

めざします。企業の繁栄と社会への貢献

"Hojin"

ほじん

新年

2016

No.691

私の経営哲学—第7回

東福岡法人会 株式会社 久原本家グループ本社

河邊 哲司

新春Specialトップ対談

池田会長×醍醐青連協会長

全国青年の集い茨城大会開催



| 年 | 頭 | 寸 | 言 |



「インバウンド消費から見る、日本の安心・安全」

全国法人会総連合会長

池田弘一

訪日外国人旅行者が着実に増えている。観光庁の「ビジット・ジャパン」が始まった2003年の訪日観光客は521万人。2014年は1341万人と、約10年間で900万人近く増えたことになる。このペースでいけば、2020年に2000万人という目標は前倒しで達成できるだろう。四季折々に趣の異なる自然、各地方の風味豊かな食文化など、ここまで揃っていれば、むしろ、これまでが少なすぎたと言える。

そうした中で、“爆買い”に代表される旺盛なインバウンド消費が日本経済にもいい影響を与えている。訪日外国人は品質が良いという理由で日本製商品を購入しており、爆買いは日本の製品が優秀であることの証左でもある。大事なことは、爆買いは急に起こったものではなく、安心・安全そして優れた品質であるという素地に、円安などの

要因が加わったものだということを、私たちは認識する必要がある。

更に言うならば、これは日本社会が安心・安全であることを表していると言える。日本中、どの店に行っても、しっかりした対応を受け、製品を購入できる。そう考えると日本社会、日本企業はもっと自信を持っていいと思うし、先達が築いてきてくれた日本ブランドを、いかに高め、魅力的にしていくかということも、私たちに課せられた使命ではないだろうか。

私たち法人会も、そういった全国の企業を支える大切な役割を担っている。日本の安心・安全、そして優れた品質のモノ、サービスを更に高め、日本の素晴らしさを世界に発信する、今まさにチャンスの時であると感じており、法人会もその一助をしていきたいと思う。

法人会の理念

法人会は税のオピニオンリーダーとして
企業の発展を支援し 地域の振興に寄与し
国と社会の繁栄に貢献する
経営者の団体である

私の経営哲学

MY MANAGEMENT PHILOSOPHY

第7回

Tetsuji Kawabe



「ものづくり」は「人づくり」

河邊 哲司

株式会社 久原本家グループ本社
代表取締役社長

Tetsuji Kawabe, President

福岡市内から車で約40分、長閑な山中にある久原本家グループ本社。元は1893年創業のしょうゆ蔵で、キャベツのうまたれが有名な「くばら」、明太子の「椒房庵」、出汁をメインに扱う「茅乃舎」の3ブランドを中心に急成長している食品メーカーだ。指揮を執

るのはアイデアとチャレンジ精神溢れる4代目の河邊哲司社長で、入社時は売上6千万、社員も僅か6名だった。そんな老舗が切り拓いたブランディングと、地方のものづくり企業が全国へ、そして世界へと進出していく力強さを生み出した彼の経営哲学とは。

Q 河邊社長が、社員の方々に常々伝えてきていることと、どうやって伝えていくのか教えてください。

A 2年前の創業120周年を機に「創業120周年宣言」というものを作り、社員一人一人に持たせています。その中にも書いてあることなのですが、私達には手間暇を惜しまず美味しいものを国内だけでなく世界へ届けよう、という想いがあります。大量生産をする訳でもなく、利益を求めて作る訳でもありません。美味しいものをお客様に喜んでほしい、企業を永続させていきたいと考えています。そのためにはお客様に寄り添うことが大切だと伝えていきます。結果がまたまた売上であって、最初からそこを



目指している訳ではないんです。

こういったことを私だけでなく、各部署の責任者もいつも社員に語っています。どこに向かっているのか、きちっと旗を立てて、言葉で繰り返し伝えます。大きい旗もあるし、時には小さい旗もあります。朝礼での唱和もします。浸透させるためには同じことを何百回何千回と言わないと駄目なんです。見方によってはある種、宗教のようですが、念仏のように繰り返し繰り返し唱えないと伝わりません。同じことを何度も何度も、根気よく根気よく自分の言葉で下におろしていく。一番駄目なのはもう何度も言っているから解っているだろうと思つて、言うのをやめることです。

Q 社長になられてから一番辛かったこと、そして嬉しかったことはなんでしょう。

A 明太子の事業で9年間赤字が続いた時、いろいろ考えに考え抜いた果てに二人の従業員に辞めてもらったことがあります。今でいう、リストラです。その後は今日まで一度もリストラはしていませんが、今振り返ってもとても辛く悲しい思い出です。

それからもう一つ、30年前、初期のメンバーが新卒で入ってくれた時に「近くにうちに新工場を作る」と約束したんですが、最初の頃はそんな力がなくて。毎年毎年、もうすぐ作る、もうすぐ……と言いつつ、工場を作れなかったことも辛

かったですね。だから、3年半前にやると新工場を作れた時は本当に嬉しかった。気が付けば、あの約束から30年も経ってしまいました。

Q 新しい事業や商品を生み出せず苦戦している企業に、新商品を生み出すコツや、中小企業や地方でもチャンスを掴む方法を教えてください。

A どんな業種にだってチャンスはあります。例えば、同業種の中でうまくいっている会社や事例はないですか？ 独創的なことも大切ですが、まずは成功事例のマネをしたらいいと思えます。椒房庵の「明太子」だって、後発商品ですからね。でも、既存と逆方向に進んでみたり、差別化すれば必ずブランド化出来ると信じてやってきました。ネーミングやパッケージ、流通方法など、製品自体の差別化以外にも差別化できる部分は沢山あります。博多っていうと、どうしても「山笠」が有名で明太子もそういうパッケージにしたくなりますよね。じゃあ、うちは和菓子みたいなお洒落なパッケージにしてみよう、とかね。お店で一番前に置いてなくてもそれを目指して買に来てくれるようなブランドにしたい、ではどうしたらいいかというと、「差別化」なんです。後発だから大変だと言われますが、実はそうでもない。入口はマネでも、差別化できている素晴らしい事例はいっぱいあります。いかにそれに気づくかどうか。そして、チャレン

ジするかどうかが大切なんです。例えば印刷業界だって大変だって言われているんですけども印刷は何か代わっているんじゃないですか？ 兄弟的な商品はなにかないのか。時代と共にすたれたものは必ず新しいものに生まれ変わっているんです。

あと、うちは9割がダイレクトマーケティング。定価で売りたいし、色んなことを考えた時に直接売ることが大事なのでこの方法にしています。地方のメーカーが流通にのせてしまおうと弾き飛ばされるのが殆ど。だから、直販にこだわります。地道に直接売ることが地方企業が生き残る唯一の道だと思っています。こんな田舎の一企業にだってチャンスはあるんです。ただ、現状維持では絶対駄目です。今日良かったことも明日には駄目で、常に進化させないと。企業は生きものです。

Q ブランディングの成功や店舗も沢山展開され、素晴らしい成長路線を描かれていらっしゃいますが、失敗されたこともあるのでしょうか。

A もちろん、失敗も沢山しています。明太子だって最初の9年間はこだわりすぎてずっと赤字でした。「明太子は大切な人に贈るのに、そんなぼつと出の名前もわからない明太子、あげられるか」って言われたことがありました。もう悔しくて悔しくて、それをバネにいつ

かはブランドにしてみせる、と一生懸命でした。

色々失敗はあって、当然やったことが百パーセント成功する訳ではありません。例えば、多大な投資をした茅乃舎のレストランは、今では予約も取りづらい状態ではありますが、相変わらず収支は厳しいままです。でも、広告宣伝と考えて継続させています。また、HiBiNaというサラダ専門店を東京・日本橋の商業施設に作りましたが、それもうまくいかず一旦退店し、戦略を練り直しているところです。ブランド発信がうまく出来なかったんです。

でもチャレンジしなければダメ。色々チャレンジして、転んでもただで起きないこと。リスクがないものなんてありません。そんなこと言っていたら何も出来ないし、私はやらないことが一番嫌いです。うちの会社では社員に色んな提案をさせていますが、会社を潰す提案以外だったら何を提案してもいいと言っています。

Q 経営に何が一番大事だとお考えでしょうか。

A 我々は「永続」が一番大事だと考えています。そのためにリーダーはきちつと旗を立てて先頭で走りながら、同時に一番後ろからもバックアップしながらはいけません。では、そのために何が大切かというと……やはり「人づくり」なんです。私は新人社員にいつも「わが家へようこそ」と言って迎えます。従業員

員は「家族」であって、会社は給料を貰うための組織ではないと伝えていきます。「人」として愛のある繋がりを持った組織であり続けたいと願っています。

Q 河邊社長が、久原本家グループが、自慢できることは何でしょうか。

A 自慢できることなど何もなくて、努力していることばかりです。ただ、新しい取引をする際にお客様が来社されると有難いことに社員の挨拶が凄く良かったと必ず言われます。実は「お結び課」という課があって、全てのセクシオンにお客様に感動してもらえたことを共有して、会社全体でマネをしようという仕組みがあります。お結び課には「感動担当」がいて、「いいことを徹底し

てマネする」、そんな研修をいつもやっています。お客様にだけでなく、毎日みえる業者の方々にも感謝の気持ちを持って接します。今日も用意した名前入りのプレートや、ウェルカムボードもそのつです。あと、とても変わった研修があるとのことですが。

Q 「感謝研修」のことでしでしょうか？

A これは新人社員が入社すると決まってやっていることなのですが、実は河邊家のお墓掃除です。朝早くから私と新人社員で掃除した後、私が色々話をするといいものです。人は両親、祖父、曾祖父……というように5代遡ると62人のご先祖様がいます。あなたたちにも同じように5代で62人のご先祖様がいて、そのたった一人でも欠けていたとしたら、あなたは生まれていないんだよ、ということを話します。だから自分のご先祖様を敬いなさい。お盆や正月に自分の実家のお墓に行つてご先祖のお陰と感謝してきなさい。そういった心を植え付けるために必ずやっているんです。

私は仕事が出来ることよりも「人として」ということを第一に考えます。「久原人」という言葉をよく使っていますが、会社を「永続」させようと考えた時、人として恥ずかしくない、心から感謝することが出来る人間であることが、まず基本だと思っています。これからの先も、ものづくりは「人づくり」ということに尽きると思っています。

COMPANY PROFILE

株式会社
久原本家グループ本社

創業	1893年
所在地	福岡県糟屋郡久山町大字猪野1442番
資本金	5,000万円
業種	醤油・たれ・味噌などの加工調味料・辛子明太子の製造、販売

<http://www.kubarahonke.com/>



代表取締役社長 河邊哲司

1951年生まれ。福岡大学商学部卒業。家業は継ぎたくなかったが、1978年久原調味料（現久原本家食品）入社。96年10月より現職。好きなスポーツは野球とサッカー。福岡ソフトバンクホークスの誘致にも尽力した。

1自然食レストランから生まれた化学調味料・保存料無添加の茅乃舎ブランド 2「お客様に寄り添う」温かいホスピタリティ 3創業者の河邊東介は久原村（現久山町）の初代村長でもあった。



なるほど!

税務コンプライアンス向上のために 自主点検チェックシート

最終回



～これまでの概要～

A先輩の異動により新しく経理担当の後任に決まったBさん。業務の引継ぎとともに自主点検チェックシートの活用方法を確認しています。

チェック体制の整備を

A先輩：チェックシートの点検項目も終盤よ。最後まで気を緩めずにね。

Bさん：次は旅費交通費ですね。うちの営業担当は出張が多いですから、うちの会社にも出張旅費規程がありますね。

A先輩：そう。旅費については、その規程に基づいた経理ができているか、定期的に点検するのよ。うちは概算で事前に出張旅費を営業に渡しているでしょう？ その旅費に長期間、未精算のままのものがないか確認するのよ。もし、渡し切りになっていたら、そのまま営業のポケットに……ということになってしまうから気を付けなと。

Bさん：年末年始を挟むと、慌ただしくなって、確認がおろそかになってしまうかもしれませんから、計画的に点検しないとイケないですね。

A先輩：会社が負担すべきものと、個人が支払うべきものは、区別するのが当然。これは、経費全般にいえることよ。

●点検項目チェック表

IV 損益関係

科目等	点検項目	点検欄	
		／	／
旅費交通費	62 実費精算又は出張旅費規程に基づき支出していますか。		
経費全般	70 支出の相手方が不明なものについては、その内容を確認しましたか。		
	72 特に飲食等を伴う支出については、①個人的に負担すべきもの、②交際費に該当するものがないか確認しましたか。		

Bさん：チェックシートの点検項目に似た記載がありますね。特に飲食に関する支出は、①個人的に負担すべきもの、②交際費に該当するものがないか、確認する必要があるのですね。

A先輩：適切な支出かどうか経理担当のレベルで確認できることは、きちんと確かめないとね。支出の相手先が不明なものは、使った担当者に内容を確認して記録しておくのよ。前に、営業担当が持ってきた領収書なんて、聞いてみたら、私的に飲みに行っ

たものだったから、厳しく注意したわ。

Bさん：そういうこともあるのですね。(先輩がかんかんに怒った姿が目には浮かぶ……)

A先輩：さて、大体、自主点検チェックシートについての説明は終了かしら。初めにも話したけれど、これは、うちの社長が内部統制面や経理面の向上のために取り入れたものよ。決算書や会社の申告書を作るのは税理士の先生にお願いできるけれど、会社の内部統制面の強化や日々の経理面の質の向上は、経営者の意識と、経理担当がどこまで目を向けるかで大きく左右されるのよ。

Bさん：税理士の先生に全部任せきりにするわけにはいかないってということですね。

A先輩：それが分かれば、合格点ね。

Bさん：でも適切に点検できるか不安です……。

A先輩：大丈夫。具体的にどう点検すればいいかは、この「自主点検ガイドブック」に書かれてあるから、心配はいらないわよ。

Bさん：あ、先輩が話されていた内容が載っていますね！ こんな参考になるものがあるのなら、最初から教えてくれれば……。

A先輩：最初からあるよりも、無い方が真剣に聞くでしょう？ ふふふ……。

Bさん：もう、先輩にはかないません……。(終)

税務コンプライアンス向上のために

企業を成長させるためには、内部統制及び経理能力の水準を向上させることが重要な要素と考えられます。企業の税務コンプライアンス向上のための取り組みとして、法人会では、「自主点検チェックシート」と「自主点検ガイドブック」を作成・配付しています。

自社の更なる成長のためにも、定期的な点検を行い、点検結果から改善方針を策定し、今後の改善につなげていきましょう。

●点検結果記入表

(月 日点検分)

点検担当者：

点検担当者記入欄		代表者記入欄
項目番号	点検結果	改善方針

全国青年の集い 茨城大会開催

第29回「法人会全国青年の集い」茨城大会が11月20日、茨城県水戸市の県立県民文化センターで開かれ、全国の青年部会員約2200名が参加した。

醍醐正明青連協会長は挨拶の中で、「租税教育活動をはじめとする青年部会活動をさらに充実するためにも部会員増強を推進していくことがなご一層重要」と述べ、全国の青年部会員に協力を求めた。

式典は、茨城県連の林太一青連協副



青年の集い茨城大会の式典で挨拶する醍醐青連協会長

会長の開会の言葉で始まり、池田弘一全法連会長が「『税』はまさに国家の礎であり、子供たちに税の大切さを理解してもらうことは、極めて有意義」と挨拶。国税庁の川嶋真課税部長、茨城県知事代理の埴秀雄知事公室長、高橋靖水戸市長の来賓祝辞のあと、各種表彰と「租税教育活動プレゼンテーション」で最優秀賞を受賞した広島南法人会（広島）の事例発表が行われた。

続いて、大和田佳典実行委員長が、茨城大会で得られた新たな気付きを全国それぞれの地域に持ち帰ることで、部会活動のさらなる強化をはかろうという思いを込め「漫遊いばらき」常世の国魁の地にて感性を研げ」をスローガンに大会宣言を行った。

大会式典に先立ち行われた、宇宙航空研究開発機構（JAXA）名誉教授、川泰宣氏の記念講演「この国とこの星と私たち『はやぶさ』からのメッセージ」では、一般参加のほか地元の小中学生約300名も参加し、宇宙のことを学ぶと同時に、将来の夢や希望について考える機会になった。

また、当日午前中に開催された部長サミットでは、「青年部会活動充実

のための部会員増強」をテーマに、全国の青年部会長が活発な討議を行った。次回、青年の集いは平成28年9月9日に北海道旭川市で開催される予定で、北海道連の中井靖青連協会長に大会旗は伝達された。

◆租税教育活動表彰 最優秀賞は広島南法人会

大会の前日19日には、県立県民文化センターで、青年部会長が参加して「租税教育活動プレゼンテーション」を実施。全国10局連代表の合計11法人会（東京局は2会）により、租税教育活動の事例発表があり、最優秀賞は広島南法人会の「アクティブ・ラーニングを活用した租税教育」が受賞。子供たちが協力し自ら進んで学ぶアクティブ・ラーニングの手法を取り入れ、税金で作られている身近なものを、ラップのリズムで楽しく伝える取り組みが高く評価された。

優秀賞は、福岡西部法人会（福岡）の「教育から共育へ」と人吉地区法人会（熊本）の「義務を果たす大人になって欲しい」という願いを込めて」が選ばれた。福岡西部法人会の事例では、

公平をテーマに、税金の徴収方法を考えるディスカッション形式の授業で価値観の多様性までを伝える取り組みを評価。人吉地区法人会は、税金の役割の理解を深めるため国税庁HPの学習ゲーム「みんなで話しあつて街を造ろう！」を素材に、電子黒板とタブレット端末を活用したICT租税教室の取り組みが、評価されたもの。

青年部会の租税教育活動は、昨年度で全国441単位のうち431会で行われており、各地の実情に応じた工夫が施され、その取り組みは地元マスコミで紹介されるなど社会的認知度も向上、地域に根差した活動として定着してきている。



最優秀賞を受賞した広島南法人会の事例発表

各政党及び省庁に

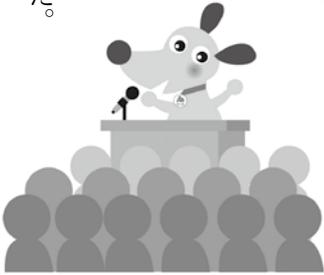
税制改正に関する提言活動を実施

平成28年度税制改正に向け、全法連は10月、11月の2か月間、自民党など各政党と省庁に対し、税制委員会の柳田道康委員長が中心になって、提言活動を行った。

政党関係では、11月6日、民主党の財務金融部門会議（前原誠司座長）における「税制改正要望等団体ヒアリング」に、11月10日は公明党財政金融部会（伊藤渉部会長）における「税制改正要望等ヒアリング」、そして11月16日は自民党の「予算・税制に関する政策懇談会（神田憲次財政・金融・証券団体会員長）」に出席。

各党に対して法人実効税率の引き下げをはじめ、消費税の単一税率の維持、事業承継税制の拡充、行政改革の断行等を強く求めた。

併せて、その他の政党、参議院の比例代表選出の国会議員に対しては提言書を送付した。



また、各省庁に対しては、財務省の岡田直樹副大臣、総務省の青木信之自治税務局長、中小企業庁の木村陽一事業環境部長等と面談し、法人会の税制改正提言への理解を求めた。

（提言活動の様子は、全法連ホームページに掲載）

このほか、県連、単位会においても、地元選出国會議員、地方自治体、議会に対して提言活動を実施した。



岡田財務副大臣(左)に提言書を手渡す柳田税制委員長

◆福利厚生制度「収入リリーフ」 「介護リリーフ」の新制度導入

全法連は、福利厚生制度の一つとして企業経営者個人の介護リスクに備えるため10月1日から「収入リリーフ」と「介護リリーフ」の取扱いを開始した（いずれも大同生命扱）。

急速な高齢化の進展とともに、介護を必要とする人（要支援認定者と要介護認定者）は年々増加の一途をたどっており、平成27年3月時点で約606万人（うち要介護認定者は約435万人）にもなる。中高年の4人に3人は「老後の健康に対して不安を感じている」といわれ、その理由に「介護が必要になること」「介護費用の負担」「家族の肉

体的・精神的な不安」などを挙げている。

全法連は、従来から主に従業員個人を対象とする介護保険（アフラック扱）を導入しているが、今回の「収入リリーフ」「介護リリーフ」は、主に企業経営者や個人事業主が対象となっている。制度取扱会社の大同生命では、加入者向けの付帯サービスとして「介護コンシェル」を提供し、介護に関する相談受付のほか、介護施設の紹介や見学手配、ケアマネージャーの紹介など無料のサービスがある。

なお、「介護コンシェル」の利用は新制度の加入者だけでなく、既に経営者大型保障制度に加入している会員企業も一部のサービスを除き、広く利用することができる。

新会員募集中！

経営は、真剣勝負。
法人会で、税の知識とネットワークを。

私のオピニオンリーダー。それが経営者の団体「法人会」です。



法人会の青年部会で活動する意義 そして新しいチャレンジ

昨年、全ての法人会が新たな公益法人や一般法人へ移行したことを機に、税制・税務を中心とした社会貢献を強化していくため、新たな「理念」が決議された。その中で、青年部会は若い力を強みに租税教育活動を中心として法人会の事業を飛躍させる重要な部分を担っているが、一方で会員減少や認知度不足などの課題があることも事実である。そんな青年部会の現状と課題克服の道を、池田会長と醍醐青連協会長、二人のリーダーが論じ合う。

醍醐 まず、法人会の現状についてお話しただけです。池田 会長になってちょうど丸3年経ちました。街の酒屋さんが非常に元気だった頃、酒屋さんは地域の有力者で、町内会や色々な役をされていたもので、中には法人会に入っているお得意さんもいたので、法人会や間税会、青色申告会という言葉は知っていましたが、実際どういものかは知りませんでした。前任の大橋会長から頼まれて、会長職を気楽に引き受けましたが、会員100万社、予算100億と聞いてびっくりしました。これだけの規模と予算金額の団体は他にはないでしょう。色々レクチャーされましたが、とにかく凄いことをやっている組織だと思っただけです。



醍醐 租税教室の話聞いたときも最初はピンと来なかつたんですが、青年の集いで発表を初めて聞いた時は感激しました。法人会は今、新しい理念のもとでさらに発展し続けなければいけないわけですが、課題の一つとして会員の減少があげられると思います。60年の

歴史があり仕組みも変わりましたが、ちよんど転換期に来ているのかもしれないね。

醍醐 会員の減少というお話が出ましたが、青年部会もまさにそこが問題だと思っっています。現在、租税教育活動を柱に活動していますが、その質と量をアップしていきたい一方で部会員数が減り、活動自体が限定されてしまっています。頑張れば頑張るほど部会員の負担になってしまふ。そんな状況も踏まえ、青年の集いの部会長サミットでは部会員増強をテーマに議論するつもりです。リーダーがいかに強い思いを持ち続けられるか、いかに新しい部会員を獲得し、その部会員を定着させていくか、とても大事だと思っっています。

池田 青年部会は親会のあとから出来たんですよ。醍醐 そうですね。法人会の中で、若手の人たちでも集まる場所を作りましょうということになりました。池田 二代目も入っているわけですね。比率はどれぐらいですか？醍醐 正確な数字はちょっと分からないのですが、全国の部会員3万人の中で、二代目、三代目の人が多いと思います。

池田弘一
全国法人会総連合会長
アサヒグループホールディングス株式会社
相談役
●
醍醐正明
全法連青年部会連絡協議会会長
醍醐倉庫株式会社 代表取締役社長



す。あと、若い経営者さんには、まずは青年部会に入りませんかというアプローチがいいんじゃないかなと。親会は大変なイメージがあるけど、同じ世代でワイワイ楽しくやってる青年部会にまず来てみないか、ということなら誘いやすいと思うんです。

それから、単位会の青年部会はそんなに大勢の組織ではないですよ。だから、活動してもらっている方々にはかなりご負担をかけているんじゃないかと思うんです。租税教室にしろボランティアにしろ、相当なエネルギーと時間を注がないとできないはず。だから、あれもこれもじゃなく、会員のニーズに合わせた活動に集中するようになった方がいいのかなと思ったりしています。

醍醐 確かに単位会によって温度差があつて、凄く頑張つてるところや逆にそこまでやらなくてもいいんじゃない

か、というところもあります。

池田 頑張っているところを増やすのが一番手取り早くて、底上げはなかなか難しい。営業成績もそうで、誰か一人がトップを走るから他の営業マンも頑張ろうとする。その結果、平均が上がる。親会でも青年部会でも、たつた一つじゃ困るけれど割ぐらいの部会がもの凄く実績を上げてくれると、じゃあ俺たちも、となるかもしれません。

法人会の認知度について

醍醐 法人会は素晴らしい活動を沢山行っているにもかかわらず知名度があまりに低いと感じています。友人に話しても「え、何？ 法人会って」って言われます。親会なら全国80万社、ちよつと前まで100万社もあつて凄

い存在感と規模なのに、あまりに知られていない。会員増強にはまず知名度を上げていかないと。キツザニアはよくメディアに取り上げられますが、他の租税教育や社会貢献活動だつてニュースソースとしては価値があるはず。意識してメディアに取り上げてもらえるよう働きかけたり、SNSの有効利用など、今以上に意識してやつていきたいと思つています。

池田 その通りですね。私も、自分の力不足だと思うんですが本当に知名度がない。経済人と話しても知つているのはよくて1割。「え？ 商工会じゃ

ないの？」と言われるのが9割。国税庁が監督官庁だったことでオーバープレゼンテーションを自粛した経緯があるからかもしれません。公益になってから、逆にそこから正式に離れた不安感も多少お持ちだと思つんですが、今のところは国税庁や国税局、税務署とも以前と変わらない関係だし、知名度のアップについては今後、ちゃんと考えないといけないですね。

租税教育への取り組み

醍醐 うちの雪谷法人会では租税教室が今、凄く活発なんです。何故かというと、教師だった人が家業を継いで法人会の会員になったんですが、彼が租税教育に力を入れてくれていて。話し方や子供たちの興味の引き方など、指導要領に合わせて実践してくれているので子供たちの食いつきが全然違うんです。青年部会全体でそういうノウハウを共有出来たらいいのかもしれないですね。

池田 それは文科省の指導要領に働きかけるとか、うまく広報出来るといいですね。あと、税つていうのはどうもまだ年貢みたいに取り上げられているイメージが強い。本当は、これだけ払うからこういうことをしてくださいとか、こういう事業をやるからお金をくださいいねつていう、フィフティフィフティの関係なのに、どうもワンウェイのように誤解されている。そうじゃな

いつていうことを子どもたちに教えることは物凄く大切で、それをやっている現状をもつとPR出来ると思います。事実、こんなに真剣にやっていると、他にはないと思つています。**醍醐** そうですね、租税教育を法人会のように活発にやっていると他にはないようですね。ただ、学校の先生の中にも、あまり積極的でない人もいますよ。

いろいろな人との出会いが法人会の最大のメリット

池田 まずは、これだけの会員がいて、こういう（租税教育）活動をやっていくことを、きちんと広報していかないと駄目ですね。
池田 法人会はいろいろな人たちがたくさん集まつていてというメリットをもつと前面に出すべきだと思つてますよ。私は社長になるまで仕事上ではビール事業に関係している人以外、ほとんど知らなかったんです。取締役になった頃、経営者からももう少し様々な会社の人とつき合つて話を聞くようになりましたが、そんな時間はとてもないわけですね。自分が社長になった最初の頃も全然時間はなかったけど、後半はいろんな人につき合うことが増えていつて、幅広い話を聞くことが出来ました。皆、業界が違うから他の人の話は新鮮なわけです。ビールを売り込むのは具

体的にはどういふことかなど、皆興味津々だったし、逆にトヨタの張さんがアメリカで工場を立ち上げたときの苦話なんか聞くと、すごく新鮮に感じられましたね。若いとき、自分の商売を離れてそういう色々なことを知ることは非常に貴重だと思うんですよ。

醍醐 私も三代目で、父が単位の親会の副会長だったんですが、最初はちよつとうさんくさい団体だなと思ってました。だから、減多に行かなかつたんですけど、ある時、よく話しかけてくれる人がいて、それをきっかけに面白いと感じ始め、いつの間にかはまっていきました。知らない業界の人と話せることが何より魅力です。

池田 新しく入ってきた人を、どうフォローするかも大事ですよ。最初の半年ぐらいでいいところに入ったなと感じてもらうことが大事です。

醍醐 知らないところに来て誰とも話さないで帰っちゃったら、もう二度と来ないですからね。これだけ知らない業界の色々な人達がいるのにもつたないと思います。

会員増強と、 もう一つの新しいチャレンジ

醍醐 実は、青連協会長をやらせていただく2年間で、新しくやるうとして活動があります。一つは先ほどの会員増強、もう一つは税の「出」の部



分についてです。法人会は今まで税知識の普及と納税意識の高揚を中心をやってきましたが、それってどちらかというと税の「入り」の部分でした。税のオピニオンリーダーたる経営者の団体としては、出の部分についてもこうだと提言できるようにしていくべきではないかと思っています。親会は税制委員会で検討したこともあるようですが、なかなか話しくかつたと思うんです。でも、我々青年部会ってまだ怖いもの知らずですので、若い世代から見た税の使い方について提言できるようにしたいと思っています。最初の1年は林前国税庁長官や、財務省主計局の調査課長の方に社会保障制度全

般についてのお話をさせていただくなど勉強をしているところです。

池田 これは大事ですね。日本は省庁別に予算が立てられますが、予算規模では、厚労省・総務省・国交省・文科省の順だと思います。この仕組みにメスを入れない限りは、出の部分がなかなか改革できない。入りの部分は結局、出の部分とのバスターだから、なかなか難しいと思うんです。

つまり、日本の税収を図るという意味では間接税を増やしていくことしかないんだろうと思います。だから、そのためのインフラをどう作っていくかが今、我々法人会が言ってる法人税の減税ということで、要するに競争上不

利にならない税制にした上で、間接税にウエイトをかけていかなければいけない。逆に、国民にとってみれば現役世代が負担するという社会保障の仕組みを変えない限りは、もう駄目だろうと思っています。でも、青年部会がやるとしたら、まずあまり大きな提言ではなくて、何かテーマを絞った一番身近な税の使い方についてメスを入れた方がいいかもしれません。

醍醐 ぜひ、次の会長にも引き継いで、青年部としての提言を出し続けていけるように出来ればと思います。では、最後に全国の青年部会員にメッセージをお願いいたします。

池田 いつも青年部会員の皆さんには熱心に活動していただき、全法連の会長として大変感謝しています。

租税教育活動に代表されるような活動にも非常に感銘を受け、皆さんの熱意を感じております。今、親会として新しい行動理念を決めて、皆さんもその下でやっていたいただいています。活動を活性化するのはやはり、会の組織をきちんとすることであり、会を思っています。親会では会員増強を一つの大きなテーマにしていますが、青年部会がますます活発になるということが、イコール親会の活動になると私は思っています。ぜひ、皆さんの力を合わせて、ますます法人会を活発にしてください。ことを期待しています。



税を考える週間に 第21回税金ウルトラクイズ

【青森】 青森法人会
青年部会は11月7日、
青森税務署の協力に
よりショッピングセ
ンター・サンロード

青森で、第21回「税金ウルトラクイズ」
を開催した。子供たちに税金を楽しみ
ながら身近に感じてもらう「税を考え
る週間」の一環事業として毎年行っ
ており、小学5、6年生62人が参加、保
護者や買物客を含め100人近くが観



覧した。本戦に参加するための税金テ
ストに臨んだ後、予選ブロックに進出
した上位16チームはステージ上で税に
関する3択問題に挑戦。予選ブロッ
クを勝ち抜いた4チームが早押し形式の
決勝戦に進んだ。第1問はスペシャ
ルゲストの青森税務署宮本署長が出題、
またマイナンバー制度に関する問題で
は、いち早く解答権を得たチームが個
人番号の桁数を言い当てるシーンに会
場も大興奮。優勝者にはユニバーサル
スタジオジャパンワンデイスタジオリ
スの目録と旅行券が贈呈され、今年も
盛会に終了した。

社団化30周年記念 村田兆治氏講演会

【二本松】 二本松法人会（福島）研修
委員会は11月13日、二本松御苑におい
て同法人会社団化30周年記念事業とし
て、村田兆治氏を講師に迎え「人生先
発完投 限界への挑戦」継続は力なり
」と題し市民講演会を開催。会員と
一般市民約130人が聴講した。

1967年、ドラフト1位指名で東
京オリオンズに入団した村田氏は、



「マサカリ投法」を編み出しエースと
して活躍。82年に右肘を痛め再起不能
と言われたが、翌年渡米、日本人選手
として初めて右肘にメスを入れる手術
の後、血の滲むようなリハビリを乗り
越え85年、復活。シーズン初登板から
3週連続日曜日に完投勝ちし「サン
デー兆治」の異名を取る。90年10月に
は西武戦で完投勝利を収め、40歳投手
として史上2人目41年ぶりの2桁勝利、
23年間で215勝、最優秀防御率をは
じめ数々のタイトルを獲得した。

現在は野球評論家として活動しつつ、
92年から「豪腕・村田兆治、島を行く」
として全国の有人離島で野球教室など
を通じて離島の人々とふれあい、島お

こしにも尽力。勝ち数と同じ215以
上の島回りを目標とした「マサカリ基
金」を設立し、野球教室や講演等の
ギャラで野球用品の贈与、野球観戦の
招待をライフワークとしている。

講演会では、最終目標だった全国離
島少年野球大会が08年7月「国土交通
大臣杯第1回大会」として東京都大島
町で実現したこと、独特の投法で投げ
抜いた野球と人生を重ね合わせ、「ピ
ンチの時に流れを引き戻すのがエース
の仕事。大きく振りかぶって真つ向か
ら勝負。自分でこうしたいという目標
を立て挑戦してほしい」と、自身の野
球人生に重ね合わせ熱く語った。

どまんなかフェスタ佐野 クイズ大会を開催

【佐野】 佐野法人会（栃木）では、11
月1日のどまんなかフェスタ佐野20
15に出展し『税金クイズ大会』を開
催した。佐野市内に日本列島のどま
んなかがあることに因んだイベント
で、毎年11月上旬に市内北部の田沼グ
リーンスポーツセンターで行われる秋
の収穫祭。今年は4万2千人の来場者
で賑い、地元企業や各種団体の95ブ
ースには、佐野ラーメンやイモフライ、
大根そば、地酒、しんこうまんじゅう、
採れたて野菜など、名産品や特産品が
並んだ。中央のステージでは、和太鼓



や各種ダンス、健康体操なども披露された。

同法人会は、市内税務関係団体との共催で毎年クイズ大会を行っており今年は7回目。佐野税務署長、栃木県税事務所長、佐野市税務課長が紹介され、主催者を代表して藤波会長が挨拶した。国税、県税、市税の問題に○×で解答する勝ち抜き戦では、税務署長などの役員が解答を説明。予め配布された○×シートを持って起立した老若男女約100人の参加者の中から、勝ち残った10人には記念品が贈呈された。

また、税務団体のブースでは、税に関する作文やポスターコンクール入賞作品の展示、税に関する標語や絵はが

きコンクール作品の絵柄入りポケットティッシュ、税に関するパンフレットなどを配布。税知識の普及、納税意識の高揚に資する事業の推進と、「税を考える週間」にふさわしいイベントとして会場を盛り上げた。

PTAからの要請で パソコン税金クイズ

〔八王子〕 9月26日、市立橋原小学校PTAの依頼を受け、八王子法人会（東京）はノートパソコン10台を用意して、同会オリジナルのパソコン税金クイズを実施した。クイズは、小学3年生以下、小学4年生、中学生、高校



生・大人向けの3種類、各5〜6問で構成され、「買物をした時に払う税金を消費税という」など初歩的な問題に対しての興味、関心を持ってもらおうという租税教育の目的を果たす貴重な機会となっている。八王子市教育委員会の坂倉教育長も視察する中、保護者のほか、校長先生をはじめとする先生方も含め、2時間で300人超が挑戦。同法人会では他にもPTAからのイベント出展要請を受けており、年度内で合計1500人程度の参加を見込んでいる。

和太鼓コンサートで

地域の振興と街づくり

〔玉川〕 玉川法人会（東京）青年部会が中心となり主催する和太鼓コンサート「太鼓でむすぶ地域の絆」は、玉川ロータリークラブ協賛、世田谷区教育委員会の後援で毎秋開催しており今年で6回目。玉川地区の振興と地域街づくりの一環として、和太鼓の生演奏を楽しむながら地域交流を深め活性化を図る目的と、東日本大震災の復興支援募金や青少年育成のための募金活動も推進している。今年も開演1時間前から開場を待つ長蛇の列ができ450席もまたたく間に満席になる盛況振り、地の底から響き渡る生演奏の迫力に



観客は圧倒されていた。玉川区民会館ホールで行われるこの会は例年地元の人々からも好評で、今後も継続していきたいとしている。

東部ブロック寄席

〔松戸〕 高塚・大橋、紙敷、河原塚、和名ヶ谷・総台の4支部で構成されている松戸法人会（千葉）東部ブロックは、会員交流と地域貢献を目的に10月29日、東部ブロック寄席を開催した。受付開始前から会場の割烹しの田にはたくさんの人たちが訪れ、食事を楽しんだり旧交を温めたり和やかな雰囲気。開演時には100人を超える観客

で席が埋まり、加藤会長の洒脱な挨拶でスタートした。

トップバッターは地元紙敷出身の雷門小助六師匠。地元ならではの話を盛り込んだ前ふりでつかみ、演目「お見立て」を面白おかしく熱演し、かつぱれ踊りも披露。日頃から応援していると言う観客からは上手くなっているネとの声も。2番手の春風亭正朝師匠も艶のある大人向けの前ふりで大いに笑わせた後、演目の「宗論」を若者にも分かる現代風アレンジで演じ、笑いの渦に引き込んだ。ト리는人気番組「笑点」でおなじみ三遊亭小遊三師匠。サービスマン精神旺盛に、番組の裏話を洒落とユーモアに包んで語り、笑いが途



切れる事なく演目「長命」へ。手と手が触れ合う、目と目が合う……「(妻の顔を見て)おりゃあ長生きだ」の下げまであつという間で、三者三様の話芸を十二分に堪能した会となった。

県内全域で会員特典

『法人会メリットカード』

【静岡県連】 静岡県連では、法人会会員のメリット拡充策の一つとして、9月から『法人会メリットカード』の取扱いを開始した。これは、25年度に伊豆下田法人会が自会会員のために始めたもので、対象地域を県内全域に広げ併せてカード機能をバージョンアップさせて、県下13単位の会員に向け6万枚を発行したものの。

具体的には、会員の中から特約店を募集し会員向け特典を提供してもらい、県連の専用ブログ「eしずおか『法人会メリットカード』」で周知する。各会員はカード裏面のQRコードを読み取り特約店の会員向け特典情報のブログにアクセスして利用可能な特約店を確認でき、特約店利用時にカードを提示して特典を享受する。各法人会のエリアを超えて県内全域の特約店で利用することが可能となっている。一方、特約店側は割引等で利益は減っても売り上げ増加とCM効果が得られる。会員同士の交流にも、また新規会員



の勧奨・退会防止やさらには地域経済の活性化を目指すものとしても定着。掲載情報の件数も増えブログへのアクセス数も伸びており、取扱いの強化を図っている。

地域の警察署と連携し 街頭防犯カメラを設置

【小倉】 小倉法人会（福岡）は社会貢献活動の一環として10月15日、小倉北警察署、小倉南警察署との三者で北九州市小倉北区・小倉南区の『安全・安心な防犯環境づくりに関する協定』を締結した。これは、同市の人口10万人

あたりの刑法犯認知件数が、全国20の政令指定都市の中で9番目（2014年実績）に多い事を受け、その削減に向け法人会として協力できる事業を検討し決定したもの。今年度から3年間で、両警察署が犯罪防止に効果的な場所を選定し、毎年10台計30台の「街頭防犯カメラ」設置を推進する。協定書調印式には地元TV局や新聞各社が訪れ、社会貢献活動の認知度を高める広報にもなった。北九州市の犯罪件数を減らすことで安全・安心な街として国内外からの訪問者も増え、市の活性化にもつながると期待している。



課題多い「介護離職ゼロ」 介護人材の確保策が左右

M・K

安倍晋三首相が「介護離職ゼロ」を打ち出した。いまや年間10万もの人が家族の介護を理由に仕事を辞めている。高齢化が進めば離職者はさらに増え、社会全体に大きな影響を及ぼすとの懸念だ。だが、その方策として首相が掲げた介護施設の整備はハードルが高い。介護人材の不足も深刻で、どこまで有効な政策を打てるかは見通せていない。

安倍首相が危機感を募らせるのは高齢化が進み、「団塊ジュニア世代」に大量離職の可能性が出て来たためだ。日本経済への影響だけでなく、企業にとってもベテラン社員が突然いなくなれば大きな痛手である。

首相の方針を踏まえ、厚生労働省は介護休業給付金を増額することを決めた。介護者1人につき最長93日まで休業を取得できるが、所得を保障する給付金は現行では賃金の40%しか受け取れない。

これを育児休業と同じ67%まで引き上げ、取得しやすくしようというのだ。さらに原則1回となっている取得ルールも改め、複数回に分割できるようにする。厚生省は来年の通常国会での法改正を目指しており、

相談窓口や高齢者の見守り態勢も強化する考えだ。

施設的大幅増設なら矛盾も

だが、こうした取り組みは即効性には難がある。そこで浮上したのが、介護施設の増設だ。安倍首相は記者会見で「都市部は圧倒的に施設が足りない。十分な在宅支援が難しい地域もある」と大幅増を示唆した。

身の回りのことが自分1人で出来ないのに自宅で暮らす「要介護3以上」の人は約15万人に上る。こうした人の受け入れ先として特別養護老人ホーム（特養）を整え、家族の負担を軽減しようというのだ。

だが、政府は「施設」から「在宅」へのシフトを図ってきた経緯がある。

特養への入所基準を「原則、要介護3以上」に絞り込み、24時間の巡回サービスを受けられる「地域包括ケアシステム」の普及を急いでいる。もし、施設的大幅増設となればこうした政策との矛盾が生じる。

そもそも、政府が在宅シフトに踏み切ったのは、地価の高い大都市部での用地確保が困難であることが理由の1つだ。首相の方針を受けて、厚生省は受け皿を6万人分増やすことを決め、国有地の格安貸し出しや借りた建物での運営を認める対策をまとめた。だが、東京圏の高齢者数は激増すると予想されている。結局は焼け石に水になりかねない。

施設整備の拡充は、介護財政の厳しさからいっても簡単ではない。政府が「在宅シフト」を推進する真の目的は、伸び続ける介護費用の抑制だ。もし、高コストの特養入所者を大幅に増やすことになれば、介護保険料の引き上げや増税などの国民負担も大きくならざるを得ない。

一方で、厚生省は「介護離職ゼロ」

方針が出される前に、「2025年までに特養受入れを20万人分増やす」という計画を立てていた。このため、当面、この計画の確実な実行に力を入れることになりそうだ。

介護職員の待遇改善が急務

もう一つ、政府が力を入れようとしているのが、介護人材の確保だ。2025年度には38万人足りなくなるとの推計もある。人手不足を解消できなければ在宅も施設も十分なサービスを提供できず、介護離職者を増やす要因となる。

そこで、政府は介護職員が将来の人生設計をできるように、キャリアアップ制度の充実や待遇改善を検討しているが、ここでも立ちはだかるのは財源の壁だ。前回の介護報酬改定ではむしろ引き下げられた。

介護人手不足解消に向けて、安倍政権は大胆な予算確保に踏み切ることもできるのか。首相の決断の行方が、巡り巡って「介護離職ゼロ」の実現を大きく左右しそうだ。

アベノミクス、つまり異次元の金融緩和、公共事業の大盤振る舞い、規制緩和という「3本の矢」が始まって、今年4年目に入ります。異次元の金融緩和の結果、円安が進み、輸出企業の業績回復、将来期待からの株価の上昇が生じ、長く続いたデフレ経済から「景色が変わった」ことは事実です。

しかし、いまだデフレ経済からの脱却にはいたっていません。中国をはじめとする新興国経済の変調、伸び悩み賃金や円安もたらした輸入物価の高騰による消費マインドの変化などが消費の伸び悩みにつながりました。

当初期待した、円安メリットを受け、輸出企業業績の改善が、他の業種や地方経済に徐々に波及していくというトリクルダウン現象は、ほとんど生じていません。背景には、わが国経済を取り巻く不確実性が払しょくされていないので、好調な企業利益が、投資や賃上げなどに向かわず、内部に留保されたままになっているという状況があります。

GDP（国内総生産）の伸びを見ると、安倍総理就任以降の11四半期のうち前期比プラスとなったのは6四半期で、5四半期はマイナス成長でした。現在のわが国経済は、踊り場の状況にあるといえます。

また金融政策も、日銀が約束した2

年で年率2%のインフレターゲットが達成できないまま、日銀の国債購入が限界に近付きつつあります。

このような状況下で、昨年秋口に、GDPを名目で600兆円に引き上げる、出生率を1.8まで回復させる、介護離職をゼロにすることを目標に掲げた「新3本の矢」が公表され、「一億

アベノミクス 4年目は実行の年

中央大学法科大学院教授・東京財団上席研究員 森信茂樹

総活躍社会」を目指して議論が始まりました。

これは、これまでの成長一本やりの政策から、社会保障という所得分配面に政策の舵を切らざるを得なかったという、「アベノミクスの政策転換」を表すものといえます。

とどまるところを知らない少子・高

齢化の進展、非正規雇用の増大による賃金の伸び悩み、それらを背景にした所得・資産格差の拡大、これらは成長一本やりの「3本の矢」では解決できないということですが、ではどうすべきか、筆者の考え方を述べてみましょう。

国は、少子化対策こそ国家の最重要

税論

うなれば、国の借金を外国に求めることになり、金利の急騰は避けられませんが、

そこで、財政規律を守るという観点から、経済の底が抜けない限り、17年4月の消費税率10%への引上げを早くコミットすることが必要です。併せて、子育てを中心とする社会保障のあらゆる具体策の実行を行う。こうすれば、女性労働力の増加も期待でき、国民の財布のひもも締まらず、子育て世代を中心とした将来不安を少なくすることにつながります。

課題と位置付けて、あらゆる政策を総動員すべきです。そのためには財源が必要となります。わが国はGDPの2倍の借金を抱えており、今は日銀が国の借金の肩代わりをし続けているので問題は表面化しませんが、数年内には、わが国の国債発行残高が民間貯蓄残高を超える日が確実にやってきます。そ

もうひとつ、わが国の所得格差が拡大していますが、その原因は非正規雇用（ワーキングプア層）の増加にあります。欧米では、このようなワーキングプア層への対策として、一定の所得に達するまで、勤労を条件に、給付付き税額控除という制度が導入され、金銭面で支援をしています。この政策の導入を目指す必要があります。そのため、様々な所得控除を税額控除に変えて低所得者層に有利な制度に改めること、将来的には給付付き税額控除にしていくこと、このような所得税改革が必要不可欠ではないでしょうか。昨年11月に公表された政府税制調査会の報告書には、「若年層・低所得者層への配慮から所得控除方式の見直しを検討」と記されました。

贈与の課税特例と遺留分請求権

Q

会社経営者ですが、後継者を予定している長男に株式を贈与し、相続時精算課税制度を利用する予定です。この場合、その株価が上昇すると、他の兄弟（二男、三男がいます）の遺留分を増加させ、長男が苦しむことになるかと聞きましたが、本当でしょうか？

品川 芳宣
筑波大学名誉教授

遺留分請求権の増加には民法特例の適用で対応

A

ご質問のように、会社経営者が、後継者を早めに選定し、その後継者に経営に必要な株式を贈与することはよくあることです。

そのため、その贈与時に、税法の特例規定である相続時精算課税制度（2500万円まで無税、それ以上20%課税、相続時精算）や非上場株式の納税猶予制度（発行済株式の3分の2までに対応する税額を猶予）を利用することが考えられます。そして、これらの課税特例を利用した場合には、税法上は、その贈与の時の財産の時価によって、相続税の精算課税を行うこととしています。

他方、民法では、兄弟姉妹以外の相続人に対しては、一定額の遺留分を請求することが認められます。ご質問のように、将来、後継者の長男と二男及び三男が相続人になるときは、二男及び三男の方は、最低法定相続分の2分の1を遺留分として請求することができます。

この場合、遺留分請求の基礎財産（相続財産）には、原則として、被相続人が生前相続人に贈与した財産も含まれることになり、しかも、その贈与財産の時価は、相続時の時価に引き直して計算されることになっています。そうすると、ご質問のように、長男が後継者となって株式の贈与を受け課税の特例を受けた場合に、その後、長男が経営に精励して業績を上げて株価が上昇した頃に相続が発生すると、そ

の上昇した株価相当額が他の兄弟の遺留分請求の対象になります。長男にとつては、いわば兄弟の遺留分を増加させるために会社を盛り立て、その結果、遺産分割に苦慮することにもなってしまう。

そのため、このような遺留分制度が中小企業の事業承継の弊害になるということで、平成20年に成立した「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律」では、民法上の遺留分について特例を設けることにしました。

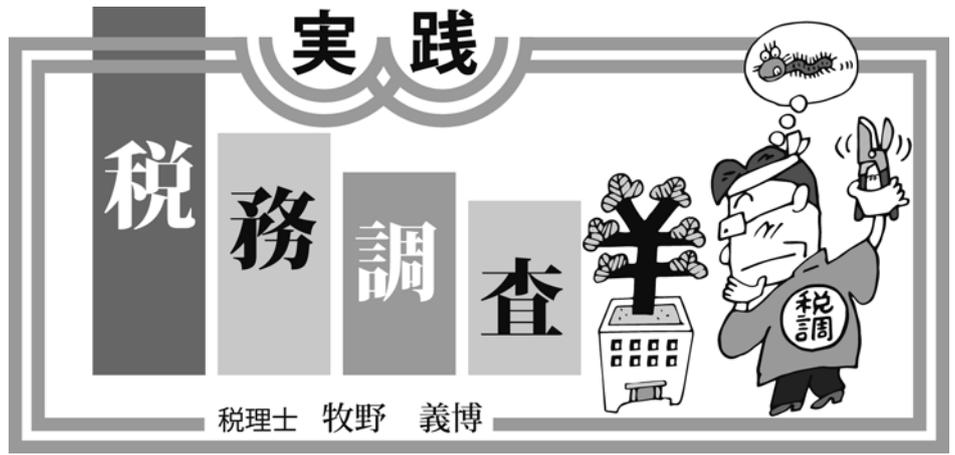
その特例の一つは、事業承継のために贈与した株式については、遺留分の対象から除外するというものです（除外合意）。もう一つは、除外はしないけれども、贈与した株式の時価を固定して贈与後の株価上昇分は遺留分の対象にしないというものです（固定合意）。

このような民法特例は、贈与株式の除外等について、関係者（贈与者とその推定相続人）間で合意し、経済産業大臣の認可と家庭裁判所の許可を得る必要があります。

この場合、特に問題となるのが、固定合意における株価（時価）の評価方法です。その評価が高すぎれば後継者にとつて有利になり、低すぎれば他の兄弟にとつて有利になります。そこで、前述の経営承継円滑化法では、民法特例の対象となる株式の「相当な価額」について、税理士、公認会計士又は弁護士によって証明させることにしています。

しかし、対象となる株式は、非上場株式ですので、その「相当な価額」を算定（評価）することは困難なことです。課税の実務では、相続税等についての財産評価基本通達に定める評価方法によつて評価されていますが、その評価額が「相当な価額」に相当すると、一概には言えないところですので、別の評価方法も必要です。

そこで、中小企業庁では、「経営承継法における非上場株式等評価ガイドライン」を定めていますので、そのガイドラインに拠つて「相当な価額」を評価することが望まれています。いずれにしても、このような民法特例の適用については、税理士等の専門家に相談する必要があるでしょう。



人材の引抜料や支度金の経理処理

です。契約金だけでなく、支度金、引抜料等、名目のいかんにかかわらず支出の効果が1年以上に渡る費用についても「契約金等」に含まれます。

法人税法施行令第14第1項6号に「自己が便益を受けるために支出する費用等のうち、支出の効果がその支出の日以後1年以上に及ぶもの」は税務上「繰延資産」とされているのです。

調査官は、ここ数年事業規模が拡大したIT会社で、販売費一般管理費も大幅に増加していることから実地調査に着手しました。

プロスポーツ選手等や自由業者ではなく、一般の社員や役員へのヘッドハンティングに支払った引抜料等について、調査官は会社の経理処理を聞いています。

調査官 システムエンジニアやプログラマーの中途採用に当たり、いわゆる他社からの引抜料や支度金を多額に支払っていますね。

担当者 はい。事業規模の拡大に伴い優秀なシステムエンジニアやプログラマー獲得のために出費がかさみました。
調査官 会社経理はどのようにされましたか。

担当者 雑費として一時の損金としま

した。

調査官 引抜料や支度金の計算根拠はありますか。

担当者 一律30万円を支給しています。
調査官 定着率はどうですか。

担当者 この業界は優秀な人間ほど定着率が悪いので悩ましい問題です。何か問題でもありませんか。

調査官 支度金等は雇用契約の期間にわたり効果が及ぶものと考えられますから、繰延資産として本来処理すべきものです。しかし、法人税基本通達8-1-12の注意書によると、セールスマン、ホステス等の引抜料や支度金は、その支出した日の属する事業年度の損金額に算入することができると規定しています。

担当者 結論はどうなのですか。
調査官 支出額が少額であり、また、プロスポーツ選手等に比べ拘束力が弱く費用効果も長期とは限りませんので、会社経理のとおりで結構です。

ところで、役員のヘッドハンティングに支払った費用が500万円と多額ですが、契約期間は何年ですか。

担当者 2年契約です。

調査官 経理処理はどのようにされましたか。

担当者 先ほどと同様に雑費としています。
調査官 この場合には、効果の及ぶ期間が2年と明確ですので「繰延資産」となり、償却期間は契約期間となるので2年となります。

担当者 仮に契約期間が定められていない場合はどうなりますか。
調査官 定めがない場合には、償却期間は3年となります。

担当者 わかりました。すぐに修正申告をします。



イラスト 渡辺 正義

プロスポーツ選手等との契約金等や映画俳優、歌手、モデル等の自由職業者との専属契約をするための費用は、契約期間が1年以上の場合には「繰延資産」として取り扱われます。

これは、その支出の効果が契約期間満了まで継続され続けますので、一時の費用ではなく「繰延資産」となるの



「江戸の三ない主義」

大谷 克弥

医療ジャーナリスト

「悩まない」など

庶民の生活術が今もお手本に

まず字句の説明をすると、「江戸」は江戸時代中期以降の東京。「三ない」は、「一つ」(物を)「持たない」、「二つ」(出世しない)、「三つ」(悩まない)ということ。漫画家、エッセイストで、江戸の文化や風俗の研究者でもあった杉浦日向子さんが、テレビでの解説や著書で愛情を込めて紹介した、庶民の生きざまでした。

その江戸は、活気と人情にあふれ、正確な統計はないものの、町民だけで100万人を超え、世界一の人口だったようです。そこで強い誇りを持って、「お江戸」とか「大江戸」という言葉が生まれました。

庶民はほとんどが長屋住まいでしたが、職人や商人の子供も寺子屋に通って読み書きを習い、いわゆる識字率が世界一だったことも特筆できます。井戸の形はしていても、使う水は神田川からの上水道でした。

路地裏にある10軒ほどの長屋は、

戸を開けるとすぐが台所で、6畳1間の座敷には押し入れがありません。食卓もなく、食事は茶碗、箸の入る箱膳でした。井戸、トイレは共同で、風呂は湯屋(銭湯)です。

つまり物を持つとうにも持てない住環境でしたが、長屋は火事の類焼に遭うことが多いので、いつ焼けて無くなってもいいように、その心準備でもありました。しかも「火事と喧嘩は江戸の華」と粋がり、常に住人同士は声をかけ合っていました。

「寝ちまえば別の日だ」が信条

次の「出世しない」とは、なまじ偉くなったりしても気苦労が多くなかなわない、ずっと上下関係なく生きていきたい、といった意味なのでしょう。しかし長屋住まいの多くは職人で、働けば貰える日当で暮らしています。だから、別の見方もあります。

職人の世界は、「腕は目で磨け」と言われた時代でした。親方も兄弟子も口では何も教えてくれないので、

技術は目で盗み見して覚えるしかありませんでした。中にはおべっかを使う手合いがいたかも知れませんが、大部分は序列などに目もくれず、枝術の習得を目指していたと思われます。階級の厳しい武家社会への皮肉も込められている気がします。

さて「悩まない」は、「三ない」のハイライト。ストレス網に包囲され、悩める人が激増している現代に教科書的な快方への道筋を示してくれるのではないのでしょうか。「寝ちまえば、寝ちまえば。寝て起きりや、別の日だ」。これが江戸っ子の信条でした。

「明日は明日の風が吹く」も同じです。過ぎ去ったことをよくよ嘆いても仕方がない、明日は良いことがあるさ、と即座に頭を切り替えました。その人生哲学は脈々と受け継がれ、坂本九さんのヒット曲「明日があるさ」を生んだとも言えます。

食べ物にケチらない特性も

「三ない」に続く「……ない」生

き方は沢山あります。江戸っ子は宵越しの銭を持たないのが自慢で、特に食べ物には出費を惜しまない姿勢を貫きました。「女房を質に入れても初ガツオ」はオーバーにしても、夏の土用にはちよつと値の張るウナギを食べ、猛暑を乗り切りました。肉のない時代でしたが、納豆、シジミのみそ汁、豆腐、メザシ、ドジョウをよく食べました。いずれも当今で推奨されている健康食品です。「ゴミを出さない」も長屋の鉄則です。食べ残しはせず、日用品や道具類は何度も修理して使う、リサイクル社会を見事に実現させていました。

今、江戸の生き方に共鳴した「自分流の三ない主義」が人気のようにです。手っ取り早く、「タバコを」吸わない、「酒の誘惑に」負けない、「スマホに」のめり込まない」などです。願かけは三つまで、と言いますから、皆さんも新しい年を迎えたのを機に、心を引き締めて「三ないの誓い」はいかがでしょう。

東京・日本橋の呉服屋に生まれた杉浦さんは、「江戸から来て、江戸に還った」と言われています。豪華客船で世界一周してくると周囲に告げて入院し、そのまま帰らぬ人となりました。46歳、咽頭がんでした。



郵政 3 社の株の売り出し メリットとデメリットは？

11月4日、「ゆうちょ銀行」、「かんぽ生命」、「日本郵政」の3社が株式上場しました。この大規模上場で売り出される株の総額は1兆4000億円とも言われていますが、今回売り出されたのは、それぞれの株の10%程度で、今後も何年かをかけて何度か売り出されます。

「ゆうちょ銀行」、「かんぽ生命」、「日本郵政」の3社の上場は、郵政民営化を行政改革の本丸と位置づけた小泉純一郎元首相の置き土産のようなものですが、実は、当初よりもかなり状況が変わっています。

2005年、小泉元首相が「郵政民営化に賛成か反対か」と郵政のみに焦点を当てて、シングルイシューで戦った選挙を覚えている方も多いことでしょう。その選挙で自民党は大勝。自民党をぶっ壊すと拳を振り上げた小泉元首相は、ぶっ壊すどころか5年5か月の長期政権となりました。その最中に行われたのが、郵政民営化です。

当初は、持ち株会社である「日本郵政」の下に、窓口となる「郵便局」、ゆうびんの配達を主な業務とする「日本郵便」、金融業務に携わる「ゆうちょ銀行」、保険を扱う「かんぽ生命」という4つの子会社をつくる。以後2017年までに「ゆうちょ銀行」と「かんぽ生命」の株を100%売却して、この2社は政府の手を離れた完全な民間会社にするはずでした。けれどその後、政権が自民党から民主党に移り、郵政グループの稼ぎ頭である「ゆうちょ銀行」や「かんぽ生命」を手放すと、赤字の郵便事業が成り立たなくなるのではないかというような思惑もあって、「ゆうちょ銀行」、「かんぽ生命」ともに、100%の株を放出するのではなく、何年かかけて50%程度の株を売るということになっています。

組織も、「郵便局」と「日本郵便」を郵便事業として1つにした「日本郵便」ができ、持ち株会社で「日本郵政」の下に、「ゆうちょ銀行」、「かんぽ生命」、そして郵便局の窓口業務や郵便の配達を行う「日本郵便」という3社があるという形になりました。

「ゆうちょ銀行」、「かんぽ生命」と一緒に、郵政グループ3社の持ち株会社である「日本郵政」も上場しました。「日本郵政」は、上場しても政府が1/3以上の株を持ち、関与し続けることになっています。

つまり、「日本郵政」の株の1/3以上は政府が持ち、

その「日本郵政」が、「ゆうちょ銀行」の株と「かんぽ生命」の株の半分を持つという構図になっているので、JRやNTTのように完全に民間企業になるわけではなく、株式会社化はされても国が親会社として影響力を持ち続けるということです。

実は、政府は「ゆうちょ銀行」「かんぽ生命」の上場と同時に、現在1000万円までの「ゆうちょ銀行」の預金の上限を3000万円に拡大し、1000万円までの「かんぽ生命」の保障を1200万円に拡大する方針でした。けれども、国の後ろ盾があるままで限度額を広げるのは民業圧迫になるという民間金融機関が大反発して、見送りになりました。

では、「ゆうちょ銀行」、「かんぽ生命」が売り出した株は、買いなのでしょうか。

配当利回りだけを見ると、当初は4%と、同業他社と比べて多少高くなっています。また、短期的に見れば、上がる可能性もありますから、上手に売り買いすれば儲けられるかもしれません。

ただ、長期的には不安要素がいろいろとあります。

まず、普通の銀行や保険会社に比べて、収益源が少ないこと。国の関与が外れて完全に民営化されていけば、民間企業ですから、「ゆうちょ銀行」でも住宅ローンや自動車ローンなど収益の柱になりそうなものを扱うことができます。「かんぽ生命」も、民間保険会社の収益の柱である医療保険などを積極的に扱えます。

しかし、国の後ろ盾がある中では、民業圧迫ということになり、なかなかこうした新規の分野へは進出できそうにありません。現在、「ゆうちょ銀行」では約178兆円の貯金を集めています。民間銀行のように貸し出しにまわすことができないので、低金利の中では収益の向上が難しい状況になっています。

次に、上場したとはいえ、完全に民営化されて独立した企業となるわけではないので、稼ぎ頭の「ゆうちょ銀行」や「かんぽ生命」が、兄弟会社で赤字の「日本郵便」を支えていかななくてはならない構造は変わりません。

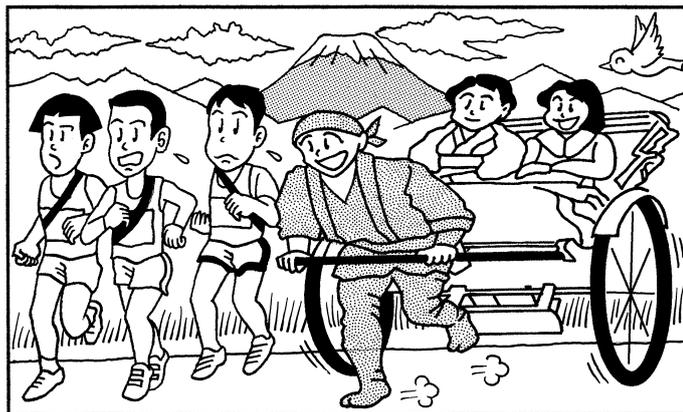
そういう意味では、様々な問題を抱えているので、長期的に見ると買った株が値上がりするかどうかは不透明な部分が多い気がします。

難解の世代

35 柴 昭一

間違いさがし

2枚の絵には、間違いが7か所あります。頭のコリがとれるかな？ 答えは19ページの下にあります。



▼ここ15年ほどの間に3度の出火があり、地域でも有数の住宅密集地に住んでいます。火災保険にはもちろん加入していますが、セットでしか地震保険にも加入できず、「地震保険に入らないなら、その分保険料をしっかりと貯蓄に回す」という考え方を初めて聞きました。これまでずっと保険料を払い続けて来たのと、荻原氏の仰るように「やめた途端に地震に襲われ」当面の生活にも苦労するのは避けたいので「入るならずっと入り続ける」か、細かくても「転ばぬ先の杖」と思って払っています。秋号裏表紙の「秋刀魚」は、とても美味しそうで...と思ったその日の食卓に「秋刀魚」が並び、歓喜しました。もちろん、腹わたの苦みも堪能しました。

(鹿児島県 石井仁久)

▼気になった記事は「健康バンザイ顔と口の体操」。最近、夫から「ほうれい線が濃くなったぞ」とショクな言葉をいただいたので(泣)私も舌出し体操で、しわ、たるみのない顔作りに努めます。「間違いさがし」は子供とお風呂あがりのひとときを過ごせて良いです。なかなか7個見つけるのは大変。次号も期待しています。(大分県 かまみ母)



1 年頭寸言

2 私の経営哲学

株式会社 久原本家グループ本社
代表取締役社長 河邊 哲司
「ものづくり」は「人づくり」

5 税務コンプライアンス向上のために

「なるほど! 自主点検チェックシート」最終回

6 全法連ひろば

全国青年の集い茨城大会

8 新春Special トップ対談

法人会の青年部会で活動する意義
そして新しいチャレンジ

11 リレーニュース

14 情報分析の目

15 税論

16 税務相談Q&A

17 実践 税務調査

18 健康バンザイ

19 暮らし塾

20 ▶間違いさがし▶難解の世代▶読者から

▶ご意見・ご要望・ご感想は

〒160-0002 東京都新宿区四谷坂町5-6
公益財団法人 全国法人会総連合「ほうじん」係へ。
掲載者に図書カード3千円を贈呈します。