする人々とシェアするため「シンプル・コミュニケーション」として体系化し独立。右脳で瞬時に重要なポイントを掴めるイラスト資料や、成功事例を体験するワーク等によるアクティブラーニング形式のセミナーは、様々な業種、あらゆる階層から「わかりやすく、記憶に残り、職場で役立つ」との定評がある。日経ビジネススクール講師。

1. わからない

仕事内容がよく理解できないと、何をしてよいのかわかりません。わからなければ、行動に移すことができないか、行動したとしても的外れな行動になってしまいます。

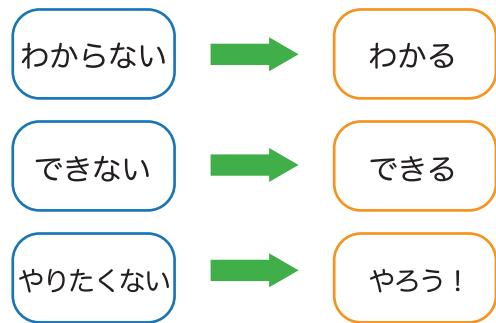
2. できない

指示された仕事を理解できたとしても、仕事を遂行する障害があるとそこで立ち止まってしまいます。

3. やりたくない

仕事が面倒と感じたり、感情面でブレーキがかかったりしていると、仕事に積極的に取り組むことができません。期待する行動を引き出すためには、これら3つのブレーキを外す必要があります。

3つのブレーキ外す



© CANDY Communications Inc. All Rights Reserved.

IV. ブレーキを外して期待する行動を引き出すためにできる3のこと

1. 仕事の目的・理由を伝える

目的・理由を理解しない人は納得しません。また、よい仕事にするよう工夫のしようもありません。逆になぜ、仕事をする必要があるのか目的・理由を理解すれば、納得でき、よい仕事をする工夫をすることもできます。自分が知っているから相手も知っているだろうと思っても、相手は知らない場合もよくあるものです。

2. 障害を取り除く

相手が仕事に着手して完了するまでのプロセスを想像してみましょう。そして、障害がないか探して、もしあれば取り除きます。例えば、仕事をするために必要な情報のありかがわからなければ、そこで作業が止まってしまいます。予め、情報のありかを伝えてあげれば、相手は立ち止まることなく仕事を進めることができます。

3. 感謝や労いの一言をかける

マイナスの要素を取り除き、プラスの要素を加えると、人の行動を促すことができます。今日からすぐできること、それは誰でも言わせてうれしい言葉「ありがとう」の力を借りることです。普段は忘れていても何か感謝できることはないか探してみると見つかるものです。積極的に感謝や労いを伝えることで、やる気を引き出します。

このように、相手にエネルギーをさせない一工夫をして感情面にも配慮すると、3つのブレーキを外し、スムーズに期待する行動を引き出すことができます。

<メッセージ>

ワークを行ったところ9割を超える方々が「学んだメソッドを用いた頼み方の方がやる気になった」と挙手されました。この成功体験を忘れず、是非、職場でもCANDYの法則やお土産の法則を実践して役立ててください。そして、ポジティブ・スパイラルを創り出しましょう！

(文責:「アングル」編集室)

小林 美枝 さんへ

message

成果やアクションにつながる指示や依頼の仕方について、認識を改めることができました。素晴らしい講演をありがとうございました。

中村 亨

2015年3月17日(火)開催の

第19回クラブCAのゲスト講師は、

データセクション株式会社 代表取締役社長 澤 博史 氏です。
どうぞお楽しみに！

詳しくは、WEBサイトをご覧ください

クラブCA

GO

お知らせ①「経営者・後継者のための『事業承継セミナー』～事業承継の成功と失敗、その分かれ道とは？～」

2015年3月19日(木)開催 16:30～18:30《各回先着20名様限定》

※1部、2部どちらか片方の参加も可能です。

第1部 16:30～17:40 「失敗から学ぶ成功へのポイント整理」

講師：税理士法人コーポレート・アドバイザーズ 執行役員 税理士 中川 義敬 他



第2部 17:50～18:30 「中小企業を取り巻く環境とM&A具体事例」

講師：株式会社コーポレート・アドバイザーズM&A 企業提携第一部 部長 山内 直人



- 事業承継時、「会社の株式」はどうすればよいの？
- 相続などにより「株式が分散する」とどのような経営リスクにつながるの？
- 事前の対策次第で、「発生する税金はかなり変わる」ってほんと？
- 「相続対策」を見据えた事業承継計画を立てるには？
- 「連帯債務」はどうすればよい？後継者に全部引き継いでもらう？
- 最近、周りの経営者がM&Aをしたという話を聞くが、実際はどのようなものなの？

■会場：東京本社セミナールーム

詳しくは、WEBサイトで
ご確認ください！

コーポレート・アドバイザーズセミナー

GO

お知らせ②「第19回クラブCA勉強会のお知らせ」

2015年3月17日(火)開催 16:00～19:00 (受付15:30～)



ビジネスレビュー 講師：株式会社コーポレート・アドバイザーズ 代表取締役 中村 亨

「2015年、混沌の時代を勝ち抜く経営とは？（2）」



ワンポイント講座 講師：社会保険労務士法人コーポレート・アドバイザーズ 社会保険労務士 中山 啓子
「深化する人事マネジメント～人材開発を見据えた戦略的人事とは？～」



ゲスト講演 講師：データセクション株式会社 代表取締役社長 澤 博史 氏

「データセクション澤社長、マザーズ上場秘話を語る！ ～ビックデータとソーシャルメディアの将来～」

■会場：東京本社セミナールーム ■定員：40名様

■参加費用：お1人様10,000円(税込)

詳しくは、WEBサイトでご確認ください！

クラブCA

GO

「事業承継セミナー」・「第19回クラブCA勉強会」のお問い合わせ先は ☎ 03-3224-2871 / 担当：伏江、池田へ

お知らせ③「経理アウトソーシング～効率化を図るには？～」

お客様から以下のような依頼が増えています。弊法人は経理業務の代行に加え、「業務効率化のアドバイス」や「若手経理スタッフの教育」などもサポートします。一度、お気軽にご相談ください！

☆ アウトソーシング活用例 ※上場企業様の決算開示業務も代行します！

月次決算業務 支払業務 経理部門の常駐型支援 給与計算業務 上場企業様の決算開示業務

Corporate Advisers

▼東京本社▼

〒107-0052 東京都港区赤坂2-2-12

NBF赤坂山王スクエア2F

TEL: 03-3224-2870 FAX: 03-3224-2877

ANGLE(アングル) vol.25

■発行日：2015年3月1日

■発行元：税理士法人コーポレート・アドバイザーズ

■URL: <http://www.co-ad.co.jp/>

■お問い合わせ先：☎ 03-3224-2871 (担当：伏江、西野入)

CA
◇国内◇ 東京 / 大阪 / 横浜 / 市川
税理士法人コーポレート・アドバイザーズ
社会保険労務士法人コーポレート・アドバイザーズ
株式会社コーポレート・アドバイザーズ・アカウンティング
株式会社コーポレート・アドバイザーズ M&A

◇海外◇ 上海 / ホーチミン / シンガポール
コーポレート・アドバイザーズ上海有限公司
コーポレート・アドバイザーズ・ベトナム