



## Contents

- ◇ 会長室から、こんど～です
- ◇ 経営まめ知識：『クラウド経営とフィンテック経営』
- ◇ いまさら聞けない相続税の仕組みシリーズ

# 9

## 2017 Vol.166

たいせい通信のメール配信をいたします。

ご希望される方は、下記のメールアドレスに、件名を【たいせい通信メール配信希望】とし、お名前、会社名、電話番号を明記の上、送信ください。

[info@taiseikeiei.co.jp](mailto:info@taiseikeiei.co.jp)



大成経営コンサルティンググループは、財務会計総合コンサルタント業として、  
企業経営に関するあらゆるご相談にワンストップで対応しております。

- ◆(株)大成経営開発・・・財務会計総合コンサルティング <http://www.taiseikeiei.co.jp>
- ◆(株)大成財産コンサルタンツ・・・相続相談・終活相談・資金調達運用  
会社売買・生命保険損害保険 <http://www.fzc-souzoku.com>  
(九州相続センター) 不動産・営業支援代理店業
- ◆(株)アップワード エスト保険・・・生命保険、損害保険 <http://www14.ocn.ne.jp/~esthoken>
- ◆(株)大成アフェクション・・・居宅介護支援、通所介護事業
- ◆(株)大成グローバルトレーディング・・・商社、貿易業務 <http://www.taisei-gt.co.jp>

### ■大成経営総合事務所

清永税理士事務所・飛石税理士事務所・徳留税理士事務所・浦野税理士事務所・高木社会保険労務士事務所・竹馬社会保険労務士事務所・社会保険労務士あきおか事務所・おかもと社会保険労務士事務所・いしはら社会保険労務士事務所・的場土地家屋調査士事務所・行政書士法人エド・ヴォン

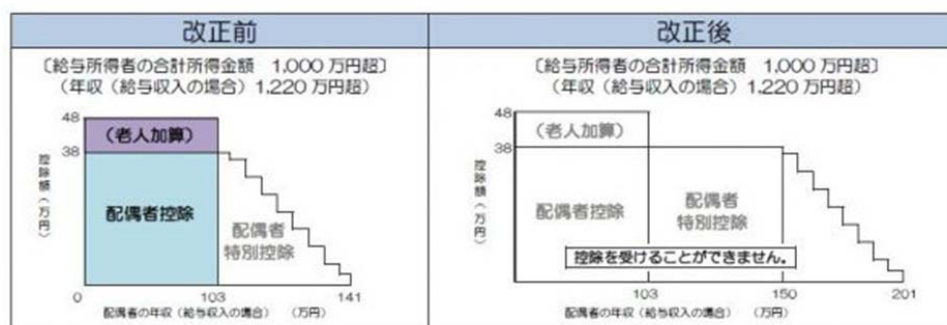
(株)大成経営開発 統括室発行 Tel : 096-377-1101 Fax : 096-377-1114

## 会長室から、こんど~です

少し涼しくなったかな~と感じる今日この頃、そういえばもう9月ですね。  
熊本地震災害のため、昨年一年間は税務調査もありませんでしたが、今年からまた動き出しました。  
特に法人の皆様、補助金、保険金の計上漏れのないようにご注意くださいませ。  
最近の調査は、メールを始め「パソコンも見せてください。」と言われます。  
必要なデータは吸い上げて持って行きます。  
先日もエクセルを加工して持って行きましたが、調査もIT専門部署もあるようです。  
最近質問でよく聞かれるのは「サラリーマンの妻の103万の壁が上がるそうですがどうなるのでしょうか？いつからですか？」です。  
それは2018年から変わります。

### 配偶者控除150万円の改定・見直しの図解

配偶者控除の改定・見直しも文章ではなかなかわかりにくいところもあるでしょう。ズバリ！図表・図解にすると次のようなイメージです。



出所：国税庁

夫の年収が1,220万円超（合計所得金額1,000万円超）になると配偶者控除の適用が受けられなくなります。  
改定・見直し後は配偶者控除が年収103万円→年収150万円、配偶者特別控除が141万円→201万円となります。  
夫の年収よりもこちらが大事です。ご注意ください。

「税金」と「社会保険」で別々にルールがあるのです。

つまり先ほどの年収103万円が税金に関する壁ならこちらは（年収130万円と106万円）社会保険の壁というわけです。

### 社会保険 年収130万円の壁

年収が130万円を超えると、パートであったとしても社会保険に加入しなければならないのです。社会保険に加入することによって社会保険料の支払いが発生します。

結果として扶養に入っている夫から外れなければならないとなります。

当然年収は増えるのに社会保険料負担が増えますから、家計の全体の手取りが減ってしまいます。

ここが130万円未満であれば、国民年金の扱いは第3号被保険者で簡単に言えば扶養の範囲になるわけです。社会保険上も保険料負担なしで将来年金を受取ることができるのです。

### 社会保険 年収106万円の壁

2016年10月より年収130万円の壁が下がって、106万円の壁となるケースも出てきました。（色々な要件が出てきています）

社会保険の加入要件は週の労働時間で決まっています。これが法改正により単純に週の労働時間だけでなく、106万円という年収についても加入要件に追加されます。

106万円は妻本人が社会保険に加入するための条件が変更されて、年収106万円超になると妻自身が社会保険に加入しなければなりません。

106万円の壁の要件は以下のようになります。

- ・勤務時間が週20時間以上
- ・1ヶ月の賃金が8.8万円以上
- ・勤務時間が1年以上見込まれること
- ・勤務先の従業員が501人以上であること

なかなか思うように働けません。

詳しくは弊社の社会保険労務士や税理士にご相談下さいませ。

ありがとうございます。



(株)大成経営開発会長 近藤記

## 経営まめ知識：『クラウド経営とフィンテック経営』

みなさま如何お過ごしでしょうか？

いま九州は、雨で心地よい涼しさです。もう早いもので9月です。今年のラストスパートの時期になりました。ところで最近実行している『クラウド経営とフィンテック経営』についてお話をしてみたいと思います。というのも働き方改革や生産性向上が、叫ばれている昨今だから余計です。

私は色々のコンサルティングをしていて思います。経営者は売上を上げる事には一所懸命ですが、その後の集金や労働生産性という仕組み作りについては、おそろかになりがちではないか？なぜなら売上が上がっても労働分配率が上がるばかりで、なかなか集金や在庫などまで管理している会社が、少ないからです。

いくら仕事をして売上が上がっても、利益が出ないという仕組みで行っているという事です。つまり会社の利益が出る仕組み創りが、悪いという事です。

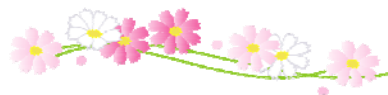
私はいろいろの角度から財務分析を行います。売上・粗利・労働分配率・労働生産性・経常利益率・前年対比・資金バランスなどです。そして現場改善を進めます。売上を上げることは当然ですが、その時に出てくるのが以下の2つの方法です。



### 『クラウド経営』

これはみなさん御存知の通り雲という意味が、クラウド経営です。ICT（情報通信技術）システムが、クラウドになっているという事です。クラウドで『鳥の目の経営』という意味もあります。財務計数だけではなく社内のすべての経営データや報告・連絡・相談などをすべてICT化して出来るだけペーパーレス化をするという事です。働き方改革と同時に間違いなく労働生産性が上がります。

空いた時間を残業禁止にしたり、アナログで出来るだけお客様対応をする時間を増やすという事です。



### 『フィンテック経営』

フィンテック経営とは、何も金融業の方たちのための経営方法ではありません。お金についての経営方向なので、すべてのみなさんに関係ある経営方法です。お金の流れを良く、お金を残し、お金を再投資するための効率的な経営方法です。

売上の方法と集金システムの見直し。発注と支払い方法の見直し。売掛・棚卸しの管理方法の見直し。財務システムの見直しなどです。これも働き方改革の一環になり、間違いなく労働生産性は上がります。

フィンテックとは、ファイナンス（お金）とテクノロジー（技術⇒ICT）の造語です。

何れにしてもクラウド経営もフィンテック経営もいま現在の仕事の棚卸しから始まります。旧態依然の前任者のやり方で労働生産性が、落ちている中小企業が多いと想います。

これだけICTが普及してスピードが早く、グローバリゼーション化して時代です。変化への対応をしながら働き方改革という時短と労働生産性の追求という一石二鳥の効果があります。みなさまも仕事の棚卸しから始められては、如何でしょうか？

最後になりましたが、みなさまの益々のご発展を祈念いたします。



（創業の地：熊本県八代事務所より）



会議長ブログ：自由人石本の毘沙門天世界放浪記  
毎日更新しています！是非読んでください！



## いまさら聞けない相続税の仕組シリーズ

### 「メイン銀行」

最近、あまり聞かない単語になっておりますが、**会社の企業活動において、取引銀行の中で最も多額の融資を受け、密接な関係にある銀行の事**を言います。特に資金調達においてはなくてはならない存在です。

なぜ、最近聞かない単語になっているかと言えば、

- 借入がない。
- 借入先の借入残高がだいたい同じ。
- 借入の申し込みや切替以外に担当者と会う事がない。

など、メイン銀行さんだから。。というおつきあいの会社は少なくなっているような気がします。

それだけなら良いのですが

- 担当者が毎月、集金に来るだけ。
- 支店長が変わった時だけ、挨拶に来るだけ。
- 業績が好調な時には何度も訪問し、投資などの話をする。
- 決算書の成績が悪くなった場合には急に冷たい態度をとる。

など、悪い印象になっている事も少なくありません。



そもそも「メイン銀行」って何でしょうか？

**会社の経営状況を理解してくれて、今後の会社のライフサイクル、設備資金や運転資金、または事業承継期などの会社の分岐点、そのような時に必要な資金調達をしてくれる。**

**まさに隣にいて資金面でいつでも相談できる関係性でいて欲しい存在**が経営者の望むメイン銀行ではないでしょうか。

- 今期、業績が悪かった。今後、借入は出来るのか？
- 条件変更をすれば、二度と借入が出来ないのではないかと？

経営者の将来の不安は、会社経営にとって良くありません。  
資金繰りに悩む経営者に経営戦略の話は相当難しいからです。

しかし、実際、顧問先の銀行の担当者にお会いすると、お客様が思っているような悪い印象は少なく融資をお願いしたら何とか出来ないかと前向きに考えてくれます。

周りの意見に流され、悪い先入観もあると思います。

未来永劫、増収増益の会社はありません。

会社は生き物ですので、良い時も悪い時もあります。それは、銀行は分かっています。

困った時、借入をしたい時だけ銀行を頼るのではなく

- 決算が終われば、決算書を持っていく。
- 会社の業績が悪くなったら、または悪くなると思ったら融資が必要なくても話す。悪くなる原因を分析し、解決方法があればもっと良いです。
- 業績が悪い訳ではないが、新店舗の出店や従業員を多く雇用した事により経費が増加した。今後、3年間くらいの中期計画をお話する。
- 後継者がいる場合には、事業承継の時期。
- 経営計画書(行動計画や数値計画)を作成し説明する。決算報告会に参加してもらう。



など、普段からコミュニケーションを持つ事が大事です。

お金を貸してもらっているから弱い立場ではありません。利息を払っているお客様でもあります。

WINWINの関係性でお付き合いする事が大切だと思います。



岡村 泰

**編集後記**：9月に入り、暑さもいづらか和らいできています。「暑さ寒さも彼岸まで」という言葉のとおり、秋分の日を境に日が短くなっていき、秋の夜長に向かっていくようです。夏に感じていた夜の寝苦しさもおさまってきて、これから少しずつ過ごしやすいつ時期になってくるのでしょうか。季節の移り変わりを感じながら過ごしていきたいものです。まだまだ暑い日もあるかもしれませんが、どうぞ自愛ください。

