

ANGLE

アングル

1 Vol.34
月号

～ビジネスに新しい視点（アングル）を～

謹賀新年

経営メモ

今月のテーマ：

「2016年の経営のキーワードは？」

代表 中村 亨

P1 - P2

『M&Aサミット2015』の振り返り

「企業存続に必要な3つの条件」

東京大学大学院経済学研究科 教授 伊藤 元重 氏

P5 - P6

押さえておきたい税制改正

「ジュニアNISAの創設

～0から19歳の未成年者が利用可能～」

P3

お知らせ①

「事業承継・M&A体験談セミナー」

<1月26日(火)開催>

お知らせ②

「第24回クラブCA勉強会」

<1月28日(木)開催>

やさしい相続・事業承継

「遺産分割対策を考える(1)

～財産一覧を作成しよう～」

P4

お知らせ③

「平成28年度税制改正セミナー」

<2月10日(水)・3月16日(水)開催>

お知らせ④

『M&Aサミット2016』変革期にチャンスを掴む！ -Season1-

<2月17日(水)開催>

P7



「2016年の経営のキーワードは？」

今月の
テーマ

代表 **中村 亨**
Nakamura Toru



皆さん、あけましておめでとうございます。
さて、早速ですが、今年はどうな年になるのでしょうか？
「それが分かれば苦労しない」というのが本音ですが、2015年に影も形もなかったものが突然降って湧いてくることはないだろうと思いき、7つのキーワードをピックアップしました。

1. 「クラウド」

日本語の「クラウド」には、2種類「Cloud（雲）」と「Crowd（群衆）」があります。
最近よく耳にする「クラウド」は、
クラウド・コンピューティング（Cloud Computing）、
クラウドソーシング（Crowdsourcing）、
クラウドファンディング（Crowdfunding）の3つです。
これら3つの「クラウド」の普及に伴い、働き方、社員と会社の関係、資金調達の方法、オフィスの作り方、さらにはビジネスモデルや戦略にも大きく影響しそうです。

2. 「シェア」と「アイドル」

持つ経済（OWN・エコノミー）から、借りる経済（シェア・エコノミー）への流れが加速しそうです。特に、稼働率の低いものは、他に転用ができるようです。

最も代表的なのが、車と部屋です。カーシェアが流行していますが、これは、「稼働率の低さ」を活用している例となります。先日、私が米国に行くとき配車アプリのUBER（ウーバー）が流行していました。これは、車ももちろんですが、サラリーマンの余剰時間（アイドル）を活用して副業をしているケースが多いとか。

米Airbnb（エアビーアンドビー）社のサービスのようになり、部屋を貸し出す、別荘を貸す、といったサービスもごく普通のことになっていくでしょう。まだまだ、「シェア」の領域は増えると思われそうです。

3. 「人手不足」「値上げ」「商品開発」

とにかく「人手不足」ですので、普通に経営していると労働コストはあがっていく状況です。20年続いたデフレマインドを逆の方向にかじを切れるか？がポイントです。

家具大手のニトリが「値上げ」を宣言していますが、単なる「値上げ」ではなく、ひと工夫もふた工夫もしています。ニトリの銀座出店の背景には、「顧客層」を変え、「商品」自体を変える目的があるようです。「売るもの」と「売り方」さらに「対象」を変えないと「値上げ」は難しい世の中ですから、「商品開発」「サービス開発」がカギとなります。

今、規模を縮小しているのがヤマダ電機とマクドナルドですが、やはり、いったん量ではなく、質を重視する方向性を打ち出しているようです。

ヤマダ電機のライバルであるヨドバシカメラ（ヤマダ電機よりも利益率が高い）は、インバウンドと非家電の比率が大きく、インターネット（アマゾン以上の配達スピード！）をうまく取り込み、都心で接客力を鍛えています。

やはり、「売るもの」と「売り方」の違いが、競争力の源泉でしょう。

技術革新やIT化が進むことで、人手不足が解消される業界もあるでしょう。ただ、中小企業の領域ではそれを待っている余裕はないのが実情でしょう。

4. 「残存者利益」

東京大学大学院経済学研究科の伊藤元重教授が、「伸びる市場では利益を残しにくく、縮小する市場では利益を残しやすい」と講演でおっしゃっていました。

私なりに解釈すると「伸びる市場では競争が激しくマーケットシェアを取るためにコストがかかる」一方、縮小する市場では競合自体が少ない」ことだと認識しています。最先端の業界はともかく、古くからある業界では「生き残り」=「勝ち残り」の時代です。

5. 「コンプライアンス」

東芝に旭化成建材と次々に「コンプライアンス」違反が起こります。

過去にはブラック企業批判がユニクロ、ゼンショー、ワタミに集中しました。やはり企業批判が起きたら、素直に認める、反省する、改善することが大切です、この3つをやらないと世間は認めてくれないようです。予防も大事ですが、事後対応はまさに企業の命運を左右すると思われれます。

ユニクロ、ゼンショーは何とか乗り越えたようですが、ワタミはとうとう介護事業を売却してしまいました。企業ブランドが傷ついたまま回復せず、採用が困難になり、介護施設への入居率が回復しなかったことが原因のようです。

6. 「インフレ」

2014年はトマ・ピケティ氏の「21世紀の資本」に注目が集まりましたが、2015年は中国市場の混乱もあり「インフレ」は一服となりました。2016年も引き続き、「バランスシートに現金を置いておくにはリスクがある」ということは意識していただきたいです。

7. 「経営計画」

東京オリンピックまであと5年弱です。

「先進国での開催によるオリンピック景気はオリンピックイヤーの2、3年前まで」という話を聞いたことがあります。もし本当だとすると2016年は、3年計画を立てやすい最後の年となるのでしょうか。景気の基調が安定する「最後の3年」になりますので、「経営計画」の立案や実行がしやすい年になるでしょう。

皆さん、2016年もコーポレート・アドバイザーズをよろしくお願いします。

「ジュニアNISAの創設 ～ 0から19歳の未成年者が利用可能～」

平成28年4月1日より、ジュニアNISA（未成年者口座内の少額上場株式等に係る配当所得及び譲渡所得等の非課税措置）がスタートします。NISA制度は、平成26年より20歳以上を対象として始まりましたが、この制度を20歳未満の未成年者にも適用させようというのが、ジュニアNISAです。若年層の投資意識を高めるため、また、高齢者層に偏る預貯金を若年層へシフトを促すことを目的として創設されました。

■NISAとは？

通常、株式等の投資で利益をあげた場合には、利益に対して約20%の税金がかかります。しかし、NISA口座を開設すると、「年間120万円まで」非課税投資枠を設けることができます。つまり、NISA口座で購入した上場株式120万円が仮に150万円になったとしても、運用者は税金がかからないというものになります。

■NISAの現状とは？

金融庁が発表した「NISA口座の開設・利用状況調査」（平成27年6月末現在）によると、NISA総口座数は921万2,167口座、NISA総買付額（総購入額）は5兆1,936億円に達しています。この金額は、大変大きな数字となっています。例えば、ユニクロの平成27年8月期連結決算の売上高が約1兆6,817億円ですので、その約3倍以上に、また平成26年のインバウンド消費額が2兆278億円（観光庁平成27年版観光白書）ですので、その2.5倍以上になります。



■ジュニアNISAの主なポイント

| | ジュニアNISA | NISA |
|----------|-------------------------|-------------------------|
| 対象年齢 | 0～19歳 | 20歳～ |
| 年間非課税投資枠 | 80万円（5年で最大400万円） | 120万円※平成27年までは100万円 |
| 対象商品 | 上場株式、公募株式投資信託等 | |
| 投資可能期間 | 平成28年4月1日～平成35年12月31日まで | 平成26年1月1日～平成35年12月31日まで |
| 非課税期間 | 最長5年間 | |
| 払出し制限 | 18歳までは途中払出しに制限 | なし |
| 運営口座の管理 | 親権者等が代理 | 本人 |

◇ジュニアNISAの主な注意点

- 対象者は、制度の開始時点で20歳未満の者で、かつ、日本に在住している未成年者に限定されます。
- ジュニアNISAは、子供の進学や就職の資金を準備する目的で創設されたため、3月31日時点で18歳である年の前年の12月31日（例：高校3年生の12月31日）まで、払出しに制限があります。
※ジュニアNISAには、その他にも留意事項があります。実際に開始される際には、資料等をお読みの上ご判断ください。

◇まとめ

贈与税がかからない範囲での贈与は年間110万円です。ご両親や祖父母から110万円の贈与を受けた場合、その贈与の中で、ジュニアNISA口座を活用することが可能です。なお、NISAは投資ですので、元本割れ等のリスクはありますが、成長株を5年間保有するといったスタンスで活用するならば、例えば、学資保険と同じように学費を準備する目的で使うこともできますし、また、相続対策の一つにもなり得ます。ジュニアNISAをきっかけに、贈与や相続についてご家族で考えてみてはいかがでしょうか。

税理士法人コーポレート・アドバイザーズ

〈税務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 有賀 伸彦
執行役員 松井 優介



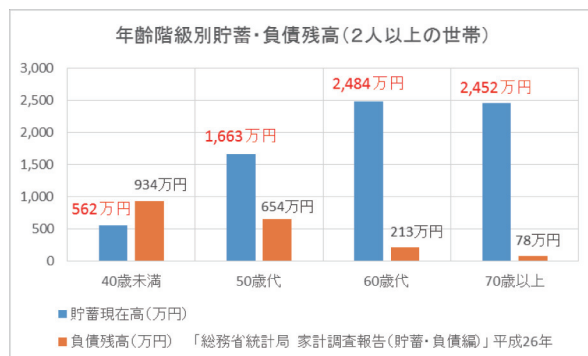
「遺産分割対策を考える(1)～財産一覧を作成しよう～」

ちょうど1年前の平成27年1月1日より相続税が改正されましたが、相続対策は大きく分けると、「遺産分割対策」「納税資金対策」「節税対策」の3つに分類できます。今回は、遺産分割対策の最初のステップとして、財産一覧について説明します。現状が分からないことには、次の手が打てません。財産一覧を作成することで、どのように財産を分けるかを検討できるようになります。

■なぜ遺産分割争いが増加傾向にあるのか？～親からの相続財産は、現役世代には大きな資産か～

総務省が発表した「家計調査報告(貯蓄・負債編)」によると、下図の通り、世帯年齢が高くなると、保有する資産も増える傾向にあります。

一方、現役世代の給与の平均は415万円(国税庁・「平成26年分民間給与実態統計調査」より)です。現役世代は、増え続ける社会保障費を払い、また住宅ローンや教育費等も捻出しなければなりません。こうした背景から、親から相続する財産は、現役世代にとっては大きな資産となる可能性があります。そのため、遺産相続争いが、裁判にまで発展する事例も増加傾向となっています。



■財産一覧を作成しよう！

遺産分割は、単に財産を分けるだけでなく、税制や法律も考慮しないと後々トラブルになる恐れがあります。円満な相続を迎えるためには、親が元気な時から子供も交えて率直に話し合う必要があるでしょう。さらに、税制等の知識も身につけていただければ、親子一丸となって対策を練ることもできます。

下記は簡単な財産一覧を書き出すフォーマットです。家族で集まる機会に、基本的な部分だけでも作成してみてはいかがでしょうか？財産一覧をもとに、だれにどの財産を分けるかを検討することが可能となります。

| ■ 預貯金 | | | | | | |
|--------|-----|------------------------|------------|--------|-------|----|
| 金融機関名 | 支店名 | 口座種類 | 口座番号 | 評価額(円) | メモ | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| ■ 土地 | | | | | | |
| 地目 | 場所 | 土地の面積(m ²) | 所有する評価額(円) | | メモ | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| ■ 生命保険 | | | | | | |
| 保険会社名 | 商品名 | 契約者 | 被保険者 | 受取人 | 金額(円) | メモ |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

◇下記の資産がある場合、注意が必要になります。

・国外に所有している不動産 ・国外の証券会社で運用している株式 ・未上場の株式 ・名義預金※

※名義預金は主に、親が子供名義の口座にお金を振り込み、子供にお金を残そうとするものです。しかし相続の際に、税務署が贈与を否認するケースもあります。そうならないためには、預金口座の名義人が通帳や印鑑を管理することが必要です。

税理士法人コーポレート・アドバイザーズ 〈遺言・相続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
豊田 章成



「企業存続に必要な3つの条件」

東京大学大学院経済学研究科 教授 伊藤 元重 氏

本日は、日々の業務から少し離れて、日本経済を俯瞰して捉えてみてください。日本企業がデフレにあえいでいたこの20年で、世界経済はもちろん、日本企業を取り巻く環境は急速な変化を続けています。企業の成長を継続させていくためには、今、“日本経済が大きな転換点”にあることを認識すべきです。そして、以下の3つの大きな変化に対応することは、企業経営のチャンスになり得ます。

- 1) 少子高齢化 ～労働市場の激変～
- 2) グローバル化 ～選択と集中 (M&Aの活用) は不可欠～
- 3) 技術革新 ～ビッグデータ、AI、IOTの活用～



【伊藤元重氏/略歴】
東京大学経済学部卒業。ロチェスター大学 Ph.D。
専門は国際経済学。小渕内閣「経済戦略会議」、森内閣「IT 戦略会議」で委員を務める。いわゆる「アームチェア・エコノミスト」ではなく、ビジネスの現場を歩き、生きた経済を理論的観点で踏まえて鋭く解き明かす、いわば「ウォーキング・エコノミスト」として知られる。
テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」コメンテーターなどメディアでも活躍中。

1) 少子高齢化 ～労働市場の激変～

日本の労働市場において、主に外食・建築・介護・医療の分野では人手不足が慢性化しています。高齢化と総人口の減少によって、日本の総人口は2014年の1年間で約25万人減っています。また、生産年齢人口(15歳から64歳の人口)は約120万人の減少となっています。企業にとっては、これにどう対応するかが一番の課題です。

労働力不足により賃金は上昇傾向にあります。企業は、人手不足を解消するために賃金を上げ、人材を確保することとなりますが、賃金を上げるには利益率を高める必要があります。年3%ずつ賃金が増える場合、それが5年続くと15%も上昇する計算となります。

向こう5年間、企業の労働生産性やサービスの付加価値を15%伸ばせない企業は淘汰される可能性があります。

つまり、企業は生き残りをかけて労働生産性を向上させることが求められます。

例えば、多くの雇用を抱える企業であるユニクロは、システムの構築やバックヤードの整備等、少ない人数で運営できる店舗づくりへの投資を進めているそうです。また、東日本大震災で津波被害が大きかった岩手県釜石市で、牡蠣や帆立の養殖などを行う水産加工業者と話をする機会がありました。そのときには「現在は100名雇用していますが、今後30名体制で運営するためには何に投資をするべきか」を真剣に検討していました。このような「省人化」という考え方は、少子高齢化に対応するためのヒントになります。

2) グローバル化 ～選択と集中 (M&Aの活用) は不可欠～

グローバル化は企業経営にどのような影響を与えるのでしょうか。経済産業省の「日本の稼ぐ力研究会」で、私は座長をしています。この研究会では、特定の業界をベンチマークにして研究をしています。

重電・エネルギー業界の研究において、日立、東芝、三菱重工と米ゼネラル・エレクトリック (GE)、独シーメンスを比較すると、GE やシーメンスは、日本企業と比べて非常に高い利益率であることが分かりました。

シーメンスは、20年程前までは総合家電メーカーとして、家電から半導体、重電等、広く事業を行っていましたが、2000年代の初めに半導体部門を米KKRに売却し、その後も構造改革を続け、a) 重電・発電・エネルギー関係 b) 産業機械・工場設備 c) CTスキャン等のメディカル関係、に絞って経営資源を集中させました。それ以降、シーメンスの技術力や業績は向上しています。

GEの伝説の経営者と呼ばれたジャック・ウェルチ氏(1981年から2001年にかけてGEの最高経営責任者を務めた)は、「選択と集中」を唱えた人物です。GEは1980年代から市場の変化に応じて事業の取捨選択を繰り返しています。グローバル化を考えた場合、「選択と集中」は必要不可欠です。日本企業は、重電、家電、メディカル、半導体、情報通信、と多くの事業を持ち非効率です。専門性・差別化されている業態のほ

うがグローバル化の中では適しています。具体的には、コンビニ業態や、専門店のニトリがそれに当てはまると思います。

また、日本人のメンタリティにも変化が現れ、国外へ挑戦する人が増え始めています。少子高齢化が進む国内向けだけでは、産業は完結しないと気づき始めているとも言えるでしょう。

中小企業のグローバル化の例

以下の2社のように独自の強みをもつ会社は、日本から出る必要はありません。また、マーケットがどこにあるかを冷静に考えてみると、色々なチャンスが存在することに気が付くはずですよ。

- ▷ 岩手県釜石市にある水産加工会社では、家業を30代や40代の若者が引き継いでいます。台湾の方は日本のブランドに信頼感を持っているようで、海産物の加工品を台湾の消費者に向けて販売し、好調に推移しているそうです。
- ▷ 広島県福山市のカイハラは、生産・質量ともに国内ナンバーワンのデニムメーカーです。紡績から染色、織布、繊維加工までを一貫生産しており、ユニクロはもちろん、イタリアのファッションブランドのヴェルサーチもカイハラの布を使ってジャケットを作ったそうで、世界的にも品質に信頼があるそうです。

3) 技術革新 ～ビッグデータ、AI、IOTの活用～

IOTとは、世の中に存在する様々なモノに通信機能を持たせ、インターネットに接続し相互に通信することにより、自動認識や自動制御、遠隔計測等を行うことです。簡単にいうと、センサーが情報を感じて、インターネットで通信をするということです。このような仕組みが普及してきている今、ビジネスが大きく変貌しないわけがありません。技術革新の波が及ぶ自動車分野では、人工知能(AI)を搭載した車の開発などが注目されています。自動車メーカーのみでなく、巨大IT企業も力を入れて開発を続けています。

かつてソニーのウォークマンは、ポータブル音楽プレーヤーの代名詞でありましたが、2001年にアップルからiPodがでてくると、それがインターネットにつながることから市場を席巻しました。日本の自動車メーカーは、ウォークマンの二の舞を演じないように、気を付けなければなりません。つまり、IOTの普及により、自動車は単なる交通の乗物となり、その結果、全ての自動車メーカーがアップルやグーグルの下請けになってしまう可能性があるのです。

多くの方が利用しているポイントカードも、顧客データや買物の履歴情報を分析することにより有効なツールとなり得ます。例えば、米大手小売のターゲットでは、利益率が高い乳幼児用品の販売を拡大させたいと考えていました。妊娠した女性は、フレグランスフリーの石鹸や鉄等のサプリメントを購入しやすいというデータをもとに、それらの購入者の買物履歴をピックアップしDMを送りました。その結果、多くの妊娠した女性に届き、乳幼児用品の販売拡大につながったそうです。このように今後、データ分析やビッグデータの活用を通して、新しい需要を掘り起こす取組みはさらに広がるものと思われれます。

市場や経済環境の変化を新しい事業の種と捉えるならば、今まで考えられなかったような分野で収益を上げることできるでしょう。そのためにも、社会環境の変化を事業展開の大きなチャンスと捉えてください。

(文責:「アングル」編集室)

「『M&Aサミット2016』変革期にチャンスを掴む! -Season1-」は、2月17日(水)ベルサール八重洲にて開催します。ゲスト講師は、西武信用金庫 理事長 落合 寛司 氏と、弁護士法人大江橋法律事務所 弁護士 本澤 順子 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

M&Aサミット2016

GO

お知らせ①「事業承継・M&A 体験談セミナー」

参加無料・事前予約制

2016年1月26日(火) 16:00～18:00 [先着30名様]

16:00-18:00 建築・設備工事会社の元創業経営者が語る! 『最良のM&A - 成功の軌跡と近況 -』
体験談語り手 建設一筋五十年 株式会社 総合建設 会長 田中 幸男 氏



会場 東京本社セミナールーム

詳細・お申込みは、Web サイトをご確認ください!

コーポレート・アドバイザーズ M&A

GO

お知らせ②「第24回クラブCA勉強会」

2016年1月28日(木) 16:00～18:30 [先着40名様]

16:00-16:50 ビジネスレビュー 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
17:00-18:30 ゲスト講演 エコノミスト/BRICs 経済研究所代表 門倉 貴史 氏
「2016年、世界経済の行方と日本企業の戦略」
～ 東京五輪後を見据えて、今、何をすべきか? ～



会場 東京本社セミナールーム

詳細・お申込みは、Web サイトをご確認ください!

参加費用 お1人様10,000円(税込)

クラブCA

GO

お知らせ③「平成28年度 税制改正セミナー」

2016年2月10日(水)・3月16日(水) 13:30～16:20 ※両日同じ内容です [先着40名様]

13:30-16:20 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
平成28年度の税制改正大綱に基づき、税目ごとにその内容を解説します。
<企業経営者、企業経理責任者・担当者向け>



会場 東京本社セミナールーム

詳細・お申込みは、Web サイトをご確認ください!

参加費用 お1人様5,000円(税込)

コーポレート・アドバイザーズ セミナー

GO

お知らせ④「『M&A サミット2016』変革期にチャンスをつかむ! -Season1-」

参加無料・事前予約制

2016年2月17日(水) 14:00～16:50 [先着150名様]

14:00-14:25 プレゼンテーション① 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
14:25-15:05 プレゼンテーション② 弁護士法人大江橋法律事務所 弁護士 本澤 順子 氏
中小企業は事業承継をどう乗り切るか?
「アベノミクスが推進する事業承継・M&A 支援策」
15:15-16:40 特別講演 西武信用金庫 理事長 落合 寛司 氏
変革期に小が大に勝つためには?
「中小企業に求められる『値下げしない経営』と『人材戦略』」
16:40-16:50 本日のまとめ



お申込み・お問い合わせ

M&A サミット運営事務局

(株)コーポレート・アドバイザーズ M&A 内

TEL 03-3224-2871

Web <http://www.co-ad.jp/summit2016>

※右記のQRコードを読み取ることで、簡単に Web サイトへアクセスできます。



問い合わせ先

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

電話 03-3224-2870

URL <http://www.co-ad.co.jp/>

東京 大阪 横浜 千葉

Eメール info@co-ad.com