

夢を実現する第一歩のために…2010年11月号 ミツヒロニュース



秋も深まりました。相続手続きで遺産分割をする際、相続人に成年後見制度や未成年後見制度を採用した人がいる場合、裁判所が必ず法定相続分または遺留分の取得をするようにと指示するため、相続対策を検討するにも制約が生じます。そうした問題を回避するためには、あらかじめ公正証書遺言で意思表示をして財産を分けおく必要があります。

光廣 昌史

今月のトピックス

- 経営計画は重要です。
～経営計画を立てましょう～
- 適用期限迫る！上場株式の取得費の特例
- 年末調整の季節が近づいてきました。
- あとがき
私のアンテナノ
我が家の人気スポット

経営計画は重要です。～経営計画を立てましょう～

現在、景気は低迷の一途をたどっています。先も見えず、不安に思う方も多くおられるかと思えます。しかし、このような時だからこそ、**改めて事業をどのような方向に進めるべきか**などを見直すタイミングでもあるかと思えます。

企業にとって、事業の進め方を検討することは欠かせないものです。事業に指針を定め、それに対して**計画・実施・検証・改善**を行い、次の指針へと進めることができます。

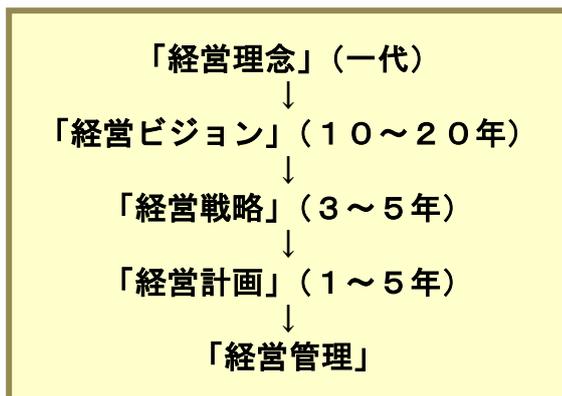


図 経営体制確立の為のサイクル

1. 経営計画の前提

経営計画の前提にあるのが、**経営体制の確立**です。好ましい経営体制の確立の為には、左図のサイクルを回すことが重要だと言われています。

つまり、「経営理念」は全ての始まりであり、これが明確でなければ、企業経営は何も始まらないと言えます。そこで、今回は経営理念作成の手順及びポイントについて説明します。

2. 経営理念のまとめ方 ※あくまで一つの方法としてお考え下さい。

手順1 現在から将来にわたっての会社の目的を明らかにする。

- ・ どのような商品やサービスを提供しようとしているのか。
 - ・ 商品やサービスを提供することによって、お客様にどのような効用(喜び、幸福感)をもたらそうとしているのか。
- (次ページへ続く)

ミツヒロニュースの発送等に関するお問い合わせは、総合企画部 下田・森川まで

http://www.office-m.co.jp Tel 082-294-5000 Fax 082-294-5007 mail to : info@office-m.co.jp

- ・ 企業として、商品やサービスを提供することにより、何を得ようとしているのか。
- ・ 商品やサービスを提供することは、従業員にとってどのようなメリットがあるか。

手順2 自社の遂行しようとする目的を実現していく為にはどのような価値観を持つべきかを明らかにする。

- ・ 上司、部下、同僚及びその家族、また、お客様、仕入先、その他関係業者に対してどのような考え方で接するべきか。
- ・ 社会の構成員としてどのように振る舞うべきか。
- ・ 自社の商品やサービスをどのように扱うべきか。

手順3 自社の価値観が、従業員に十分受け入れられるものであるか検討し、共有すべき価値観を明らかにする。

- ・ その価値観は、従業員に十分受け入れられるものであり、従業員の価値観を十分満足させるものか。
- ・ そのような価値観が受け入れられないとすれば、それはなぜか。
- ・ どのような改善をすれば、受け入れられるようになるか。

留意点

- 従業員の価値観を寄せ集め、最大公約数的な価値観を見出すことではない。
- 手順2までで見出された価値観を、どのように改善すれば受け入れられるかという観点で検討を進める。
- ここでまとめられる価値観以外は受け入れないというものではなく、あくまでも「これだけは外せない」ものであることが肝要。

手順4 共有すべき価値観を、理念として明文化する。

- ・ 端的に表現できるものを最上位に置き、「**経営理念**」としてまとめあげる。
- ・ 今後、浸透定着させていく為には、「どのような行動をすることが経営理念に基づく行動なのか」が具体的に分かるよう、系統的、段階的にまとめあげる。

3. 経営ビジョン・経営戦略・経営計画

経営ビジョン以降の手順等については、簡単に触れるだけにとどめておきます。

経営ビジョンは、**経営理念**を実現するための方向性を示すものです。経営ビジョンの策定には、**事業分野**を規定することが必要です。事業分野を規定する際には、

- I) 取り扱っている商品や現在の顧客に限定せずに検討する。
- II) 自社が提供しているサービスの拡大ならびに絞込みを検討する。

ことがポイントです。

経営戦略は、上記で規定した事業分野に基づいて、自社の市場を確定させる必要があります。市場は常に変化している為、企業がターゲットとする市場においても、全ての顧客のニーズを満たすことは不可能と言えます。その為、ターゲットとする市場を更に細分化し、自社が効率的に活動でき、ニーズを満たすことのできる市場を見つけ出すことが欠かせません。そのためのプロセスとして、

市場を様々な視点から細分化し、細分化された市場ごとにその魅力度が評価され、自社の最適なターゲットへの集中化を行うこと

が重要になります。

経営計画は、自社の経営体質の強化を見据えたものでなければなりません。数年後の自社のあるべき姿を考え、今何をすべきかを考えるものです。また、経営計画は、経営環境の変化に対応して立案しなくてはなりません。

また、11月11日に「**事業計画の作成法**」というテーマでセミナーを行いますので、興味のある方がいらっしゃればご参加いただけると幸いです。

第4回 経営・財務 実務講座

- 日 時 平成22年11月11日(木) 13:30~16:00
- 講 師 取締役 中野 一弘
- 会 場 てらまちビュー空檜(12階)アルデプロ城南リバーサイドB.L.D
〒730-0801 広島市中区寺町5番15号
- 参加費 1,000円(税込)
- テーマ 「事業計画の作成法」

適用期限迫る！ 上場株式の取得費の特例

平成13年9月30日以前に取得した**上場株式等の取得費の特例**、いわゆる「**みなし取得費特例**」の適用期限となる平成22年12月末が迫っています。

1. みなし取得費の特例とは

平成13年9月30日以前から引き続き所有していた上場株式等を15年1月1日から22年12月31日までの間に売却した場合には、その取得費について**平成13年10月1日の終値の80%を取得費(みなし取得費)**として、**譲渡所得の計算をすることができる**、というものです。現在は、納税者は実際の取得費とみなし取得費を比較して、いずれか有利な方を選択できることになっています。

2. 23年以降に売却する場合

みなし取得費の特例を利用できるのは、**平成22年12月31日までの間**です。23年以降は、みなし取得費の特例が適用できなくなるため、**実際の取得費**で譲渡所得を計算することになります。

相続や贈与等により取得費が不明な上場株式等を保有している場合には、取引報告書や取引残高報告書等、証券会社における顧客勘定元帳の記載(過去10年以内は記録)、日記帳や預金通帳等の記載、名義書換日を証する書類などを手がかりとして**取得費の把握**に努めてください。

それでも、取得費が不明であれば、**売却金額の5%を概算取得費として申告**することも認められています。

しかしこの場合、みなし取得費より税負担が増えるケースが一般的に多くなります。

一般口座に取得費の不明な上場株式等がある場合は、22年中の売却なども検討しておく必要がありそうです。

なお、**特定口座の上場株式等**については**特例廃止の影響はありません**。

参考文献

名南経営 HP「My Komon」内 「顧客創造のために必要な機能」
速報税理 2010.4.21号 実務「みなし取得費特例廃止も特定口座株式は影響なし」
税務通信 No.3133号「みなし取得費の特例が22年12月31日の期限到来で廃止」

年末調整の季節が近づいて来ました。

12月が近づいてきました。年末調整のシーズンです。今月には税務署から書類等が送付されると思います。下記のリストなど参考に準備をお願いいたします。

- 平成23年度扶養控除等申告書 (23年度分を記入)
- 平成22年度扶養控除等申告書 (昨年記入分について、異動事項、配偶者等の年所得見積額等について記入)
- 配偶者特別控除・保険料控除申告書 (配偶者の年所得計算・保険料控除額を計算記入)
- 平成22年度源泉徴収簿 (随時ご記入ください)

<準備していただく証明書等> ※・・・対象の方のみ

- 生命保険料控除証明書 地震(損害)保険料控除証明書
 - 国民年金支払証明書・国民健康保険料納付資料 小規模企業共済掛金控除証明書
 - ※前職分の源泉徴収票(中途入社の方のみ)
 - ※住宅借入金等特別控除関係資料
 - ① 借入残高証明書(金融機関に手配願います)
 - ② 住宅借入金等特別控除申告書(税務署から送付)
- ☆平成22年度中に取得の方は確定申告になります。

あとかぎ

下田です。今年の秋は、各地で熊出没！というニュースを多く聞きました。例年であれば、この季節に山歩きをする私も熊にバッタリなんてことが有ったかもしれません。特に意図は無かったのですが、今年は行動パターンを変えてみました。すると、ビックリ！！市川海老蔵&水嶋ヒロに出会っちゃいました。もちろん夢の話では有りません。距離にして30m、大人二人が並んで歩くのがやつの道幅を向こうから男性二人が歩いてきます。彼らと私達の間を歩く人も障害物も無く見通し抜群。しかし、顔が判別できる距離になった時、何を思ったか私は鞆の中が気になって下を向き、肩が触れるほど至近距離だったのに顔を全く見ていない！すれ違った瞬間、一緒に歩いていた友達が振り返るので「(私)知り合い？」「(友)何言ってるの？今見なかったの？海老蔵と水嶋ヒロよ！」私、絶句！！彼らに出会うなんて夢のようなことだけど、それに気づかない私は有り得ない。。確かに後ろ姿は海老蔵だ！長身の彼はヒロだろう。追いかけてもう一度。という訳にもいかず、彼らの後をゾロゾロ歩く人の中からチラリと見える姿を呆然と見送りました。行動パターンを変えたいと思いがけない事が起こるものだと実感しましたが、世に言う「イイオトコ」のオーラに全く反応しない私のアンテナ。どうしたものでしょうか。



森川です。秋が少しずつ深まり、紅葉がきれいだと良いなと思う今日この頃です。さて、うちの家族が腰痛を和らげようと骨盤矯正チェアを買いました。以前から、どうしても欲しかったこのチェア、悩みに悩んでいる時、某家電量販店に出かけて定価の半分近い金額で発見し、このチャンスを逃すまいと即買いました。そのチェアが昨日ようやく我が家に到着。昨日は会社から帰るのが楽しみでなりません。我が家に戻り、まずそのぽってりとして真っ赤なかわいらしいデザインにテンションが上がりました。母親は、チェアが到着してずっと座っていたようで「相当心地良いよ」と言いました。私も、こんなかわいいデザインでどれほどの効果があるのか？と半信半疑で座ってみたところ、…どうしよう、いすから離れられない…状態でした。骨盤回りのエアバックが優しく圧迫してくれてちょうど良い心地よさ！マッサージすることによってダイエットなどの効果があるのかはまだ分かりませんが、間違いなく、当分は我が家の人気スポットになりそうです。座りながらうたた寝したら気持ち良いだろうなあ～。週末が待ち遠しいです。

【発行】 株式会社オフィスミツヒロ／光廣税務会計事務所 代表取締役・税理士 光廣 昌史

あなたの経営羅針盤
Office Mitsuhiro

株式会社オフィスミツヒロ／光廣税務会計事務所
〒730-0801 広島市中区寺町5番20号
Tel 082-294-5000 & Fax 082-294-5007
URL <http://www.office-m.co.jp>

