

長野県松本市市上 9-9

TEL : 0263-33-2223 FAX : 0263-33-2396

長野県長野市栗田 292 番地

TEL : 026-291-4153 FAX:026-291-4163

HP : <http://www.narusako.co.jp>

サービス業の品質と生産性向上を考える

教育資金贈与の非課税制度とは

M & Aにおける企業価値評価～会社の価値はこうして決まる！

消費税増税後 VS 住宅ローン控除の拡充！家を買うならどっちがお得？！

失敗から学ぶ

サービス業の品質と生産性向上を考える

「凡事徹底」は、自転車一台での行商から始め、全国に約500店舗を展開する企業にまで発展させたイエローハット創業者鍵山秀三郎の金言ですが、現実の組織においてはこの「平凡を非凡に努める」事、すなわち「当たり前のことを当たり前にする」のではなく、「当たり前のことを人には真似できないほど一生懸命やる」ということはとても難しいなと感じます。

税理士の使命に、適正な納税義務の実現というものがあります。厳密さを求められる仕事ですから、ミスなどないのでは？と思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、お恥ずかしい事です。単純ミスを起こすことがあります。高度な税務判断の誤りなら良いのですが過去には申告先の宛先を取り違えるといった許されない単純ミスを起こしたことがあります。「一步間違えたら、顧客の大切な情報を知らない他のところへ送ることになり、守秘義務違反の問題なのだ」と教育し、再発防止のために宛先を二重に見直したりします。お客様の命（情報）を預っているという覚悟が足りていないのかなと考え現場と話し合いをします。現場ではこうした「事故」のみならず、そこまで至る手前の、社内で阻止できたが一步間違えていたらという「ヒヤリのミス」は、さらにたくさんあります。まさにハイリッヒの法則（災害1件の背後には、29件の軽度の災害が起こっており、さらにその背後には300件の危うい惨事「ヒヤリ・ハット」が起こっている）のとおりと感じます。ミスの種類は人や場所を変えて何種類にもなるので、一つが正確になっても他でミスが起きたりします。チェックリストや統計を用い、教育の機会を作り、と対応するのですが、「イタチごっこ」の感を感じる事が多々あります。製造業の業界では当たり前に行われているQCDの管理が、サービス業においてきちんと運用されているのかと自問自答すると、多品種少量の繰り返し性の低い見えにくい仕事の性質に甘んじて徹底が不足しているのかなと反省します。

小売業ではありますが、収益実態はサービス業とも言えるセブンイレブン・ジャパンは圧倒的な生産性を誇っていますが、その成功要因は「単品管理」をすることで仮説に基づく品揃えの検証を行い、顧客目線で店を、会社を磨き続けてきていることにあると思います。セブンイレブンで行われているようなデータに基づく検証は、どれだけのサービス業で行われているのだろう、そしてそれによりどれだけの良いサービスを提供できているのだろうかと自問自答せざるを得ません。多くの店でPOS・レジが使われていますが、活用し仕入れに反映させたり、顧客へのアプローチを変えている店は、まだまだ少ないと思います。POS・レジでなくても、飲食業や福祉施設でならば、顧客や利用者の食べ残しを見て、今後の献立や調理方法を変えるなどの工夫をしているところもありますので、個々の対応が大切だなと感じます。個々対応をおろそかにしていると、そして顧客の立場に立ち顧客の目線で見つめ直していないと、どれだけ輝かしい業界や会社でも没落していくのが経営の世界の必然です。

長野県が生んだ名経営者、セブンイレブンの鈴木会長は、『「顧客のため」と「顧客の立場で」ではまったく違う』と述べています。顧客のためというのは、いつしか今までやってきたことを単に肯定して自分たちのためになりがちなので、顧客の立場で顧客の目線で見ることが大切だと説かれています。顧客目線で仕事を見直すこともミス撲滅も、単に注意しようの掛け声で解決はしません。

地銀のトップ静岡銀行では事務作業を500工程に分解してエラーの統計をとり改善を図るようにしているとのこと。弊社も同様のチャレンジして統計をとり、スタッフの集中力を奪う何かがあったのでは？見逃しや見間違いを誘う何かがあったのでは？すぐに報告しづらい雰囲気など何かがあったのでは？といった科学的に原因分析をして対応する事が必要で、このようなアプローチは生産性を意識しにくいサービス業においても非常に重要になってきているなと感じました。

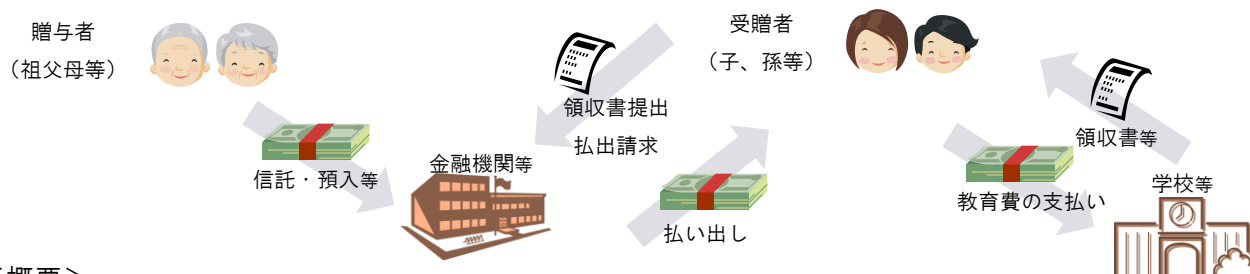
成迫 升敏

教育資金贈与の非課税制度とは



平成 25 年度税制改正では、相続税・贈与税に大きな改正があり、そのほとんどが平成 27 年 1 月 1 日からの適用ですが、中には平成 25 年 4 月 1 日から適用されるものもあります。今回は『教育資金贈与の非課税制度』について取り上げ、ご紹介します。

<イメージ>



<概要>

贈与者 受贈者の直系尊属（祖父母、父母等）→→→ **受贈者** 30 歳未満の個人
非課税 受贈者 1 人につき 1,500 万円まで（このうち学校等以外への支払いは 500 万円まで）
適用期間 平成 25 年 4 月 1 日から平成 27 年 12 月 31 日までに拠出したものに限る

Q 1 今まで扶養義務者間での教育資金の贈与は非課税と聞きましたが、何が変わるのですか？

A 1 今までは教育資金の支払いの都度に贈与する部分に限って非課税でしたが、将来の教育資金の贈与は課税対象でした。この制度を適用すれば、将来の教育資金として 1,500 万円を上限に**非課税で贈与できます**。ただし、受贈者が 30 歳になった時点で使われなかった残額があれば、その残額はその年の贈与税の対象となります。

Q 2 被相続人の死亡直前にされた贈与は、相続税の対象となると聞きましたが、教育資金の一括贈与も同様の取り扱いとなるのですか？

A 2 被相続人の死亡前 3 年以内にされた贈与は、贈与税の申告をしていたとしても、被相続人の相続財産として計算しなおしますが、この制度を適用した贈与に関しては、**相続税の課税対象とはなりません**。

Q 3 どこで手続きできますか？

A 3 県内では金融機関で取り扱いを行っています。主に信託銀行が扱い、一部の銀行ではまだ取り扱いがありませんが、現在商品化に向けて詳細を検討しているところのようです。

Q 4 教育資金はいったん立替えなければならないのですか？

A 4 教育資金の払い出しに関しては、金融機関ごとに対応が違います。信託銀行では、立替え後に**領収書**等を提示して払い戻すのが原則のようですが、中には請求書等を提示して信託銀行から直接学校等へ振込みする方法もあるようです。ただし、**領収書等の提出が無い場合や教育資金以外に使われた場合**は、教育資金に使われなかったとして、贈与税の対象となります。

Q 5 孫が少年野球チームに所属しています。ユニホーム代、グラブ代は対象になりますか？

A 5 ユニホーム代やクラブ代は、**野球の指導を行う者を通じて購入するものに限り対象です**。スポーツ用品店等で直接個人が購入したものは対象になりません。またこのような学校等以外の者に支払われるものは、500 万円までが上限となります。（他に学習塾や習い事等にかかる費用が該当）

平成 27 年 1 月から相続税の基礎控除が 40%削減されます。今まで相続税と無縁だった方が対象となったり、もともと相続税かかりそうな方も税額が増加したりと、かなりの影響が出ると予測されます。生前贈与は有効な相続税対策の一つですので、制度の活用をご検討いただけたらと思います。また、この制度のことだけでなく、相続税が心配な方は是非弊社担当者までご相談ください。

M & Aにおける企業価値評価 ～会社の価値はこうして決まる！～

事務所通信 248 号にて、企業評価について簡単にご説明させていただきましたが、その後お客様から「自分の会社がどのくらいに企業価値があるか知りたい」というご相談を受けました。意外だと思われる方がいらっしゃると思いますが、企業価値には**絶対的な方法がありません**。目的に応じて、ふさわしい企業評価方法を選択することになります。ただ、売り手・買手ともお互いの価格目線がなければ交渉ができません。企業価値は一般的に、「資産価値」「収益力」「需給（相場）」の3つの要素を加味して算出されます。

企業評価の手法は、大きく分けて次の3つになります。

①**会社の純資産に着目する方法【時価純資産法など】**

②**会社の収益またはキャッシュフローに着目する方法【ディスカウントキャッシュフロー法など】**

③**類似会社の株価に着目する方法【類似会社批准価額法など】**

上記の①～③の中で中小企業のM & Aで一番使われている手法は①です。その理由としては、純資産価額法は、将来の企業価値を算するのに難がありますが、評価時点における企業の正味財産価値を客観的に求めることができるためです。さらには、会社の超過収益力である営業権（のれん代）を加えることにより、将来の企業価値を加味した企業価値を算出できます。今回は、純資産に着目してどのように評価が行われているか、事例をご紹介します。

表1 簿価と時価による企業評価の違い

[単位:千円]

評価項目	簿価	時価	調整	評価項目	簿価	時価	調整
現貯金	10,000	10,000		買掛金/未払金	24,000	24,500	★
有価証券	500	200	★	借入金	20,000	20,000	
売掛金	20,000	19,000	★	未払い給与		500	★
棚卸資産	4,500	4,000	★	未払い退職金		1,000	★
土地	15,000	12,000	★	未払いリース		1,000	★
建物	10,000	9,000	★	負債合計	44,000	47,000	
機械設備	10,000	9,000	★	純資産合計	26,000	16,200	
資産合計	70,000	63,200		負債・純資産合計	70,000	63,200	

上記表1では、資産は“もし今売ったらいくらになるか？”負債は“もし今払ったらいくらになるか？”という観点で簿価から時価に換算して、下表のような修正を加えています。

表2 時価評価する際調整した項目と内容

[単位:千円]

調整した項目	調整した内容	金額	調整した項目	調整した内容	金額
有価証券	時価に換算した評価額に	▲300	買掛金/未払金	期ずれ債務を追加計上 (社会保険料・固定資産税等)	+500
債権*(売掛金)	回収可能性を検討して評価	▲1,000	未払い給与	未払い残業代を追加計上	+500
棚卸資産	①不良在庫を除外 ②実際に売れる金額を算定して評価減	▲500	未払い退職金	退職金の引き当て不足分を計上	+1,000
土地・建物	時価に換算して評価	▲4,000	未払いリース	リース債務を計上	+1,000
機械設備	未償却残高を時価として計上	▲1,000	評価減の合計額		▲9,800

*債権には、売掛金、受取利息、未収入金、貸付金、立替金などが含まれます。

今回のケースでは、簿価の純資産評価は26,000千円ですが、修正を加えると16,200千円が純資産評価になります。この金額に営業権（のれん代）が加わった金額が**第三者との交渉時の価格目線**となってきます。補足になりますが、純資産評価が大きく変動する項目は事例においても実際のM & Aの現場でも**土地・建物の評価**です。土地・建物を評価する場合、不動産鑑定士の評価を依頼するのが望ましいですが、簡易的に評価する場合には固定資産税評価額か相続税評価額が参考になります。自社がどのくらいの評価になるか検討されたい場合は弊社のM & A担当部署までご相談下さい。また、弊社では毎月第二火曜日に無料株価相談会を実施しております。ぜひお気軽にご相談ください。

消費税増税後 VS 住宅ローン控除の拡充 ～家を買うならどっちがお得?!～

消費税の増税が来年の4月1日より施行予定です。消費の冷え込み、特に住宅産業と関連業界への影響が懸念され、増税による金銭的負担を軽減させるために住宅ローン減税が延長・拡充されます。では、ローン減税の拡充は購入コストに対してどの程度影響があるのでしょうか？事例をもとに検証を行いました。

■現行と拡充される住宅ローン控除の概要（※は認定長期優良住宅又は認定低炭素住宅）■

入居年	控除率	控除期間	最大控除額	住民税からの控除上限額
平成 26 年 1 月～3 月	1%	10 年	200 万円	9.75 万円
平成 26 年 4 月～平成 29 年 12 月	1%	10 年	400 万円 (※500 万円)	13.65 万円

■住宅ローン控除による減税額と、消費増税額との比較■

[試算条件]

①収入と所得	35 歳サラリーマン、年収 600 万円、配偶者、子供 1 人（3 歳）⇒ 年税額 50.8 万円（所得税・住民税）
②建築価格	建物価格 3,000 万円、土地 1,000 万円、自己資金 500 万円
③住宅ローン条件	3,500 万円、返済期間 35 年、金利 1.81%(H25.5 月、フラット 35)
④ローン控除の額	1 年目 34.9 万円、2 年目 34.2 万円、3 年目 33.4 万円、…10 年目 27.9 万円 ⇒ 10 年合計：302.7 万円

※昇給、各種所得控除の変動要因は加味せずに計算しています。

(損) 消費税の増税額	<	(得) 住宅ローン控除による減税額
90 万円 (建物価格×3%)		102.7 万円 (④の合計額－現行の 200 万円)

試算の通り、10 年間のローン控除合計額と消費税との差額は 12.7 万円です。所得、住宅ローン総額が上記の金額以上となる時には、消費税増税後がお得となります。

★注意★

住宅ローンの拡充の適用を受けるには、消費税 8%又は 10%での請負契約、売買契約についてが対象です。つまり、消費税は 5%の契約でありながら、来年 4 月 1 日以降の入居によって、拡充後の住宅ローンを受けるということはできませんので、住宅関連業者の方でお客様への情報提供の際、又は購入を検討されている方はご注意ください。また試算については、収入とローンのバランス、扶養の状況など、条件によって結果が様々です。詳細につきましては、弊社担当者までお問い合わせ下さい。

失敗から学ぶ

大阪にある部品加工会社太陽パーツという会社は、半年に一度の表彰式で最も顕著な功績を挙げた社員に贈る「社長賞」とともに大きな失敗をした人へ「大失敗賞」を贈っている。表彰状とともに金一封もつくという。きっかけは、今から 20 年前に作った車用の芳香剤。ある社員の発案で商品化しカー用品店に販売した。当初は販売が順調に進んでいたが、半年後、売れ残った大量の商品が返品された。この「大失敗」によって約 5 千万円という当時の 1 年間の利益に匹敵する大損失を出してしまった。「大失敗賞」の選考基準は、何か新しいことに挑戦した上での失敗であること。その失敗によって会社に損失を与えたとしても「会社は失敗を乗り越えたことにより、今後の事業展開にとってプラスを得た」との価値判断がある。この「大失敗」の原因は、業界特有の商習慣を理解していなかったことだったという。このときの経験から、同社は新規事業に進出する際には、事前にしっかりと市場をリサーチするノウハウを得たといいます。かの発明王エジソンも数多くの失敗を繰り返し「失敗は成功の母」と名言を残しました。あの松下幸之助さんも「失敗したところでやめてしまうから失敗になる。成功するところまで続ければそれは成功になる」と言っています。人間誰も失敗することはありません。ちょっとうまくいかないことがあると諦めてしまう人は失敗しやすいでしょう。失敗しても諦めない気持ちが何よりも大切だと思います。

統括部長 高木 幹夫