

ANGLE

アングル Vol. 67

ービジネスに新しい視点(アングル)をー

1月号

P1.2 年頭のご挨拶 / 経営メモ
今月のテーマ:「2019年の経営のキーワードは？」
グループ代表 中村 亨

P3.4 税務トピックス
「所得税申告 / 確定申告前特集」
「区分記載請求書等保存方式と
適格請求書等保存方式(インボイス制度)」

P5 やさしい相続・事業承継
「生命保険 見直しに適した時期?!
～ 11年ぶりに標準生命表が改定～」

P6 M&A 成功確率向上のポイント
「人事・労務マネジメント上の必要なアプローチ」

P7 お知らせ①
M&A 成功確率向上セミナー 2019 「買い手が押さえておくべき最新トピックス」
<1月23日(水)・2月19日(火)開催>

お知らせ②
譲渡企業オーナーは知らないと損をする
「M&Aの価格形成、税金、社会保険」
<1月25日(金)・2月21日(木)開催>



謹んで新春のお慶びを申し上げます。

昨年はおかげさまで、東京本社の移転を完了することができました。皆様からは、多くのお花等をいただきまして感謝申し上げます。

気持ちを新たに社員一同、日頃のご愛顧に報いるべく努力いたしますので、倍旧のご指導ご鞭撻を賜れますようよろしくお願い申し上げます。



グループ代表
中村 亨

経営メモ ~ management memo ~

「2019年の経営のキーワードは？」

2019年はどんな年になるのでしょうか？

ご参考になればと思い、私自身の2019年の経営のキーワード候補をメモしていきます。

1. 残り物には福がある

「選択と集中」は大事なキーワードですが、ライバルが自然に減っていくような縮小・再編型の業界は「やめなければ勝ち」のような気もします。むしろライバルが増えていく最先端の業界のほうが人材が集まりやすいかもしれませんが、競争が激しいため厳しいかもしれません。

2. 準大手とか中堅がなくなるか？

再編や統合が進んでいくと「大手しか生き残れない」、そんな話をよく聞きますが、中小だって生き残れます。「特徴」、「ストーリー」、「強み」、「独特のポジショニング」。このあたりがキーワードだと思います。むしろ中途半端が良くないでしょう。その意味では、中堅とか準大手のほうが危ないかもしれません。

3. 人手不足の時代、スピードがカギ

この人手不足の時代、やはり、人材を即戦力化するだけのスピード感を持つことが大事だと思っています。教育研修のスピード、マニュアル作成などは本当に重要でしょう。

以前にテレビで見たのですが、すし職人養成の学校があるそうです。昔は10年くらいの修業期間を経て一人前になるのが普通でしたが、この学校では1年以内に一人前するそうです。一見すると、教育するのが難しいと思われる業界も、やり方次第なのかもしれません。

4. 顧客さえいれば (ピボット経営)

オリックスが「隣地を攻めて大きくなった」とビジネス誌で紹介されていました。

同社は既存事業の隣接分野に次々と進出し、独自のビジネスモデルで変化を続けてきました。新しいビジネスに挑戦することで業績を伸ばし、2018年3月期は9期連続での増益（過去最高益）を達成しています。「隣の芝生は青かった」ということなのでしょう。

オリックスの経営は、名付けて「ピボット経営」と言えるのではないのでしょうか。

バスケットのプレイ技術でいう「ピボット」です。片足を軸足に片足を回転させて周辺分野を攻めます。両足ではなく片足（これが隣接分野という意味）、というのがポイントだと思います。

それを実現するスタートは「お客様のニーズ」です。お客様との対話が大事になってくるのでしょうか。

5. 会社の老化

人手不足もあり、社員の年齢層は特に中小企業では高くなっていきます。

どうしてもベテランに頼ると会社が保守的になりますね。配置転換やチャレンジする行動を心がけないと会社も年を取ってしまいます。10年ぶりに訪問してみると、雰囲気が変わってしまい活気がなかったという会社はよくあります。

6. ライバル会社よりも怖い? 「無能なリーダー」

「戦略のミスは戦術では取り返せない」といいますが、やはり大きな方向性を間違えると致命的です。「有能なリーダーに恵まれるかどうか？」これも組織の成長を決定づける要因になります。

「内部に敵がいる」と本当に競争に勝てる気がしませんね。「リーダーに恵まれるかどうか？」が、チームや組織としての成長のテーマになるでしょう。今も昔も変わっていません。

7. 売り時も大切

オーナー企業のいわゆる「エグジット」問題。

人生100年時代ですから、「第二の人生」から逃げのために会社にしがみつくと、というのはもう難しい時代です。若いうちから「第二の人生」に打って出るという方も増えてきています。

やはり、そんなときに頼りになるのは「お金」。

「今売ったらいくらか？」つまり、売却の適切な価値を中小企業の社長は常に意識して経営する時代であるとも言えます。

8. RPA元年

RPA (Robotic Process Automation / ロボティック・プロセス・オートメーション) は、ホワイトカラーのデスクワーク（主に定型作業）を、パソコンの中にあるソフトウェア型のロボットが代行・自動化する概念です。このRPAは、あらゆる業界に必ずやってくると思います。

今後、RPAが普及・浸透することを想定しますと、人手不足は続くものの、それを解消する手段というものは、次々に出てくるのだと思います。「社長」→「幹部」→「RPA ツール」→「新卒（10年先の幹部候補）」というそれまでとは違った組織の形が、理想とされる時代が来るかもしれませんね。

「所得税申告 / 確定申告前特集」

2018年分の確定申告期間は、2019年2月18日（月）～3月15日（金）となります。今月号は、所得税申告・確定申告前に、確認しておきたい項目についてお伝えします。

■確定申告と国税の納税期間

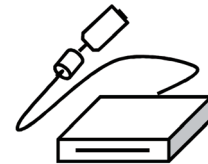
	2018年分の確定申告期間・国税納付期限
確定申告期間	2月18日（月）～3月15日（金）
所得税	3月15日（金）まで
消費税	4月1日（月）まで

■確定申告の電子化・オンライン化の促進

社会のIT化を踏まえ、確定申告においても電子化・オンライン化が進む見通しです。個人の確定申告においては、2019年1月からはスマートフォンからも申告できるようになります。ただし、事前に登録等が必要になる場合がありますので、ご準備は早めになさることをお勧めいたします。

(1)マイナンバーカード方式

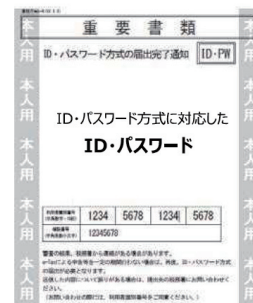
マイナンバーカードを利用して、e-Taxで申告できます。用意するものは、①マイナンバーカード②ICカードリーダーの2つとなります。



(2)ID・パスワード方式

税務署でIDとパスワードを受け取れば、自宅のパソコンやスマートフォンから申告ができます。なお、e-Taxで申告する場合、添付書類が提出不要になるものもあります。

※IDとパスワードを受け取るには、運転免許証などの本人確認書類を持参して税務署に足を運んでください。すでに手続きをされた方は、郵送でIDとパスワードが送られてきます。



■譲渡所得の申告漏れにご注意ください

東京オリンピック前の景気が良い時期ということもあり、不動産を売買された方も多いのではないのでしょうか。不動産を売買した場合は、譲渡所得として申告が必要となりますので、ご注意ください。

(1)不動産を売却した場合、確定申告を必ず行なってください

税務署は、不動産の取引について権利関係の登記情報が通知されるため、全てを把握しています。そのため売却した場合、確定申告が必要となります。

(2)マイホーム（居住用）不動産を売却した場合は

マイホーム（居住用財産）を売ったときは、所有期間の長短に関係なく譲渡所得から最高3,000万円まで控除ができる特例があります。譲渡所得が3,000万円以下の場合、特例を適用することで税金は発生しません。しかし、申告書の提出が必要ですので確定申告を行ってください。

日本クレアス税理士法人

〈確定申告については、お気軽にお問合わせください〉

お問合わせ先は ☎ **03-3593-3236**
✉ info@j-creas.com

執行役員 税理士 **有賀 伸彦**



「区分記載請求書等保存方式と適格請求書等保存方式(インボイス制度)」

2019年10月1日からの消費税の引き上げに伴い、標準税率(10%)と軽減税率(8%)の複数の税率が導入されることになっています。これらを公平・公正に適用するためには、各支出項目が軽減対象の項目なのか、そうでないのか、正確かつ明瞭に選別される必要があります。今後、区分記載請求書等保存方式(区分記載請求書)及びインボイス制度の導入が予定されています。

■区分記載請求書とインボイス制度

2019年10月1日から2023年9月30日までの間は、今までの「請求書等保存方式」を維持しつつ、区分経理に対応するための措置として「区分記載請求書等保存方式」が導入されます。また、2023年10月1日より、インボイス制度が導入される見通しです。

現行	2019年10月1日以降 区分記載請求書	2023年10月1日以降 インボイス制度																																																												
<p>請求書</p> <p>〇〇商店 御中 ■■■株式会社</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>日付</th> <th>商品名</th> <th>金額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10月分</td> <td>食品等</td> <td>× × 0,000</td> </tr> </tbody> </table> <p>御請求額 × × 0,000円</p>	日付	商品名	金額	10月分	食品等	× × 0,000	<p>請求書</p> <p>〇〇商店 御中 ■■■株式会社</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>日付</th> <th>商品名</th> <th>金額(税込)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>9/20</td> <td>消耗品A</td> <td>2,160円</td> </tr> <tr> <td>10/3</td> <td>消耗品B</td> <td>1,100円</td> </tr> <tr> <td>10/5</td> <td>食品C ※</td> <td>3,240円</td> </tr> <tr> <td>10/7</td> <td>消耗品D</td> <td>3,300円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">合計</td> <td>9,800円</td> </tr> </tbody> </table> <p>御請求額 9,800円 (旧税率 8%対象 2,160円) (新税率 10%対象 4,400円) (軽減 8%対象※ 3,240円)</p> <p>※は軽減税率対象品目</p>	日付	商品名	金額(税込)	9/20	消耗品A	2,160円	10/3	消耗品B	1,100円	10/5	食品C ※	3,240円	10/7	消耗品D	3,300円	合計		9,800円	<p>請求書</p> <p>〇〇商店 御中 ■■■株式会社</p> <p>請求書番号 ▲▲▲▲-▲▲▲▲</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>日付</th> <th>商品名</th> <th>金額(税抜)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>9/20</td> <td>消耗品A</td> <td>2,000円</td> </tr> <tr> <td>10/3</td> <td>消耗品B</td> <td>1,000円</td> </tr> <tr> <td>10/5</td> <td>食品C ※</td> <td>3,000円</td> </tr> <tr> <td>10/7</td> <td>消耗品D</td> <td>3,000円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">小計(8%)</td> <td>2,000円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">小計(8%※)</td> <td>3,000円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">小計(10%)</td> <td>4,000円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">消費税(8%)</td> <td>160円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">消費税(8%※)</td> <td>240円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">消費税(10%)</td> <td>400円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">合計</td> <td>9,800円</td> </tr> </tbody> </table> <p>※は軽減税率対象品目 事業者番号 ▲▲▲▲-▲▲▲▲</p>	日付	商品名	金額(税抜)	9/20	消耗品A	2,000円	10/3	消耗品B	1,000円	10/5	食品C ※	3,000円	10/7	消耗品D	3,000円	小計(8%)		2,000円	小計(8%※)		3,000円	小計(10%)		4,000円	消費税(8%)		160円	消費税(8%※)		240円	消費税(10%)		400円	合計		9,800円
日付	商品名	金額																																																												
10月分	食品等	× × 0,000																																																												
日付	商品名	金額(税込)																																																												
9/20	消耗品A	2,160円																																																												
10/3	消耗品B	1,100円																																																												
10/5	食品C ※	3,240円																																																												
10/7	消耗品D	3,300円																																																												
合計		9,800円																																																												
日付	商品名	金額(税抜)																																																												
9/20	消耗品A	2,000円																																																												
10/3	消耗品B	1,000円																																																												
10/5	食品C ※	3,000円																																																												
10/7	消耗品D	3,000円																																																												
小計(8%)		2,000円																																																												
小計(8%※)		3,000円																																																												
小計(10%)		4,000円																																																												
消費税(8%)		160円																																																												
消費税(8%※)		240円																																																												
消費税(10%)		400円																																																												
合計		9,800円																																																												

**最終的には
インボイス制度へ**

区分記載請求書では、商品名の包括記載や、期間の合算記載が認められています。一方、インボイス制度では、各取引別、適用税率別に表示請求をする必要があります。また、適格請求書発行事業者の登録番号(事業者番号)を記載しなければなりません。上記の黄色部分をご覧ください。

◇区分記載請求書の記載事項

- ・発行者の氏名 または 名称
- ・取引年月日
- ・取引の内容
- ・受領者の氏名 または 名称
- ・軽減税率の対象品目である旨
(「※」印等をつけることにより明記)
- ・税率ごとに区分して合計した対価の額(税込)

◇インボイス制度の記載事項

- ・適格請求書発行事業者の氏名 または 名称
- ・取引年月日
- ・取引の内容
- ・受領者の氏名 または 名称
- ・軽減税率の対象品目である旨
(「※」印等をつけることにより明記)
- ・税率ごとに区分して合計した
対価の額(税抜又は税込)及び適用税率
- ・適格請求書発行事業者の登録番号
- ・税率ごとに区分して合計した消費税額等
(消費税額及び地方消費税額の合計額)

※この記事は2018年12月5日時点の情報に基づくものです。2019年10月に予定されている消費税率引き上げが延期された場合は、上記の情報と異なる場合がございます。ご容赦ください。

日本クレアス税理士法人 <区分記載請求書等については、お気軽にお問合わせください>

お問合わせ先は ☎ **03-3593-3236**
✉ **info@j-creas.com**

マネージャー 税理士 **豊田 章成**
マネージャー 税理士 **福島 直樹**



「生命保険 見直しに適した時期?! ～ 11年ぶりに標準生命表が改定 ～」

生命保険会社が積み立てる責任準備金の計算に用いる「標準生命表」が2018年4月に改定されました。これは2007年以来11年ぶりの改定となります。今回の改定では、40歳男性の死亡率は「1,000人に1.48人→1.18人」となるなど、長寿化を反映した結果となりました。

■「生命保険」は値下げの傾向にある?!

「標準生命表」の改定により、「生命保険」は値下げの傾向にあるようです。特に、掛け捨ての死亡保障である定期保険（保険期間が一定の死亡保険）や収入保障保険（死亡時には満期まで毎月定額が支払われる死亡保険）では、いま保険を見直すと、保険料がかなりお得になる可能性があります。

ただし、死亡保障の保険料の改定時期は、各社とも他社の状況を見ながら判断しているようです。



■禁煙でさらに得する場合も

最近、禁煙をした方は、保険料がダウンする可能性があるでしょう。健康状態が改善していれば、非喫煙者健康体の保険料が適用され、保険料がお得になるケースもあります。

■終身保険や養老保険は微減

終身保険（保険期間が生涯続く死亡保険）や養老保険（保険期間が一定で満期保険金が受け取れる）は死亡保障でも貯蓄性があります。そのため、長寿化の影響は受けにくい仕組みですが、なかには値下げした会社もあるようです。



■第3分野の商品については据え置き

医療保険やがん保険など「第3分野」と呼ばれる商品では、長寿化に伴って医療機関にかかる可能性が高まります。そのため、保険金や給付金の支払いが増えるため、理論上は値上げとなります。しかし実際のところは、各社とも値上げに慎重のようです。

保険は、年齢やライフプランといったことも含めて総合的に検討したうえで加入するものです。今回の生命保険の保険料改定は、改めて自分に合った保険とは何かを考える契機として捉えることもできるでしょう。

平均余命が伸び、自分自身も長生きする可能性が高くなっています。今回、影響を受けるのは保険の金額ですが、これからの生活資金や老後資金も考えてみるきっかけとしてみてはいかがでしょうか。

弊社は『生命保険診断サービス』を無料で行っており、FP（ファイナンシャル・プランナー）がお伺いして、最適なお提案を行います。本サービスは顧問先サービスとして行いますのでお気軽にお声がけください。

日本クレアス財産サポート

〈保険・相続についてのお問い合わせはお気軽に〉

お問い合わせ先は ☎ 03-3593-3263
✉ info@j-creas.com

ファイナンシャル・プランナー 大鐘 幹也



「人事・労務マネジメント上の必要なアプローチ」

近年、多くの企業が成長戦略の一環としてM&Aを活用しています。ただ、M&A実施後に人事・労務上のトラブルが表面化し、レピュテーションリスク（信頼・評判の毀損）に発展するケースも見受けられます。そこで、再注目されているのが、M&A実施前の「人事・労務デューデリジェンス（DD）」です。今回は、「M&A成功確率向上セミナー2018『買収後を見据えて知っておくべきポイント』」より、抜粋してお伝えいたします。

■買い手に移転されるリスクの認識（労務DD）

労務DDでは、主に対象会社の労務実態を把握し労務リスクを洗い出す調査になります。労務リスクには、金銭リスク、指導リスク、訴訟リスクなど様々なリスクがあり、企業価値に直接影響を及ぼす未払い残業代や労働保険未加入問題などがあれば、マイナス要因として評価し、適正な売買価格への調整を行います。

■PMI（Post Merger Integration）を見据えた人事マネジメント上の課題分析（人事DD）

人事DDでは、M&Aのスキームやリスクフォーカスの粒度の違いにより調査項目も変わりますが、基本的にはM&A後のPMIを見据えて、人事マネジメント上の課題を抽出します。例えば、拠点の統廃合に伴い人材移管がある場合には、①M&A直後に事業継続できる人材の量と質を維持、確保できているのか、②どんな人員構成で、どれくらいの人件費で機能しているのか、③職制や役割、権限等の歪みが生じていないか等を洗い出します。もしも人事マネジメント上の課題があれば、「いつ、どのような対処・対応をすべきであるのか、あるいは、解消するのにどれくらいのコストがかかりそうなのか」など、予測可能と考えられる材料をできる限り抽出しておくことがポイントです。

将来的に統合を視野に入れている場合には、双方の人事制度や報酬水準のギャップ、企業文化の違いについても把握しておくことが肝要です。

■PMI後の人事マネジメント

PMIの狙いは、「人的パワーの維持」と「人事制度の再構築」です。環境整備や人事制度の再構築により魅力ある新体制を打ち出すことで、旧体制との決別を促し、人材流出を防ぎ、社員のモチベーション向上につながります。企業としてもより強固な体制を築くこととなりますので、ブランディングにも効果が期待できます。

このようにM&A前のDD時点で経営資源としての「ヒト」に焦点を当てることで、統合の失敗リスクを下げ、統合後のスムーズな運営が可能となります。早い段階から人事マネジメント上の課題を抽出し、PMIの展望、構想を練ることは前準備として必要なプロセスといえるでしょう。



日本クレアス社会保険労務士法人 <人事・労務マネジメントに関するご相談はお気軽に>

お問い合わせ先は ☎ 03-3593-3241
✉ info@ca-sr.com

マネージャー 社会保険労務士 中山 啓子



お知らせ① M&A 成功確率向上セミナー 2019 「買い手が押さえておくべき最新トピックス」

1月23日(水)・2月19日(火) 13:30～16:50 (受付13:00～) [定員50名様/参加無料]

M&Aは企業規模問わず経営戦略の一つとして浸透しつつあり、M&A件数は高い水準で推移しています。本セミナーでは、M&Aを成功に導くために各フェーズで買い手が押さえておくべき事項について、「戦略」「交渉」「スキーム」「税務」「人事労務」「財務会計」の6つの視点から各専門家が解説します。

13:35-14:05 **「M&Aの成否を決める戦略立案のヒント」**

グループ代表 中村 亨



14:05-14:35 **「売り手から選ばれる買い手の共通ポイント」**

企業提携第2部 部長 木下 正康



14:35-15:05 **「買収スキーム検討のヒントと株価算定のトレンド」**

執行役員 公認会計士 中原 抗三



15:20-15:50 **「最新の組織再編税制と税務トピックス」**

執行役員 税理士 中山 隆司



15:50-16:20 **「人事労務デューデリジェンスの重要性とPMI成功のヒント」**

マネージャー 社会保険労務士 中山 啓子



16:20-16:50 **「M&Aにおける財務会計上の留意点と買収後の管理ポイント」**

執行役員 公認会計士 江角 英樹



お知らせ② 譲渡企業オーナーは知らないと損をする「M&Aの価格形成、税金、社会保険」

1月25日(金)・2月21日(木) 16:00～18:00 (受付15:30～) [定員20名様/参加無料]

近年、M&Aは事業承継や事業拡大の選択肢として、ますます身近になってきました。本セミナーでは、譲渡企業オーナーが最も気になる譲渡価格の考え方のほか、知らないで損をする税金や社会保険について、M&Aアドバイザー、税理士、社会保険労務士が事例をもとにわかりやすく説明します。

16:00-16:50 **「M&Aの基礎知識と価格形成」**

企業提携第1部 部長 山内 直人



17:00-17:40 **「譲渡企業オーナーの税金」**

執行役員 税理士 中山 隆司



17:40-18:00 **「M&A後の譲渡企業オーナーの社会保険」**

マネージャー 社会保険労務士 中山 啓子



上記のセミナーの申込みはこちら

会 場 東京本社セミナールーム(東京都千代田区霞が関3丁目2番5号 霞が関ビルディング33階)

お問合わせ 電 話 0120-554-145 Eメール ma@co-ad.com

詳細・お申込みは、ウェブサイトをご確認ください!

日本クリアス セミナー

GO

お問合わせ先

日本クリアス税理士法人

日本クリアス社会保険労務士法人

株式会社コーポレート・アドバイザーズ M&A

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

東京

大阪

千葉

電話

03-3593-3235 (代表)

URL

<https://j-creas.com/>

Eメール

info@j-creas.com