



HEART COMMUNICATION

高田総合会計事務所 事務所通信
2014 年 夏号
〒602-8048 京都市上京区西大路町 137-3
TEL 075-451-7766 FAX 075-432-2127
URL <http://www.takadakaikei.co.jp>
E-mail info@takadakaikei.co.jp



副所長の一言

梅雨に入り、じめじめとした日が続いておりますが、いかがお過ごしでしょうか。本年も早いもので、半年が過ぎました。振り返ってみてどのような半年でしたか。消費税増税があり、需給バランスを考えながらの舵取りは非常に困難であったろうと想像致します。



消費税増税により、便乗値上げの話は前号でした通りです。それはそれで、値上げの一つの策かもしれません。政府が目指しているアベノミクスを達成するためには、物品の販売価格の上昇が不可欠です。現状では、原材料価格の高騰など、コスト面の上昇が目立ちますが、今後は販売価格にこれらのコスト上昇分を上乗せして、適正利益が出るような段階に移行していく必要があります。

値上げにも様々な要因がありますが、この夏から乳製品やチョコレートなど多くの食料品が値上がりするということです。戦略的値上げなら良いのですが、問題なのはこの値上げの原因です。

まず1つ目の原因は、世界的な天候不順です。ご想像の通り、世界的な天候不順により農作物をはじめ、収穫高に影響が出ています。

2つ目は円安です。裾野の広い輸出産業にとって、円安は恩恵が大きいでしょうが、食料品等大部分を輸入に依存している産業にとっては大打撃となります。

3つ目はエネルギー問題。ガソリン価格が高騰しています。原油が高いと、それを原料にして作られるものも価格が上がります。パッケージなども例外ではなく原油高の影響を受けます。

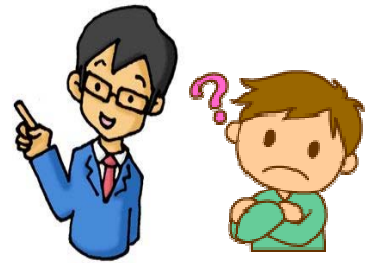
そして最後に発展途上国の需要増。東南アジア、南アメリカ大陸、アフリカ大陸と発展途上国の人口増加が世界的な食糧価格の上昇の要因となっています。食糧価格上昇を上回る経済上昇を達成しないとアグフレーション（農産物の価格上昇）は避けられません。我々ができることは、食料自給率を上げることと、経済を強くすることです。

これらのキーワードが、今後の経営や商売のヒントの一つになるかもしれません。身の回りに起きる事象が、事業の方向性を決定づける大きなヒントになることも多々あります。日本国内だけではなく、世界の中の日本を意識することが求められています。

高田総合会計事務所
副所長 高田 直浩

会計・税務の「？」にお答えします。

教えて！タカダくん



今回のテーマ：生命保険

タカダくん あきんどくん

あきんど： 暑くなってきたね。僕は夏が苦手だよ。

タカダ： 確か、冬も寒いのは苦手だって言ってなかったかい？スポーツで体を鍛えたほうがいいよ。

あきんど： わかってるけど、仕事が忙しくて。それに慣れないことやると、かえって熱中症とかになりそうだからね。僕が突然倒れたら会社は大変なことになっちゃうよ。かわりがいないからね。

タカダ： そうだね、数日間入院するくらいなら、奥さんや従業員さん達がなんとかやってくれるだろうけど、入院が長期間になったりすると、会社の存続にかかわるからね。

あきんど： もしもの時に備えるいい方法はないかな？

タカダ： そうだね、万一に備える方法として保険を一度検討してみたらいいよ。保険はもともと相互扶助の精神で始められたんだよ。

あきんど： 相互扶助？

タカダ： 簡単に言うと、困ったときに助け合うことだよ。

ところで、あきんど君は自分の標準保障額がいくらくらい知ってるかい？

あきんど： 標準保障額ってなんだい？

タカダ： あきんど君に万一があったときには、たくさんのお金が必要になるよね。誰かに引き継ぐにしてもその間の運転資金が必要だし、会社を閉める場合は借入金の返済資金や従業員さんに払う退職金もある。

それに、あきんど君の家族が安定した生活をするためにも、死亡退職金も多い方がいいしね。

それらの資金を標準保障額って言うんだよ。それを全部自分で用意するのは、なかなか難しいよ。

あきんど： なるほど。でも、死ぬって縁起でもない。

タカダ： ごめんごめん。でも、さすがにあきんど君でも永遠には生きられないだろう？

あきんど： そりゃそうだけど。でも保険なら若いときに入ったのがあるからいいよ。

タカダ： さっき言ったような資金が賄えるような保険なのかい？

あきんど： いやあ、どんな保険だったか忘れたよ。たぶん大丈夫だと思うけど。

保険証券を見ても、よくわからないし。契約をするときには説明してもらったはずだけど、覚えてないよ。

タカダ： そういう人が多いね。保険は時々見直さないとだめだよ。保険が必要な時に保険期間が終わってた、なんてことにならないようにね。

あきんど： わかったよ。でも誰に見直してもらったらいいだろう？

タカダ： グッドタイミングだよ。

7月から年内いっぱい生命保険の見直しキャンペーンをさせてもらってるから、今契約してる保険証券のコピーをもらえれば、内容を分析して公平な立場でアドバイスさせてもらうよ。

保険は種類も多様化してて、税務上の取り扱いも複雑だからね。

あきんど： そうなんだ、助かるなあ。保険証券のコピーを渡すから、見直し頼むよ。

タカダ： お任せください！でも健康管理も忘れないようにね。

その贈与、ちょっと待った！

～生前贈与の基本と見直しポイント～

最近耳にすることが多くなった、相続税対策のための生前贈与。

多くの人が行っていますが、贈与の要件を満たしていない為、相続税対策として有効ではないケースもあります。

また、相続争いなど、逆に揉め事になってしまうケースも見受けられます。

そこで今回は、生前贈与の基本ポイントと、事例にみる生前贈与の見直しポイントについてまとめてみました。



1. 生前贈与の基本ポイント

贈与とは、贈与する側（贈与者）と贈与を受ける側（受贈者）の双方が了解したうえで行われる契約行為の一種です。贈与が行われた場合には贈与税が課税されることになりますが、贈与税の課税方法には暦年課税と相続時精算課税の2種類があり、それぞれ以下の表のような特徴があります。

※表は、平成25年度税制改正内容を反映して作成しています。平成27年1月1日以後の贈与により取得する財産について適用されます。

項目	暦年課税	相続時精算課税
贈与者の条件	なし	60歳以上の親、祖父母
受贈者の条件	なし	20歳以上の子である推定相続人、20歳以上の孫
贈与時の課税（非課税枠）	受贈者毎に年間110万円	贈与者毎に生涯合計2,500万円
贈与時の課税（税率）	累進課税により10%から最高55%の8段階	一律20%
相続時の課税	相続開始前3年以内の贈与のみ相続財産に加算（贈与時の価格）して相続税が課税される。	必ず相続財産に加算（贈与時の価格）して相続税が課税される。
留意点	一度に多額の贈与をすると、税負担が重い。	一度選択すると、その贈与者からの贈与は暦年課税を受けられない（撤回不可能）。

次に、暦年課税と相続時精算課税でどちらが有利かの判定ですが、一般的に暦年課税は贈与年のみの申告納付で完了するため、高額な贈与を行わない限り相続時精算課税より有利になります。

ただし、被相続人の財産が相続税の基礎控除額以下であれば、相続税が課税されることはないため暦年課税で贈与税を負担するより、相続時精算課税で贈与したほうが大きな金額を無税で贈与でき有利になります。

※現行では相続税の基礎控除額は、5千万円＋法定相続人の数×1千万円、平成27年1月1日以後に開始した相続については、基礎控除額が3千万円＋法定相続人の数×6百万円となります。



2. 事例にみる生前贈与の見直しポイント

事例 子名義の口座に毎年贈与しているが、浪費しないように印鑑と通帳は親が管理している場合

→ 贈与を受けたはずの者が自分の意思で使えないのであれば、本当に贈与があったとは言えません。

税務上、ある預金が誰に帰属すべき財産になるかの判断については、通常は資金原資（どこからその資金が来たか）、管理支配（自由に使用収益できるのは誰か）の2点で判断されます。

受贈者の通帳は、受贈者固有の印鑑を届出印として作成し、通帳・カード・印鑑等は受贈者が管理しましょう。

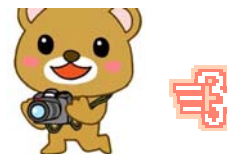
相続税の税務調査の際に大きな問題となるのは、この事例のような金銭の贈与です。

他にも生命保険金等の受取人が保険料の負担をしていない場合、生命保険金等の贈与をうけたものとみなして贈与税が課税される場合もあります。

個別の具体的な生前対策等は、その方それぞれのお考えや資産状況によって変わってきます。

詳しくは、弊社担当者にお問い合わせください。

お客様ハンター・風間が行く！GO！お客様探訪



独自の取り組みでビジネスを展開されているお客様をご紹介しますこのコーナー。

今回は、京都・西陣で創作ネクタイを製造されている大平織物株式会社の平井基之社長にお話をお伺いしました！



創作ネクタイの数々



クールビズネクタイ

－「クールビズネクタイ」などユニークな商品を多数開発されていますね。

平成13年の小泉政権時代に提案された「クールビズ」が世間に浸透していくにつれ、夏場のネクタイの売上が激減してしまいました。西陣を含む日本のネクタイメーカーが次々と廃業していく中で「日本のネクタイビジネスを残さねばならない。たとえ最後の一家になっても頑張ろう」という思いで、「クールビズネクタイ」を開発しました。

－「クールビズネクタイ」の特徴は？

涼感のある色遣いのものや、「スーパーフラットシルク」（山形県のシルクと通常のシルクを使い、独特の手触りにしたもの）、「バンブーファイバー」（竹の繊維を染色したもの）を使用したものなど、毎年改良を続けています。6、7年前の開発当初は風になびくような軽い商品を作ったのですが、従来のネクタイの感触に慣れ親しんでいる方々に受け入れられず、失敗。男性というものは実に保守的なんですね（苦笑）

－ネクタイ販売のターゲットとする購買層にも変化があったそうですね。

一般のビジネスマンの間ではノーネクタイが浸透しています。そこで、大学のスポーツ系クラブや国際的なスポーツ団体、又企業の幹部の方へアピールすることにしました。あまり知られていないのですが、ラグビーなどのスポーツ選手は公式な場では必ずネクタイを締めるのがマナーなんですよ。

－パリやロンドンコレクションにも出品されています。

商品に求められる基準が非常に高く、それをクリアするのに大変な苦勞をしました。何度も何度も試作を重ねる過程の中で強く思ったのは、「同じ失敗を二度と繰り返さない」ということ。試行錯誤を重ねて得た経験を基に、今後はより独創的で高品質なものを作り続けていきたいです。

ネクタイビジネスへの熱い思いを語ってくださった平井社長。

近年ではネクタイ生地を使った雑貨やインテリア用品など、新たな展開もされています。

大平織物株式会社の創作ネクタイは、西陣織会館（京都市上京区堀川通元誓願寺上ル）で購入出来ます。

大平織物株式会社へのお問い合わせは、

075-451-1582 URL: <http://www.taihei1915.jp/> です。



スーパーフラットシルクのネクタイと平井社長

高田会計トリビア～朝礼編～

皆様、おはようございます！

御社では、1日のスタートをどのように始めておられますか？

朝礼をされている企業も多くありますが、毎日のことなのでマンネリ化してしまいがちです。

高田総合会計事務所では、元気な1日は元気な朝礼から！を合言葉に、年1回、内容を変更し、常に新鮮な気持ちで毎日の朝礼に取り組んでいます。内容については社員それぞれが自主的に考えて作り上げるオリジナリティーあふれるもの。その特徴は以下2点です。

★元気が出るアクション

★「月刊朝礼」を読みあげ、1分間で感想を述べる。

「元気が出るアクション」はその日の朝礼当番により個性豊か！例えば、
・手足を使った脳トレ ・笑いヨガ ・猪木の「元気ですかー！！」など。

現在の朝礼スタイルを導入したことで、所内全員のモチベーションがアップしコミュニケーションがより活性化！また、スピーチ力が向上し人前でも堂々と話せるようになりました。

元気が出る朝礼で会社全体を元気に！

我々の朝礼がご参考になれば幸いです。





「月刊朝礼」には毎日1話の「心を高める」話が掲載されています。テレビでも紹介され、話題になっています！