

ANGLE

アングル ~ビジネスに新しい視点(アングル)を~

6月号

Vol.28

経営メモ

今月のテーマ:「適材適所」

代表 中村 亨

P1

経営者・ビジネスリーダー勉強会「クラブCA」第19回の振り返り
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～」

P5-P6

グループ再編トピックス

「『株式取得』と『事業譲受』の違いとは？」

P2

お知らせ①
「IFRSセミナー
任意適用に向けたIFRS導入プロジェクトの要点」
<6月3日(水)開催>

お知らせ②
「第21回クラブCA勉強会」<7月29日(水)開催>

押さえておきたい税制改正トピックス

「所得拡大促進税制

～制度の拡充・延長が行われました～(1)」

P3

お知らせ③
「コーポレート・アドバイザーズ採用情報」

P7

やさしい相続・事業承継

「相続における遺言執行者とは？」

P4



「適材適所」

今月の
テーマ

代表 **中村 亨**
Nakamura Toru



最近、経営者にお会いすると、皆さん口を揃えて「課題は人材です」と話します。この「人材」には採用と教育があるわけですが、まず通常は採用に力を入れます。

しかし今は人手不足であり、競争がとても激しいです（当分の間続きそうですね）。

では、教育に力を入れる、ということになりますが、教育は成果が出るまでに時間がかかります。

「それでは、どうすればいいのか？」という嘆きの声が聞こえてきそうです。

まず、この人手不足の時代、経営者が人材（人財とも書きますね）について考えるのは、現在、在職している自社の社員が力を出せているのか？ということでしょう。

経営者としては、社員の力を最大限に引き出す「適材適所」を見極めることが、大事になります。

プレーヤーとして優秀であり、大活躍をし、組織からももちろん社長からも賛辞を送られていた社員が、マネージャーに昇格すると途端に元気がなくなる、という光景をよく見かけます。

野球でいうと「名選手、名監督に非ず」ということで、特に違和感なく「当たり前のことだ」と皆さんも思われるかもしれません。

優秀なプレーヤーに「優秀なマネージャーであること」を期待して、無理な人材配置をしまっている会社が多いようです。プレーヤーとして年を取り、若干パフォーマンスが落ちてきているものの、本人の過去の功績をそのまま保存してあげたい、という会社の親心があるのだと思います。そのような配慮から、マネージャーに棚上げ人事をしてしまうのではないのでしょうか。

しかし残念なことに、優秀なプレーヤーが優秀なマネージャーになれないケースは多いものです。

パフォーマンスが落ちて若手の優秀なプレーヤーに抜かれてしまっても、その本人は「少しパフォーマンスは落ちたが、昔は優秀だったプレーヤー」のままのほうが、もしかしたら幸せなのかもしれません！

では優秀なプレーヤーと優秀なマネージャーの違いは何なのでしょう？

プレーヤーとマネージャーに求められる資質や要素には、違いがあるようです。

優秀なプレーヤーで終わる人は	優秀なマネージャーとなる人は
・ 指示命令で人を動かす	・ 自発的に動きたいと思わせる
・ プロセスがブラックボックス	・ プロセスをコントロール
・ 仕事の向上心が強い	・ あらゆる好奇心が強い

参考：「優秀なプレーヤーは、なぜ優秀なマネージャーになれないのか？」
(クロスメディア・パブリッシング、柴田励司 著)

この時代、マネージャーの役割は本当に重要になってきています。企業の実力も成長もマネージャー次第といえるでしょう。経営者の「人事力」、それはまさに「適材適所」を具現化する力なのだと思います。

『株式取得』と『事業譲受』の違いとは？」

近年企業成長にあたって、自社だけではすぐにまかなうことが難しい経営資源である、人材、商圏、ノウハウ、技術等を迅速に確保することを目的として、すでにこのような経営資源を保有している外部組織・他社事業を自社グループ内に取り込む形でのグループ再編が増えています。

今回、欲しい事業を手に入れるための手法として、よく用いられる「株式取得」と「事業譲受」の違いについてお伝えします。

Q. 『株式取得』と『事業譲受』の主な違いとは？

A. 「**株式取得**」とは、保有株式を取得することにより会社を支配することです。手続きが比較的簡単なことから、中小企業のM&Aでは最もよく用いられる手法であり、「時間を買う」メリットを受けることができます。株主が変わるだけで、基本的に対象会社に大きな変化はありません。

「**事業譲受**」とは、会社がその事業を譲り受けることをいいます。会社ごと譲り受けるとリスクが高い場合、優良な部分に限定して譲り受けることが可能です。

株式取得のイメージ



事業譲受のイメージ



「急いで企業を手に入れたい」「オーナーが変わったことを世間に知られたくない・・・」といった場合は、株式取得が適しています。

「簿外債務がいくらあるかわからない」「買収資金がそれほど多く用意できない・・・」といった場合には、事業譲受が適しています。

	株式取得	事業譲受
メリット	<ul style="list-style-type: none"> 企業をそのまま買うことになるので、許認可、人材、ノウハウといった有形無形の資産をスムーズに引き継げるメリットがあります。 会社の株主が変わるだけなので、売り手の会社（A社）は存続します。 	<ul style="list-style-type: none"> 事業が売り手企業から切り離されるため、簿外債務や不良資産・不採算事業を引き継ぐ必要がありません。 引き継ぐ従業員や契約を限定するため、想定外の事項を抑えることができます。
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> 不要な資産や事業もすべて引き継ぎます。 予期せぬ簿外債務が発覚した場合や、チェンジ・オブ・コントロール事項が重要な契約に付されていた場合、初期の目的が達成できない可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 売掛金、在庫など個々の資産や不動産賃貸契約、取引基本契約などの契約の移し替えが必要になります。 譲り受けた労働者を雇い入れる場合、労働者個人と個別に交渉する必要があります。自社で取引のない取引先については、新たに口座開設も行う必要があります。

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

お問い合わせ先は ☎ 03-3224-2872 ✉ info@co-ad.com 執行役員 公認会計士

中原 抗三



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 執行役員 税理士

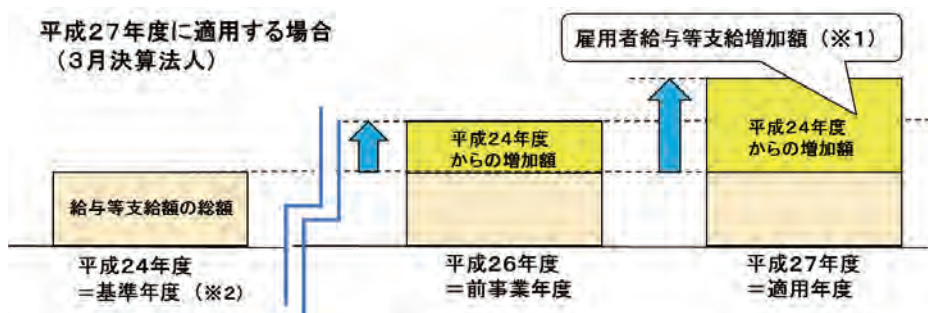
中山 隆司

「所得拡大促進税制 ～ 制度の拡充・延長が行われました ～(1)」

平成 29 年 4 月の消費税率の再引き上げに向けて個人の所得水準の底上げを促進するため、所得拡大促進税制は要件が緩和され、さらに制度も 2 年間延長となりました。所得拡大促進税制を一言でいうと「賃上げした企業に対して、減税を行います」というものです。制度が拡充・延長となりましたので、今後この制度を検討する企業も増えるとみられます。

所得拡大促進税とは？

国内雇用者に対して給与等を支給し、右の 3 つの要件を満たした場合、雇用者給与等支給増加額（※1）の 10% の税額控除ができる制度です。ただし控除できる税額は、その適用事業年度における、法人税の額の 10% が限度となります（中小企業は 20% が限度）。また、個人事業主は、所得税の額の 10% が限度となります。



※1 雇用者給与等支給増加額とは、上図の黄色の部分で、平成 24 年度からの増加額となります。

※2 基準年度とは、平成 25 年 4 月 1 日以後に開始する各事業年度のうち、最も古い事業年度の直前の事業年度のことです。例えば 3 月決算法人ならば、平成 24 年 4 月 1 日から平成 25 年 3 月 31 日が基準年度となります。

所得拡大促進税制の主な改正内容について

主な改正ポイントは 3 つありますが、今回はそのうちの 2 つをご紹介します。平成 26 年 4 月 1 日以後に終了する適用年度について、改正後の制度が適用されます。

【ポイント 1】適用年度が平成 28 年 3 月 31 日から、平成 30 年 3 月 31 日まで **2 年延長されました**

【ポイント 2】給与等支給増加率「5%」という要件が緩和されました

(現行) 雇用者給与等支給増加額の基準雇用者給与等支給額に対する割合が 5% 以上であること

(改正) ・平成 27 年 4 月 1 日より前に開始する事業年度については **2% 以上**

・平成 27 年 4 月 1 日から平成 28 年 3 月 31 日までの間に開始する事業年度については **3% 以上**

・平成 28 年 4 月 1 日から平成 30 年 3 月 31 日までの間に開始する事業年度については **5% 以上**

	平成 26 年	平成 27 年	平成 28 年	平成 29 年
改正前	5%	5%	—	—
改正後	2%	3%	5%	5%

2 年間延長 →

次号では、続編として平均給与等の算定方法も含めてご説明します。

税理士法人コーポレート・アドバイザーズ

〈お気軽にご相談ください〉

お問い合わせ先は ☎ **03-3224-2870**

執行役員 税理士

有賀 伸彦

✉ **info@co-ad.com**

マネージャー

松井 優介



「相続における遺言執行者とは？」

一般的に相続が発生する時には、家族の通院や介護など負担がかかる状況が続いていることが多いものです。家族が亡くなってしまうと、葬儀の手配や役所への届出など、悲しみに浸る間もなくたくさんの手続きが押し寄せます。また相続税の申告書の作成が必要な場合 10ヶ月以内に、さらに相続放棄の場合には3ヶ月以内に、手続きを行い申告や申立てをしなければなりません。

今回は、そのような時に大変頼りになる「遺言執行者」についてお伝えいたします。

遺言執行者とは？

遺言執行者とは、一言でいうと**遺言の内容を実現する為に必要な行為や手続きをする人**のことです。遺言執行者には、未成年者や破産者を除いて誰でもなることができますので、相続人の一人が遺言執行者になることも可能です。



遺言執行者の仕事とは？

- 相続人や受遺者に遺言執行者に就任した旨の通知を出す。
- 遺産の調査をして財産目録を作成し、相続人全員に交付をする。
- 遺言書に子の認知、及び相続人の廃除や廃除の取消しがある場合、必要な届出を行う。
- 不動産の名義変更、預貯金の解約・払戻し、その他財産の名義変更等の手続きをする。
- 全ての手続きが終了後、相続人や受遺者全員に業務終了通知をする。

遺言執行者の仕事で中心になるのは、不動産や預貯金などの名義変更等の手続きになってきます。遺言執行者は相続人でも第三者でもなることはできますが、役所や銀行の手続きは、平日に行わなければいけないことが多く、手続きも煩雑です。さらに専門的な知識を必要とすることもあります。

また、遺言書の内容や相続人の状況によっては、遺言執行者が相続人だと様々な利害関係が絡むため、トラブルのもとになる可能性もあります。遺言執行による手間や相続人間の公平性を考えると、相続を専門に扱う弁護士や税理士、司法書士などを選任しておくことで安心できます。

遺言執行者に依頼するメリットとは

- ✓ 遺言執行者が相続人代表として手続きを進められるので、面倒な書類の収集や署名押印手続きがスムーズに進む。
- ✓ 高齢者や平日休みを取りにくいサラリーマンの方に代わり、煩雑な作業を着実に行うことができる。
- ✓ 家族間（相続人間）の対立を避けることが可能となる。
- ✓ 他の相続人が勝手に相続財産を処分しないよう、手続を防止できる。
- ✓ 遺言執行者の指定があれば、預貯金の解約、土地の名義変更などの場合において、遺言執行者の印鑑証明のみで手続きが可能である。（指定がない場合には、相続人全員の押印や遺産分割協議書が必要となる場合が多い）
- ✓ 子の認知や相続人の廃除・廃除の取り消しの場合にも、遺言執行者による手続きで対応が可能である。

弊法人では、遺言執行者への指定を承っております。詳しい内容や報酬については、お問い合わせください。

税理士法人コーポレート・アドバイザーズ <遺言執行者に関するご相談はお気軽に>

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
税理士 板垣 志保



「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 ～

データセクション株式会社 代表取締役社長 澤 博史氏

1. 自然派石鹸と口コミ効果

私は、1991年に富士通へ入社後、インターネット系のサービス開発に従事していましたが、当時、長野県内で“白雪の詩”という自然派石鹸が人気を呼んでいました。この石鹸を購入した東京のOLが、ブログのなかで「使い心地が良く、肌がすべすべになる」と紹介したところ、口コミ効果でまたたく間に人気が広がりました。この現象から、私は二つのことを確信しました。

一つはメディアの在り方が今後劇的に変わるということ。二つ目は、インフルエンサー（ブロガーや影響力のある人物）の発言や書き込み、またその発言の拡散状況をみておくことで、商品の売上の予測ができるのではないかとということです。新しいビジネスのヒントはもちろん、インターネットの影響力の凄さを感じました。



【講師紹介】

1991年、富士通株式会社に入社。BtoCポータル（@niftyポータル）やBtoEポータル（B-Front）等のインターネット系のサービス開発を実施するなど、プログラミングから新規事業開発まで幅広い業務経験を持つ。その後、双日株式会社を経て株式会社CSK-ISにチーフプロデューサーとして入社。ベンチャー会社への事業投資、企業のビジネスプラン作成から新規サービスの立上げ、M&A等に従事。2008年、株式会社イーライセンス社外取締役に就任。2009年データセクション株式会社の代表取締役に就任。

2. データセクションとの出会いと転換点

2009年、当時データセクションの会長だった橋本さんに声をかけてもらい、MBOする形でデータセクションの筆頭株主、代表取締役社長となりました。会社の資金繰りは厳しく、投資のお願いをするために企業をまわりました。リーマンショックの翌年だったこともあり、ベンチャーキャピタルの投資意欲が低くなっている時でしたが、3社に投資していただき5,000万円を増資できました。新たなビジネスモデルやビジョンを語り、資金調達できたことは、私の人生の中での転換点となりました。

2012年3月期、1億2千万円ほど資金ができたところで、請負の仕事が減らし、自社サービスを会社の中心に据えました。ソーシャルメディア情報を集め、どのようなことが書かれているかを分析できるソフトウェアサービス、“Insight Intelligence（インサイトインテリジェンス）”を立ち上げました。自社サービスに転換したことで、会社が筋肉質になり、翌年から増収増益を達成することができました。

3. ビジネスの座右の銘“三方良し”

私のビジネスの座右の銘は“三方良し”です。「売り手良し、買い手良し、世間良し」。この関係が大切であると考えています。それは、買ったものが世の中の価値にならないと、ビジネスは続かず、ひいては発展もないからです。社訓のうちの一つに「我々はお客様と売る側、上司と部下、ベンダーとパートナーは50：50であることを目指します」というものを掲げています。基本的には、相手から頂いている対価以上のものを相手にもたすことが大切であり、それによって相手と対等な関係を作れるという考え方をしています。

4. 経営上でのこだわり

会社を経営する上で、「優秀な人材の獲得」が成長の要だと思っています。今期は自ら土日返上で、人材採用のスカウトメールを100通送り、その結果6名の採用につながりました。また、オフィスでは徹底的にコスト削減しており、カラーコピーもほぼ社内では用いません。さらに、著作権の問題など、経営上インパクトが大きい事項については、慎重かつ粘り強く交渉しています。

5. イノベーションを起こすビジネスモデルを創造できる企業を目指す

富士通に勤務していた時は、“売上”を意識していましたが、経営する立場になった今では、「イノベーションを起こすビジネスモデルを創造できるか」「世の中のインフラになれるか」といったことを繰り返し自分自身に問いかけながら社長業をしています。

データセクションの最終目標は、「社会の中の基盤になり、社会のインフラになる」ことです。現状は、ソーシャルメディアを見ること、分析することにとどまっていますが、これだけでは市場規模は数十億円程度です。将来

的には、消費財を扱う企業にとって、我々の基盤を使わないと事業ができないような企業形態となることを目指しています。

6. ソーシャルビッグデータは「近未来予測」に使ってこそ価値がある！？

ソーシャルビッグデータを一言で表すと「近未来予測」です。ソーシャルビッグデータを注意深く分析することで、生活者の行動や気持ちの部分をリアルタイムに知ることができます。さらに、様々な切り口で検索・分析することも可能となりましたので、今後、ソーシャルビッグデータは、リスニング、人材育成、テレビ広告効果測定等に活用されるでしょう。

日本はアメリカに次いで世界で2番目に、ツイッターやフェイスブック、ブログといったソーシャルメディアの情報量が多い国です。英語の分析は、比較的楽にできますが、日本語の言語の分析はかなり難しいものです。その日本語の分野において秀でることができたならば、世界と勝負ができるでしょう。現在、ベトナムに会社を設立し、アジアの10ヶ国以上のソーシャルメディア情報を集めています。



参考:データセクション株式会社 澤社長 講演資料より

7. ソーシャルビッグデータを活用した現状の分析例

現状では、ソーシャルメディアを分析することで、商品やブランドイメージ、芸能人に対する印象について、ユーザーの本音に近い意見を分析することができます。また、ソーシャルメディアから生活者の関心の移り変わりを把握することで、効果的なテレビ広告やタレント起用についても助言が可能となりました。博報堂様とは2012年7月に、TBS様とは2014年5月に資本業務提携を結び、この技術を活用し事業展開を行っています。

将来的には、ソーシャルメディア分析に加え、各種データやウェブ閲覧履歴との統合化が進むことで、最適な広告配信はもちろん、顧客の嗜好にあわせた各種プロモーションも期待できます。

8. ソーシャルビッグデータを活用した現状の分析例

●即時に情報共有できる仕組みの事例

昨今、ツイッター等で、ユーザーが災害や事故情報を早く見つけて投稿するケースも多くなりました。そこでソーシャルメディアを活用し、災害の現地の状況をリアルタイムに把握することで、報道業界や自治体、また官公庁防災等に必要な情報を素早く提供するサービスも展開しています。

●バイトテロ対策ソリューション

飲食店で働く従業員が不適切な画像をツイッターにアップし、店舗が閉店に追い込まれる事態が2014年に発生しました。このような悪質な投稿を未然に防ぐとともに早期に検知する、そのような仕組みも提供できます。

9. データエクステンジコンソーシアム設立に向けて

日本国内においてはビッグデータの活用について、「Suica (スイカ) 乗降履歴データ販売騒動」等もあり、大手企業は委縮している状況にあります。様々なビッグデータを交換できる環境を整えることで、将来ビッグデータ分析がさらに活用され、日本企業がグローバル競争の中で後れをとらないことを期待しています。現在、データエクステンジコンソーシアム設立に向け、経済産業省主催の協議会に委員として参画し、今後、意見や課題や問題点を集約し、法整備やガイドラインの策定につながるよう走っております。(文責:「アングル」編集室)

澤 博史 さんへ

message

クラブCAでは、上場秘話を臨場感たっぷりに披露していただきました。貴重なお話をありがとうございました。今後のご活躍も期待しております。

中村 亨

2015年7月29日(水)開催の第21回クラブCAのゲスト講師は、株式会社メリディアンプロモーション 代表取締役 牛窪 万里子 氏、株式会社バリューマネジメント 代表取締役 中浜 祐士 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「IFRS セミナー 任意適用に向けた IFRS 導入プロジェクトの要点」

2015年6月3日(水) 開催 16:00~18:30(受付15:30~)《先着30名様限定》

日本におけるIFRSを巡る状況は、任意適用企業の拡大促進を図る政策や、それと軌を一にした任意適用企業の増加などもあり、以前と比較して確実に「温度感が上がってきている」状況にあります。

第1部「IFRSの任意適用の動き」

第2部「IFRS導入までのタスク」

第3部「IFRS基準のアップデート」

■会場：東京本社セミナールーム

■参加費用：無料

講師：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

片手 誠哉(導入・全体進行)

他弊社IFRS担当コンサルタント

詳しくは、WEBサイトで確認ください!

コーポレート・アドバイザーズ セミナー

GO

お知らせ②「第21回クラブCA勉強会」

2015年7月29日(水) 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、混迷の時代を勝ち抜く経営とは? (4)」

ゲスト講演(1) 講師：株式会社メリディアンプロモーション 代表取締役 牛窪 万里子 氏

「組織を活性化するリーダーのためのコミュニケーション力」

ゲスト講演(2) 講師：株式会社バリューマネジメント 代表取締役 中浜 祐士 氏

「ビジネスパーソンの付加価値を高める『パーソナル・ファイナンス論』

~ 20年後のあなたのライフバリューを決める『長期投資戦略の本質』~

■会場：東京本社セミナールーム

■参加費用：お1人様10,000円(税込)

詳しくは、WEBサイトで確認ください!

クラブCA

GO



「IFRSセミナー」「第21回クラブCA勉強会」のお問い合わせ先は ☎ 03-3224-2871 / 担当：輪雁、伏江

お知らせ③「コーポレート・アドバイザーズ 採用情報」

弊社および弊社の業務に興味のある方がいらっしゃいましたら、ご紹介いただければ幸いです。

■正社員

応募資格

公認会計士、税理士、社会保険労務士、USCPA取得者、司法試験合格者の資格をお持ちの方。

経理・M&A・総務・法務・経営企画・人事・秘書の実務経験のある方。

■契約社員

業務内容

会計処理、月次入力、決算、申告書作成補助、上場企業子会社等の経理支援、来客応対等。

詳しくは採用担当(永椎・中)までお問い合わせください。
TEL:03-3224-2025 / FAX:03-3224-2877
E-mail:saiyo@co-ad.com

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.28

■発行日：2015年6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：西野入、伏江)

◁国内▷ 東京 / 大阪 / 横浜 / 千葉

トムソン・ロイター・マーケッツ株式会社が発表した『2015年第1四半期日本M&Aレビュー』において、日本企業関連(完了案件/案件数ベース)で10位にランクインいたしました。

THOMSON REUTERS									
日本企業関連 公表案件 (AD15%)					日本企業関連 完了案件 (AF25%)				
順位	企業名	2015年1-3月 公表案件数	2015年1-3月 完了案件数	2014年1-3月 公表案件数	2015年1-3月 公表案件数	2015年1-3月 完了案件数	2014年1-3月 公表案件数	2014年1-3月 完了案件数	2013年1-3月 完了案件数
1	三菱商事	10	10	10	10	10	10	10	10
2	野村證券	9	9	9	9	9	9	9	9
3	野村證券	8	8	8	8	8	8	8	8
4	野村證券	7	7	7	7	7	7	7	7
5	野村證券	6	6	6	6	6	6	6	6
6	野村證券	5	5	5	5	5	5	5	5
7	野村證券	4	4	4	4	4	4	4	4
8	野村證券	3	3	3	3	3	3	3	3
9	野村證券	2	2	2	2	2	2	2	2
10	野村證券	1	1	1	1	1	1	1	1

