

シェアリングレター

— 「シェアリング」は、共有すること、分かち合うことを意味しています —

< 編集発行 >

公認会計士 林光行事務所
 税理士
 〒543-0073大阪府天王寺区生玉寺町
 1-13 サンセットビル
 TEL 06(6772)7770
 FAX 06(6772)7740
<http://www.share.gr.jp/>

第49号

2014年10月

成長の未来

所長 林光行

成長してゆく^{おきなご}幼子たちの未来を想像することがあります。若い頃の私には、目の前の問題に精一杯で、そんな余裕はありませんでした。しかし、この歳になって、少し立ち止まって考えてみると、嬉しいと感ずることがあります。

『世界一素朴な質問、宇宙一美しい答え』(河出書房新社刊)という本があります。子どもたちの、「ミミズを食べても大丈夫?」「夢はどんなふう^{おきなご}に生まれるの?」「なぜ戦争^{おきなご}が起きるの?」などの素朴な100の質問に、世界の100人の第一人者が答えています。

私が一番感銘を受けたのは、「宇宙はなぜあんなにキラキラしているの?」との問いに対する、英国王室天文官マーティン氏の答えです。氏は、現在の天文学の知見について概括的に説明をし、まだ分からないことがあることも述べた上で、次の文で回答を締めくくっています。

「ひとつだけたしかなことがあります。あなたは宇宙について、そして宇宙のなかのわたしたちの居場所について、現在の天文学者のだれよりもたくさん^{おきなご}のことを知るようになるでしょう。」

今を生きている子どもたちが成長を続け、私たち今の大人よりも、もっともっと叡智を育むだろうという予言は、どう考えても真実だと思います。それは、質問した子どもに対する大きな勇気づけになりますが、事実として、素晴らしいことだと思います。

ルイ・アームストロングの What A Wonderful World という歌に、次のような一節があります。

「赤子の泣き声を聞き 彼らが成長するのを見守る 彼らは 私がかつて学んだよりも はるかに多くを学んでゆく そして私は思う なんて素晴らしい世界なんだろう ...」 本当に、そう思います。

成長を続ける子どもたちは、私たちの未来の希望です。だから、^{あたたか} 恰も自分自身の未来を慈しむように、子どもたちを慈しみたいと思います。それは、自身の孫・子だけではありません。職場の後輩たちも皆、成長を続けています。そして、私を超えてゆく一人です。

また、思います。成長を続ける限り、未来の自分にとって、今の私は子どもに過ぎません。今では手におえないような事柄も、それに怯^{おび}えている今の私をも、未来の自分は、笑顔で受け止めてくれるでしょう。

~ CONTENTS ~

○ 交流 第41回 日本セイフティー株式会社	2
○ 経営倶楽部	
第83回「大車輪」	4
第84回「マネジメントゲーム」	6
第85回「聞き手が納得するプレゼン手法」(予告)	7
○ 税制トピックス	8
○ 労務管理「平成26年度地域別最低賃金の改定」	10
○ NPO法人の税務	11
○ 社会福祉法人新会計基準への移行は今年度かぎり	11
○ 新しい会計基準について	12
○ 寄稿 ~ 子ども・子育て支援新制度	13
○ 経過措置型医療法人の移行	14
○ 寄稿 ~ 原発事故後に自殺した女性の遺族が勝訴	15
○ K S経営研究会「生き方・死に方の選択」	16
○ ひと ひと「ハンセン病と我が人生」	18
○ 読者の皆様からのお便り	20
○ 社会福祉法人における人材の確保と定着の促進	22
○ ANAセミナーの感想とご案内	23
○ 編集後記	24

10月 - 3月の税務

10月31日	8月決算法人の確定申告期限
11月10日	10月分源泉所得税の納付期限(以降毎月10日)
12月1日	9月決算法人の確定申告期限
1月5日	10月決算法人の確定申告期限
20日	納期の特例の源泉所得税の納付期限
2月2日	11月決算法人の確定申告期限
	支払調書・法定調書合計表の提出期限
	給与支払報告書の提出期限(各市町村)
	償却資産税の申告期限(各市町村)
3月2日	12月決算法人の確定申告期限
16日	平成26年分所得税、贈与税の確定申告期限
31日	1月決算法人の確定申告期限
	平成26年分個人消費税等の確定申告期限

第41回 交流 日本セイフティー株式会社



シエアリングレターの第12号(平成7年12月発行)の“交流”で、お話を聞かせていただきました日本セイフティー株式会社の西田弘会長を、再度訪問してお話を伺いました。西田会長は、若くして独立し、倒産、多額の不良債権発生にもめげずに、会社を建て直した方です。今回は、林光行、林幸、そして私・古田の3人で訪問させて頂きました。(税理士 古田茂己)



林光行との出会い

「林先生(光行のこと)と初めて会うたんは、私が創業した(株)佐々重が和議申請した昭和55年の時やから、約34年前ですなア。」<私が独立して2年目です。

和議は、今の民事再生ですね...光行>

「裁判所から、調査に年寄りの先生と林先生とが来られたんですわ。そのとき、年寄りの先生が『破産しかないなあ』と言うてはったんを、林先生が『社長はまだ若いから、チャンス与えてやったら』と言うて、なんとか通してくれはったんです。林先生には救うてもろた恩義があります。」

「和議が開始してからも資金繰りが苦しかった、林先生に、よう相談に乗ってもらいました。特に、街金(高利貸し)との関係では、色々とお世話になりました。先生には高利貸しの保証人してもうたり、奥さん(林幸)には、うちの会社のために家族の預金通帳を持って走ってもろたこともあります。」<ハハハ...あの頃は僕も若かったですからね。今は、後輩には「絶対そんなことしたらアカンぞ」って言うてます...光行>

BOONパネルとの出会い

「資金繰りはホンマにしんどかった。自転車操業以上でしたな。でも昭和61年に、佐々重の東京支店にあわせて日本セイフティー(株)という会社を作って、建築資材のレンタル業を開始しました。」

「いつも、何か世の中になかった商品はないかと考えていたときに、BOONパネルに出会いました。BOONパネルは、ビル等の建設現場の防音パネルに絵や写真をきれいに貼りつけることができるんです。林先生のところに行くと、いつもは厳しい意見を言いやる先生が『西田さん、これいいね。ぜひ、やりましょう。でも、これがダメなら(事業を)諦めましょう。』と言うてもろて、この商品に取組みました。」

「しかし、商社等から資金を出してもらわんと商売が

できませんでした。資金を出してもらうのに本当に苦労しましたが、約100億円の賃貸資産を何年間かの割賦手形を振り出すことでなんとか調達することができたんですわ。」

多額の不渡手形をつかんでしまう

「BOONパネルが認知されて、売上は順調に伸びてたんですけど、平成5年に8億円の不渡りをつかまされて、実質的に私が経営していた別会社も不渡りを出してしまいました。それでも、倒産させたらアカンて思て、別会社が落とせない手形32億円分を、日本セイフティーで新たに長期の割賦手形を振り出して交換してもろて、中古の賃貸資産と別会社の商権を引き継ぎました。この別会社の債務を返済するのに約10年かかりました。」

「その後、“危険・きつい・汚い”イメージの建設業の現場を“安全・快適・美しい”現場に変えることをコンセプトとして品揃えを充実させて、ワンストップで仮設関連資材が揃う業者として、同業者との差別化を図りました。お陰で順調に売上が伸びてきました。」

社長交代~復帰まで

「平成19年に実弟へ社長を交代しました。そのときの売上が123億やったから、新社長は150億くらいまでにするつもりやったんちゃうかな。ところが、平成20年にリーマンショックが発生して、最初は大した影響はないて思てたけど、じわじわと効いてきて、建築現場も減って、売上が毎年10億ずつダウンしました。今まで、会社の売上が落としたことがなかったんですけどなあ...。また、大口の得意先が民事再生で倒産したことなんかもあって、利益も大幅に減りました。」

「社長交代から3年経過したときに、常務から『会長、もうええ加減に復帰してもらわんと、売上89億まで落ちてるんですよ。70億にもなったら会社もちませんよ!』と言われて、はっと目が覚めたっていうか、や

経営倶楽部

第83回 経営倶楽部

平成26年4月26日

セールスパワー強化訓練 「大車輪」

講師：岩下嘉昭先生



「大車輪」って何？ 麻雀の手か体操の技？と思われる方が多いと思います。単純に言うとうとロールプレイング手法の一つです。以前の経営倶楽部で、中小企業診断士の丸山彦一先生がご紹介くださった「大車輪」に所長の林がいたく感銘を受け、自分自身がこれを習得し、また、皆様にもぜひ実戦で使っていただきたいと思っておりました。そこで丸山先生にご相談したところ、先生と同じくシャープの人材開発センターで講師をしておられた岩下嘉昭先生をご紹介いただきました。 (中小企業診断士・税理士 前田有太可)

今回の経営倶楽部では、私(前田)は講師の岩下先生と事前に進行の打ち合わせをさせていただき、当日は司会兼アシスタントとして参加しました。

まずは F A B E 分析から

「本日は、いきなり『大車輪』をするわけではありません。まず、商品のことをよく知り、セールストークを考え、そしてロールプレイング(大車輪)を行って、売り方を身につけていただきます。まず、商品をよく知るための手法「F A B E分析」からご説明しましょう」と岩下先生の講義がスタートしました。

F A B E分析とは、商談やプレゼンテーション時に相手の理解や納得を得るために、商品やサービスのセールスポイントを分かりやすく整理する手法をいいます。F A B Eは、Feature(特徴)、Advance(利点)、Benefit(利益)、Evidence(証拠)の頭文字を取ったもので、その内容は以下のとおりです。

	分析・検討内容
特徴 Feature	その製品やサービスの客観的な特徴 カタログや資料から抽出します。
利点 Advance	特徴(F)から得られる利点。既存商品や他社商品と比較して優れている点です。
利益 Benefit	買い手にとってのメリット(価値)。 経済性、利便性、快適性、健康性など。
証拠 Evidence	特徴(F)、利点(A)、利益(B)を実証するデータや体験などです。

先日、私(前田)はビデオカメラを購入しました。7年ほど前に購入したビデオカメラは、テープ式で画面はハイビジョンでなく4:3で、画質はかなりぼんやりしてきて、しかもボタンの動作が固くなって操作がとてもしづらくなっていました。候補になった機種はソニーとビクターです。

それをF A B Eで分析すると、ソニー製品の特徴(F

)は光学手振れ補正機能があり、画質と音質が良いことです。利点(A)は、他社にない強力な手振れ補正能力で、我が家にとっての利益(B)は、家族の誰かが撮影しても手振れによる画面の揺れが気にならないことです。その証拠(E)は、動画サイトYouTubeで見た他社製品との撮影画面の比較、ネットでの評価書き込みや店頭での試し撮りです。結果、ソニーの製品を買うことにしました。

売り手が売り込みたい特徴、利点でなく、それが買い手にとってどのような価値があるかを考え、その証拠を示すことがF A B E分析のポイントです。

セールストークの組み立て

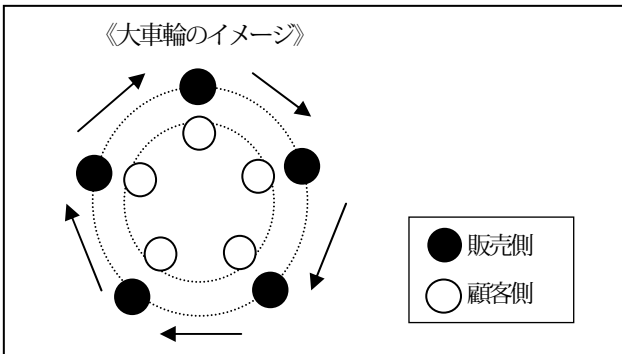
次にF A B Eの視点を使って、具体的なセールストークを「アプローチ」→「展開質問」→「クロージング」という順にストーリーになるように考えていきます。今回のF A B E分析の対象としたのは『経営倶楽部』です。経営倶楽部を知人、友人に勧めるという状況設定です。

	記入例
アプローチ	再来週の土曜日、ご都合どうですか？
展開質問	わかりやすく、楽しい経営セミナーがあるんだけど、一緒に行きませんか？(伝えたいポイントを3つほどに絞る)
クロージング	以下の方法を参照

- ① 二者択一法：二つの選択肢を用意して答えてもらう方法。
- ② 推定承諾法：提案を受け入れてもらう前提で話を進める方法
- ③ 肯定的暗示法：顧客の同意を積み重ねながら最終的な決定を促す方法。
- ④ 結果指撥法：導入するメリットと導入しないデメリットを比較して意思決定を促す方法。

まず、私(前田)から事務所のHPにある「経営倶楽部」のページを使って特徴(F)を解説させていただきました。次に参加者の皆さんにグループに分かれていただき「経営倶楽部」のFABE分析を行い、セールストークを考えてもらいました。その後、いよいよ「大車輪」を行うわけですが、みなさん何を話して良いかとまっています。そこで岩下先生は「みなさん、トーク用のシートを持って壁に向かってください。そして、壁に向かって一人でトークの練習をしてください」と、全員が壁に向かって独り言を大声でしゃべるという経営倶楽部ではなかなか見られないシーンが続きます。練習後、40人の参加者を2グループに分けます。いよいよ大車輪です。

大車輪！



- ① 各グループ内で、顧客側(セールスを受ける側)と販売側(セールスを行う側)に分かれます。
- ② 顧客側は円の中心を背にして円形に座ります。
- ③ 販売側は円の中心を向き顧客側の円を覆う形で、顧客側と向き合い円形に座ります。
- ④ 販売側が対面した顧客側にマンツーマンで交渉(セールス)し、顧客側がそれに対応します(5分)。その際、FABE分析を使ったセールストークを用います。
- ⑤ 5分経過後、顧客側から相手の販売側に、セールスの方法や質問等でよかった点をコメントします(1分)。その際、コメント表が用意されており、表情は良いか、熱意はあったか、アプローチはどうだったか、お客様に合わせた提案だったかなどについて、○、△、×を付けるチェックポイントがあり、結果として「経営倶楽部」に行く気になったかを記します。
- ⑥ 次に販売側が左側に移動して、新しい顧客側に対しマンツーマンで交渉(セールス)し、顧客側がそれに対応します。
- ⑦ 上記④から⑥を5回繰り返します。

⑧ さらに販売側と顧客側の役割を交代して④から⑦の手順を実施します。

大車輪は色んなトレーニングに応用可能

最後に林からご挨拶申し上げました。「本日は時間の関係で出来ませんでした。大車輪は本来一回転させます。つまり、最初の相手に最後にもう一度セールスをすることになります。そうするとセールス役のトークの内容がいかに変わったかが分かります。また、この大車輪はセールストークだけに使えるわけではありません。例えばクレーム対応のトレーニングにも使えます。大車輪を回すことで、お客様の胸にヒットできる言葉が分かります。それも一緒に練習した人たちと共有できます。私は色んなことに応用可能だと思っています。大車輪を一つ回すたびに、自分はここを直したらい、この言葉が良かった、この言い方は良くないということが分かってきます。ぜひ、皆様も社内でお使いいただきたいと思います。皆様、本日はご参加ありがとうございました。」



◆ご参加頂いた皆様のご感想 ◆

◆今回の経験では、営業職が不安から楽しさになりました。話の組み立て方を勉強させて頂き、仕事に繋がりたいと思います。 ◆FABEを使ったトークを具体的に進める方法が理解でき、持ち帰って社内でも試してみたい。 ◆お客様役になって、セールス役のトークを聞くことが非常に参考になりました。また、説明よりも共感・親密さ・安心・なりたい姿のイメージに心を動かされることに気づきました。 ◆大車輪でのフィードバックを「良かった点」「こうすればもっと良くなる」の二つに絞るとよいのでは？ ◆営業というと“物を売る”“サービスを売る”と思っていましたが、まずはお客様の気持ちを考えて、アプローチを考えることが改めて必要だと実感しました。 ◆今回、一生懸命に経営倶楽部を売り込んだので、改めて「経営倶楽部って良いな」と思いました。

経営倶楽部

第84回経営倶楽部

平成26年7月25日～26日

『マネジメントゲーム』 講師：税理士・中小企業診断士 前田 有太可



ゲームを通じて楽しく経営を学べるこの「マネジメントゲーム」は、昨年4月の開催後多くの反響をいただき、アンコール開催となりました。今回は、弊事務所サンセットヒルで開催されたこともあり、さらに密度の高い二日間となりました。ゲームの内容については、第47号をご覧ください。ここでは、お寄せいただいた感想をご紹介します。（編集部）

市場特性を掴み、大胆に意思決定

株式会社メープルファームズジャパン 迫 隆介 様

『経営の本質を理解できる』『経営を体感できる』というお誘いがあり、非常に軽い気持ちで参加することに。会場につくと、人生ゲーム？モノポリー？のようなゲームセットがあり、楽しく遊べる二日間になりそうな予感。マネジメントゲームは1テーブル6人で行う擬似ビジネスゲームで、決算も行います。やってみると第1期・2期と赤字決算、3期目かろうじてトントン。こりゃえらいこっちゃと崖っぷち経営者のごとく、一日目は夜中まで我がライバルである、同じく参加者のO氏と天王寺の立ち飲みで安酒をあおる。表面上は楽しく会話をするが、心の中では「O氏もどうやらマネジメントの才は乏しいな。ふふふ(笑)。こいつだけには負けるかいな！」と不健全な目標を心に掲げ、就寝。



翌日、私は初日の3期の反省を活かし、『市場独

占大作戦』を敢行。銀行から最大限に金を借り、顔は温和な仏様のようなのであるが、金利20%という暴利の悪徳前田金融からも上限まで借り入れ、創業以来の大胆な賭けにでる。結果は運も味方につけ見事に大成功。ライバルのO氏をケチョンケチョンにしてやり(O氏も黒字の堅実経営を修めておりました)、めでたく私にとって満足のいく決算を迎えることができたのであります。

このゲームでは「市場特性、競合他社特性を如何につかみ、最高の戦略を立てられるか」「リスク回避と分散の手を打てるか」「いかに早く粗利が固定費を上回れるか」などなど、学ぶことはとても多く、それが机上や理論ではなく実感として心に落としこめたことがとても収穫でした。ゲームを共にした皆様に感謝したいと思います。貴重な経験をありがとうございました。

ふだん使わない脳の機能をフル回転！

一般社団法人キャリアブリッジ 白砂 明子 様

会計関連書を読んでもさっぱり頭に入らず...今まで目を背けてきた苦手分野を少しでも理解したいというのが受講動機でした。この講座の面白さは、ゲームのルール理解と実践を通じて、収益を上げるための戦略を体感的に身に付けられるところです。序盤のぎこちない雰囲気から、慣れてくるとエキサイト、それぞれの個性がゲーム運びに現れます(笑)。その後、経営計画を策定し、会計書類を作成して振り返りを行うのですが、これが数字嫌いには難行...。しかしサポートしてもらいながら自分で数字が理解できるとけっこう嬉しいのです。そして体感したことを理論で押さえる。この繰り返しで少しずつ私の拒否反応も和らいできました。苦手なことに楽しくチャレンジさせてくださった皆様に感謝いたします。ぜひ実践で活かしますように！



経営のワンダーランドへ

経営基礎講座28期生 山本 晶子 様

初日、あっという間に経営の世界へ引き込まれてしまい、真剣に社長という立場に興じている自分を発見。B/S、P/L、損益分岐点、固定費、経常利益...本と何時間対峙してもずっと理解できなかったものが、ストンと自分の中に入ってくる楽しさ。すごい！この『マネジメントゲーム』。勝手に無借金経営が良いと思いつき資金不足に焦ったり、「安く仕入れ高く売る」が思い通りにならないはがゆさを味わったり...。プレッシャーにさらされた時の心理的な対処法を身に付けたいと思いました。また、どんな時も人の配置・適材適所が大切だと実感しました。

人との出会いによって起こる化学反応にワクワクします。経営基礎講座もそんな場所ですね。多くの人に体験してもらいたいと思える2日間でした。

予告 第85回 経営倶楽部 平成26年10月25日開催予定

『聞き手が納得するプレゼン手法』 講師：公認会計士 塩尻 隆夫

経営倶楽部

「こうしてくれ」という指示に、「はい わかりました」という部下の言葉を引き出せたのに、意図した行動をしてもらえません。これはコミュニケーションがすれ違う上司、または部下の話ですが、なぜ、伝えたい相手の手が伝えたいよう行動してくれないのでしょうか。そこに潜む原因を取り上げます。



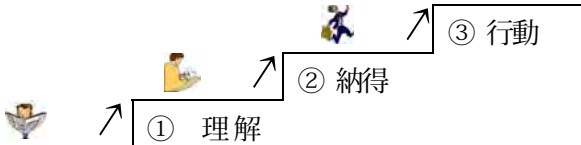
「伝えたい」つもりが「伝わっていない」カラクリ

「伝えること」と「伝わること」は全く違います。

「伝えたい」といっても「伝えたいこと」が相手に「伝わっていない」ということはよくあります。

実は、「伝える」ということは、3段階あります。

第1段階は、相手に理解させる。第2段階は納得させる。第3段階は行動させる。この3つの段階を一緒にして考えると相手に伝わりません。



相手が今、どの段階で行き詰っているかを常に把握しながら伝えたいといけません。①理解していなければ②納得してもらえません。①理解も②納得もしていない人に③行動してもらうことはできません。

「理解」「納得」「行動」の3段階を意識しよう。

今、一番力点を置いて説明しなければならないところは、「理解」「納得」「行動」のうち、どの段階なのか、話し手がそれを意識しながら説明しなければなりません。相手のわかっている段階はどこまでなのかを常に意識することです。実は、「理解」と「納得」の間には大きな隔たりがあり、「納得」と「行動」の間にも大きな隔たりがあります。その隔たりを埋めないと、いつまでたっても行動に結びつきません。相手に何かを依頼する時に大切なことは、相手に行動してもらうことです。「お客様に喜んでもらわなければいけない」という話をあなたが部下にしました。どうすればいいかを何も言わずに、「お客様は神様です」と言うだけなら、そんなことは初めからわかっていると言われるます。

まず、サービスとは何かということを理解させます。

理解したけれども納得しないという事態もあります。理解したけれども自分はそうは思わないという人に対しては、納得してもらえないといけません。

納得したけれども、どうしていいかわからないという人に対しては、具体的な取り組みの指針を与えます。

説得してはいけません。納得するお手伝いをしよう。説得力のある人は、相手を説得するのではなく納得するお手伝いをしています。

企業のコンサルティングの経験を通じて感じるのは、相手が納得しないまま百点の答えを実行してもらおうとするよりは納得して70点の答えを実行してもらった方がうまくいくことです。どうすれば成功できるか「正解」を助言するのがコンサルタントの仕事に違いありませんが、どんなに正解を出しても依頼人が納得しなければ、その正解は良い結果を生み出しません。

受け止める立場で考えてみると、説得されるのは嫌いですし、納得できない状況というのは不快です。相手が正しいと思う時ほど説得されると不愉快になるように、コンピュータの出すあたたかさない正解では、ヒトを動かすことができないのです。

コンサルティングの依頼人の方と話をさせていただく時に、「この人に頼もう」「この人の言うことなら信じられる」「この人の言うことならきっと、うまくいくに違いない」と思ってもらえると納得してもらえます。納得してもらえるかどうかは、話の本題以外のところ（時には思いやり）で決まっているような気がします。

最終目標は納得してもらうことではありません。

冒頭に記した「はい、わかりました」という言葉が納得してもらえたものであったとします。それでも、「頭では分かっているのですが、なかなか行動に結びつかなくて」というのもよくある話です。

「納得」は通過点に過ぎず、行動に持っていくという最終目標に向かって話を進めなければなりません。自分の中にどんなにすばらしい考えがあっても、伝えたい人の心を捉え、行動を引き出すコミュニケーションの術がなければ、人や組織を動かすことは難しいのではないのでしょうか。「伝えたい人に伝えたいことをどう伝えるか」について10月25日開催の経営倶楽部にて皆様と一緒に考えます。巻末のご案内を参照頂き、皆様お誘い合わせの上、是非ご参加ください。



税制トピックス

政府は、アベノミクスの「三本の矢」により“デフレからの脱却”と“富の拡大”を目指しています。具体的には、賃金の増加や消費・投資の拡大、企業業績の改善を行うことを掲げています。今回は、平成27年以後施行される税制改正や今話題になっている項目についての変更点や手続きを中心にとりあげました。なお、平成26年度税制改正については、HPのバックナンバーをご参照ください。（税理士 清水龍二・丸山晃希）

□ 簡易課税のみなし仕入率の見直し【消費税】

法人は、平成27年4月1日以後に開始する事業年度から、個人は平成28年から適用されます。

事業種目	みなし仕入率	
	改正前	改正後
① 卸売業	90%(第一種)	90%(第一種)
② 小売業	80%(第二種)	80%(第二種)
③ 製造業、建設業、農業等	70%(第三種)	70%(第三種)
④ 飲食業等 金融業、保険業	60%(第四種)	60%(第四種)
		50%(第五種)
⑤ 運輸通信業及びサービス業(飲食店業除く) 不動産業	50%(第五種)	50%(第五種)
		40%(第六種)

簡易課税とは、実際に仕入れた際に支払った消費税の額は考慮せず、売上高に業種別に決められた「みなし仕入率」を乗じて消費税を計算する方法です。基準期間の課税売上高が5,000万円以下であり、適用しようとする課税期間の初日の前日までに「消費税簡易課税制度選択届出書」を税務署に提出することが要件です。

□ 所得拡大促進税制の改正【法人税・所得税】

青色申告法人が、①雇用者給与等支給額が基準年度(今年は前年度)に比べ5%以上増加、②雇用者給与等支給額が比較事業年度(前事業年度)の給与等支給額以上、③平均給与等支給額が前事業年度以上、をすべて満たした場合、雇用者給与等支給増加額の10%の税額控除ができる制度です。この制度が以下のように改正され、2年延長されました。

≪ ① 雇用者給与等支給増加割合の要件の緩和 ≫

改正前	改正後	
5%以上	H27/4/1 前開始事業年度	2%以上
	H27/4/1 開始事業年度	3%以上
	H28/4/1 開始事業年度	5%以上

≪ ③ 平均給与等支給額の要件の改正 ≫

改正前	改正後
国内雇用者に対する給与等	継続雇用者に対する給与等
前事業年度以上であること	前事業年度超であること

この改正による継続雇用者に対する給与等とは、適用年度及びその前年度の給与等のうち、雇用保険法の一般被保険者に対する給与等をいい、退職者、再雇用者や新規採用者は平均給与等支給額から除外されます。

□ 基礎控除額引下げと最高税率の見直し【相続税】

平成27年1月1日以後の相続から相続税の基礎控除額が引下げられ、最高税率が50%から55%となります。この改正により、年間死亡者数に占める課税割合は、改正前の4.1%から6%程度に増えると予想されます。

現行	5,000万円 + 1,000万円 × 法定相続人の数
改正	3,000万円 + 600万円 × 法定相続人の数

債務や葬式費用等控除後の課税価格が基礎控除額以下であれば申告不要です。配偶者の税額軽減や小規模宅地等の特例等の適用によって、税額が発生しない場合がありますが、この場合は相続税の申告が必要です。

□ 税率構造の見直し【贈与税】

贈与税の税率は、平成27年1月1日以後、以下の2区分となり、子や孫等が受贈者となる場合の税率が緩和されます。なお、課税価格は、贈与財産の価格から基礎控除額110万円を控除して計算されます。

生前贈与にかかる税軽減策には、基礎控除額を使う暦年贈与や配偶者控除(居住用財産の2千万円控除)、相続時精算課税、教育資金の一括贈与等がありますが、それぞれ注意点があり、総合的判断が必要です。

① 20歳以上の者が直系尊属から贈与を受けた場合の税率		② ①以外の場合の税率	
基礎控除・配偶者控除後の課税価格	税率	基礎控除・配偶者控除後の課税価格	税率
200万円以下	10%	200万円以下	10%
		300万円以下	15%
400万円以下	15%	400万円以下	20%
600万円以下	20%	600万円以下	30%
1,000万円以下	30%	1,000万円以下	40%
1,500万円以下	40%	1,500万円以下	45%
3,000万円以下	45%	3,000万円以下	50%
4,500万円以下	50%	3,000万円超	55%
4,500万円超	55%		

□ 消費税増税に伴う給付金申請はお済みですか

消費税率が8%へ引き上げられたことに伴い、子育て世帯や住民税非課税世帯への影響を緩和するために、臨時的な措置として以下の給付金が支給されます。

どちらの給付金も自ら各市町村へ申請しないと給付されませんのでご注意ください。また、大阪市の申請期限は平成27年1月28日となっていますが、これより早い申請期限の市町村もあるので申請遅れがないよう注意が必要です。

① 子育て世帯臨時特例給付金が支給されます

平成26年1月分の児童手当・特例給付を受給しており、平成25年の所得が児童手当の所得制限限度額未満となる世帯を対象に、子供1人当たり1万円が給付されます。所得制限は申請者の所得で判断し、共働き世帯では所得を合算せず所得の高い方で判定します。

② 臨時福祉給付金が支給されます

平成26年度の住民税非課税世帯には家族1人当たり1万円(年金等を受給している人には1.5万円)が支給されます。ただし、住民税が課税されている人に扶養されている場合や生活保護の受給者である場合には支給対象者から除かれます。大阪市での住民税が非課税となる目安は以下のとおりです。

*住民税非課税の目安(年額/大阪市の場合)

給与所得だけの人		公的年金等だけを受給している人	
区分	給与収入	区分	年金収入
单身	100万円以下	单身	65歳未満 105万円以下
夫婦	156万円以下		65歳以上 155万円以下
夫婦 子供1人	205万円以下	夫婦	65歳未満 171万円以下
夫婦 子供2人	255万円以下		65歳以上 211万円以下

□ すまい給付金を受給した場合の扱いについて

すまい給付金とは、収入が一定額以下の人が、一定の要件を満たした消費税増税後の住宅を購入し入居した場合に、現金(最高30万円)を給付する制度です。すまい給付金制度については前号で取り上げましたが、今回は受給後の注意点を解説します。

① すまい給付金は一時所得です

すまい給付金は一時所得として所得税の課税対象になりますが、一時所得の計算上、50万円の特別控除の適用があるため通常は申告不要となります。

② すまい給付金以外に一時所得がある場合

生命保険の満期金などの一時所得があり、確定申告が必要となるときには、確定申告書に「国庫補助金等の総収入金額不算入に関する明細書」を添付することにより、すまい給付金額を一時所得の総収入金額に含めないことができます。

③ すまい給付金受給後の注意点

住宅ローン控除の適用を受ける場合には、取得対価からすまい給付金額を控除した金額を取得価額として計算します。また、住宅を事業の用に供したときの減価償却費計算や、住宅を譲渡した場合の取得費の計算において、すまい給付金額を控除して計算することになるので注意が必要です。

□ ふるさと納税をしてみませんか

メディアで特集が組まれるなどふるさと納税が活況です。ふるさと納税の手続きや注意点についてまとめました。

ふるさと納税は、個人が地方自治体へ2,000円を超える寄附を行ったときに、所得税と住民税から一定額が控除される制度です。ふるさと納税は生まれ故郷でなくてもよく、好きな自治体を選択でき複数の自治体へ寄附を行うことも可能です。また寄附のお礼として特産品等を郵送してくれる自治体もあります。

注意点は、個人の所得に応じて控除額が異なるため、一定額を超える寄附は控除対象外となることです。所得税が課税されていない人や住民税も均等割のみとなる人が寄附を行っても控除は受けられません。

実質負担額2,000円で寄附を行い、相応の特産品を貰える等(一時所得に該当)の特典があるので、ふるさと納税を通して地域経済の活性化に貢献するの面白いことではないでしょうか。

ふるさと納税の控除額の計算

税目	計算式
①所得税 控除	(寄附金-2,000円)×所得税率 *各個人により所得税率は異なる
②住民税 基本控除	(寄附金-2,000円)×10%
③住民税 特例控除	(寄附金-2,000円)×(90%-所得税率) *控除上限は住民税所得割額の10%

ふるさと納税による控除額合計 = ① + ② + ③

*対象となる寄附金額は、所得税は総所得金額の40%、個人住民税は総所得金額の30%が限度となります。

労務管理

平成26年度地域別最低賃金の改定

今年の10月から最低賃金法が改正され、昨年に続き、地域別最低賃金が大幅にUPします。最低賃金の全国平均は、改正前は764円ですが、改正後は約15円増となり、約779円となります。今回は、この最低賃金についてご紹介します。(社会保険労務士 泉谷 功)

主な地方の最低賃金額

都道 府県名	最低賃金(円)		都道 府県名	最低賃金(円)	
	平成26	平成25		平成26	平成25
大阪	838	819	兵庫	776	761
京都	789	773	奈良	724	710
滋賀	746	730	和歌山	715	701
東京	888	869	愛知	800	780
福岡	727	712	広島	750	733
宮城	710	696	高知	677	664

この8年間、最低賃金は急激に上がっている

最低賃金は毎年上がっていますが、平成24年に大阪府は800円に達しました。大阪府を例にとると、平成10年から18年の8年間は、690円から712円に22円上がったただけですが、この8年間は実に126円上がっています。

最低賃金の上昇の要因

上昇の要因はいくつかありますが、一番大きいのは、平成19年の最低賃金法の改正により、ワーキングプアの解消を目指し、最低賃金を決める際、「生活保護に係る施策との整合性に配慮する」ことを明記し、「労働者が健康で文化的な最低限度の生活を営むことができるよう」との文言も加えられたことです。すなわち、生活保護との逆転現象(最低賃金で働いた場合の収入が生活保護の支給水準を下回ること)を解消するために、最低賃金が急激に上昇したということになります。今年度の改正で、この逆転現象が起きていた都道府県の全てで解消される見通しとなりました。

最低賃金を下回る賃金の対応

最低賃金法は強行法規ですので、現在の時給が最低賃金を下回っている場合には、施行日から最低賃金額に強制的に変更されます。従業員が最低賃金を下回ることを了承しても変更しなければいけません。また、特例を除き、いかなる従業員であっても対象となりますので、研修期間中の者や学生などにも適用されます。

最低賃金の減額の特例

最低賃金は強行法規ですが、特例対象者として都道府県労働局長の許可を受けた場合には、厚労省令で定

める率で乗じて得た額を減額することができます。その主な特例対象者は、以下のとおりです。

1. 精神又は障害により著しく労働能力が低い者(ただし、加齢に伴うものは除く)
2. 試の使用期間中(採用後14日以内)の者
3. 軽易な業務に従事する者(他の従業員の従事する業務と比較して、特に軽易な場合に限る)
4. 断続的に労働に従事する者(拘束時間が長い、労働時間が短い場合など)

最低賃金の対象とならない賃金

最低賃金額以上かどうかを確認する場合には、下記の賃金を除いて計算します。つまり、下記の賃金を除いたところで、最低賃金をクリアする必要があります。

1. 臨時に支払う賃金(結婚手当など)
2. 1か月を超える期間ごとに支払う賃金(賞与など)
3. 所定労働時間を超える時間の労働に対して支払う賃金(時間外割増賃金・深夜割増賃金など)
4. 所定休日以外の日の労働に対して支払う賃金(休日割増賃金など)
5. 諸手当の内、精皆勤手当、家族手当及び通勤手当

派遣中の労働者の最低賃金

労働者派遣法に規定する派遣中の労働者については、派遣元の所在地ではなく、その派遣先の事業の事業場の所在地を含む地域について決定された地域別最低賃金の適用を受けます。

改正に伴い、会社に必要な労務管理

今回の改正に伴い、最低賃金額を上回る賃金の支払いとともに、会社は、当該最低賃金の概要を、常時、見やすい場所に掲示し、又はその他の方法で、従業員に周知させるための措置をとらなければなりません。すなわち、会社には今回の改正の周知義務があるということです。

◆ご質問・お問い合わせは
 ☎ ☎ 泉谷社会保険労務士事務所 まで
 TEL:072-247-9134 携帯:090-3654-949
 izumitani-sharousi@oregano.ocn.ne.jp



寄稿

NPO法人の税務

税理士 秋岡 安 様

NPOとは、Non-Profit Organization の略称で、福祉、教育など様々な分野で社会貢献を行い、構成員に対して収益を分配しない団体をいいます。直訳すれば「非営利組織」または「非営利団体」です。このうち、特定非営利活動促進法（以下、「NPO法」）に基づいて法人格を取得した法人を特定非営利活動法人（以下、「NPO法人」）といいます。このようなNPO法人も税金とは無縁ではありません。

1. 法人税（国税・地方税）

NPO法人は、法人税法上、公益法人等とみなされ、収益事業（特掲34業種）を営む場合には、法人税の納税義務者となり、各事業年度終了後2ヶ月以内に法人税の申告・納税が必要となります。

また、収益事業を行っていない場合でも、原則的に地方税均等割の申告納税が必要です。ただし、減免制度があり、各自治体の定める申請期限までに手続きをすれば、地方税均等割の納税は減免されます。

2. 源泉徴収義務

給料や報酬等の支払いがあれば、源泉徴収義務者となり、源泉徴収して納付が必要となります。

3. 消費 税

基準期間の課税売上高が1千万円超であれば消費税の課税事業者となります。予算規模が1千万円を超える法人は消費税の課税事業者となることがありますのでご注意ください。また、国等に対する特例の一部が適用されるため税額控除額の計算にも注意が必要です。

4. 印 紙 税

NPO法人が発行する領収証については、営業に關しない文書となり非課税となります。会費収入の受領時はもちろん、収益事業に係る収入の受領時も領収証には印紙は不要です。なお、領収証以外の契約書等には印紙が必要な場合がありますのでご注意ください。

5. その他の税金

不動産取得税、自動車税、固定資産税などは、原則として課税されますが、自治体によっては取扱いが異なりますので、個別にお問合せください。

☆参考図書：『NPO法人 実務ハンドブック』、清文社発行
認定NPO法人NPO会計税務専門家ネットワーク編著

◆社会福祉法人 新会計基準への移行は今年度かぎり！

税理士 林 竜弘

平成23年7月27日に、「社会福祉法人会計基準の制定について」が厚労省から通知され、すべての社会福祉法人が従うべき新しい会計基準が通知されました。

同基準への移行期限は、平成26年度決算までとされていますが、平成26年度も残すところあと半年ほどとなり、いよいよ移行期限が迫って参りました。

具体的には、「社会福祉法人会計基準への移行時の取扱い」に従って移行処理を進めることとなりますが、右図の「移行手続きの概要」をご覧くださいとお分かりのように、移行処理を行うのは、平成26年度の決算理事会が終わってからになります。

また、平成27年度の予算から新・会計基準を適用することになりますので、平成26年度中に経理規程の改訂作業を済ませておく必要があります。新経理規程の作成と平成27年度の予算は、いずれも平成26年度中の理事会承認が必要ですので、ご注意ください。

移行手続きの概要

- ① 平成26年度決算を完了させる
- ↓
- ② 平成26年度期末＝平成27年度期首BSの残高を、拠点区分別に把握する
- ↓
- ③ 拠点区分別のBS残高の科目を「新基準」の科目に組み替えて平成27年度期首BSを確定する
- ↓
- ④ 「移行時の取扱い」によってBS残高の調整が必要となる場合には、必要となる会計処理を平成27年度期首における仕訳処理として行なう
- ↓
- ⑤ 平成27年度の日常会計処理のスタート

☆参考書籍のご案内 ～ 出版ほやほやです！
～ 簡単! 今からでもできる ～ 『移行手続実務マニュアル』

著 者：公認会計士・税理士 林光行
税理士 林竜弘
発行所：実務出版株式会社
協 賛：ピー・シー・エー株式会社

移行手続きを簡便に行えることを主眼とした実務マニュアルを作成しましたのでご活用ください。



新しい会計基準について

パナソニックやシャープは平成25年3月期に何千億という大赤字の決算でしたが、平成26年3月期には黒字決算となりV

字回復を達成しました。また、最近では住友商事がシェールオイル開発等の投資の失敗で、2,700億円の損失を計上することが報道されました。これらは減損損失が原因となっていますが、それはどのようなものなのでしょうか。今回は減損損失を中心に事業資産の評価について紹介したいと思います。(公認会計士 藤原 良樹)

新しい会計基準 Ⅲ 事業資産の評価

Ⅲ 事業資産の評価

第47号では、金融資産の評価方法としては、時価評価を原則とするが、資産に対して期待する「投資の成果」に応じて評価方法が異なることを紹介しました。

事業資産の評価方法についても、期待する「投資の成果」がポイントになります。事業資産は製品製造や商品販売等の事業のために取得され、期待する「投資の成果」は商品の販売等の事業を通じてキャッシュフローを得ることにあります。したがって、事業資産は、①時価が変動しても企業にとって投資の価値は変動しない、②投資の価値自体は販売等の事業によってキャッシュフローを得るまで実現しない、という特徴を持ち、原則として取得原価に基づいて評価します。

しかし、財務諸表利用者に対して企業価値の測定に有用な情報を提供するためには、収益性が低下し、キャッシュフローの回収可能性が低下した場合、価値の低下の事実を簿価に反映させる処理が求められます。それが、固定資産の減損会計です。なお、減損会計の適用が強制されるのは、上場会社等の大会社であり、中小企業には、適用は強制されていません。

Ⅲ 減損会計

企業は事業を行うために、機械装置、建物、備品等の様々な固定資産を所有しており、これらは取得原価で評価されています。しかし、不採算事業(目安としておおむね2年連続で営業赤字となっている事業)に供している固定資産や遊休資産については、減損会計の適用を検討しなければなりません(対象となる資産は無形固定資産であるのれんを含みます。)

具体的には、その固定資産を使用することによって、将来得られると予測されるキャッシュフローを、現時点の価値に割り引いた金額(割引現在価値)の合計額(使用価値)と、その時点で固定資産を売却した場合に得られる金額(正味売却価額)とのいずれか高い方の金額まで固定資産の簿価を切り下げ、差額をその期間

の損失とする処理を行います。これを減損処理といいます。

Ⅲ 判断と見積もりによる評価

固定資産の減損処理は、価値が低下した場合にその評価額を切り下げる点で時価評価に似ています。しかし、①減損処理後は評価益が計上されることはない点、及び、②時価の評価は客観的に観測可能だが、固定資産の使用価値や正味売却価額の測定については評価者(経営者)の主観が大きく入るため、恣意性が介入するという点、が異なります。特に使用価値の算定では将来キャッシュフローの見積り額と期間、そして適用する割引率次第で計上する減損損失の金額が大きく異なるため、高度な判断が必要で、会計監査の際に議論になることがあります。

Ⅲ V字回復と減損会計

減損会計には企業価値の測定のための情報提供という意味があることは上述した通りです。

また減損損失は、計上した期に大きな損失を計上しますが、通常、減価償却費として将来に計上される費用を先取りして計上した損失であるため、翌期以降は減価償却費の負担が減少し、売上は増えなくても利益ベースでV字回復するという効果があります。最近の事例ではパナソニックやシャープ等が平成25年3月期に大きな赤字を計上していますが、平成26年3月期に黒字化し、V字回復に成功しています。「なんでそんなことができるの?」と疑問に思われるかもしれませんが、減損会計がV字回復の要因の一つと考えられます。このような効果を利用して、経営者が交代した時に必要以上に減損損失を見積もり、巨額の赤字を計上(逆粉飾)することで翌期以降に大幅に黒字化し、劇的なV字回復を演出することができます。これは、減損損失が判断や見積もりによって算定されることから生じる問題点であると言えます。

次号では、「税効果会計」について紹介したいと思います。



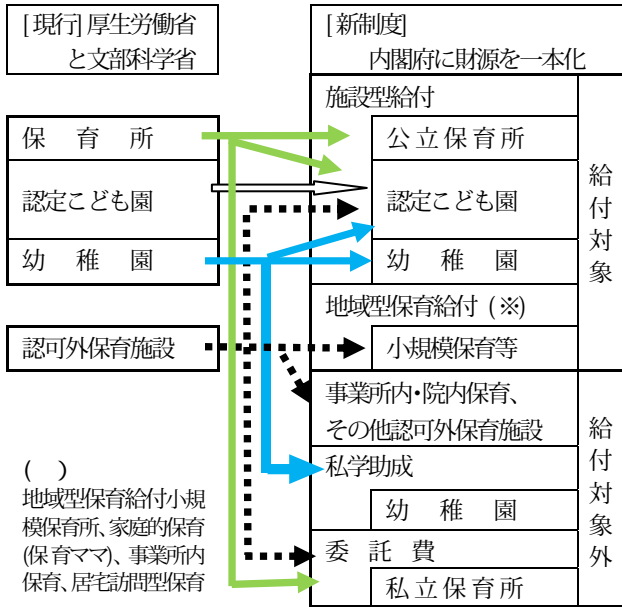
寄稿

子ども・子育て支援新制度

一般財団法人 総合福祉研究会 柳 修二様

平成27年4月から「子ども・子育て支援新制度」(以下、新制度)が開始されます。新制度は、保育を必要とする子どもに、乳幼児期の保育・教育の総合的な提供や、地域での子育て支援の充実等、多様なニーズに即した保育サービスを提供するものです。

新制度の概要を図で示すと以下のとおりです。



❖ **新制度の主なポイント**

新制度ではまず、国が「公定価格」を定め、財政を一本化します。このことによって、都市部も過疎地域も同じ水準で保育・教育を提供できるようにします。

次に、市町村の認可・認定により、保育の担い手(施設・事業者)を増やす予定です。待機児童の解消によって女性の活躍(就労)を促し、多様な就労や世帯構成、地域性などに対応していこうとするものです。

❖ **保育の必要性の認定**

保育サービスを希望する保護者は、市町村から保育の必要性についての認定を受け、施設等を選びます。

認定	年齢	区分	利用可能な施設等
1号認定	満3歳	教育を希望	幼稚園、認定こども園
2号認定	以上	保育が必要	保育所、認定こども園
3号認定	満3歳未満	保育が必要	保育所、認定こども園、又は地域型保育

❖ **認定こども園が一部改正されます**

認定こども園は、平成18年10月に施行された法律による、幼稚園と保育所の機能を兼ね備えた施設で、保護者にとっては就労の有無に関係なく、就学前まで園に在籍できるというメリットがあります。

例えば、午前9時から午後1時までは3・4・5歳児のクラスで合同で幼児教育を行い、その後は「預かり保育」や「長時間保育」などの保育を行います。

しかし、平成26年4月1日現在、認定こども園の認定件数は1,359件で、保育所・幼稚園を合わせた総数の4%未満にとどまっています。移行が進まない理由は、幼稚園は文部科学省、保育所は厚生労働省といった旧来制度のままの設計であり、手続き等が煩雑で、施設側の負担も大きかったためです。そこで新制度では、財政措置等を一本化した新たな幼保連携型認定こども園を創設し、従来の認定こども園についても財政措置が内閣府に一本化されることになります。

【新制度における認定こども園の類型】

幼保連携型	幼稚園型	保育所型	地方裁量型
幼稚園かつ保育所	幼稚園が保育所機能を持つ	保育所が幼稚園機能を持つ	保育所機能と幼稚園機能を持つ

❖ 「選ばれる園」として新制度に対応するために

現時点では平成27年度の単価すらわかりませんので、事業者も移行の選択をしかねている状況だと思えます。

しかし、待機児童解消加速化プランでは29年度までの5年間で40万人分の受入枠を作り、待機児童を解消するとしており、都市部を中心に多様な事業者の参入が想定されます。一方、子ども数は減少傾向にあり、政府は29年度が保育ニーズのピークと予測しています。

そのときに現状のままの事業形態を維持するのか、それとも認定こども園へ移行し、地域型保育を開始するかなど、さまざまなことを検討し、経営判断を行う必要があります。新制度にあたり、施設が増加している中で、2歳児までの園児を確保できない場合、3歳児からの園児の確保は難しいと言えるでしょう。

最後に、保護者の意識やニーズも変化するため、常にそれらを捉え、選ばれる施設であることが大切です。平成29年度からの仮単価には、第三者評価等の加算があります。新制度では認可・認定される施設が増え、質の改善も問われることとなります。保育所であれば0歳から就学前までに養護と教育を一体的に提供できる強みがありますし、幼稚園であれば幼児教育が強みと言えます。今一度、保育・教育のあり方やアピールポイントなどを自己評価されてはいかがでしょうか。そのうえで質の向上を図りつつ、積極的に園の情報を発信することが重要な取組みであると思えます。



寄稿

経過措置型医療法人の移行

公認会計士・税理士 本井 啓治 様

1. 経過措置型医療法人の概要

平成18年の医療法の改正により、平成19年4月1日以降の医療法人の新規設立は、すべて出資持分のない医療法人に限定されることとなりました。そのため旧医療法で認められていた出資持分のある医療法人は、出資持分のない新法に規定されている医療法人に移行(以下、「移行」)しなければならなくなりました。しかし、憲法に規定されている財産権を保障するため移行は、「当分の間」猶予されています。この猶予された状態の法人を「経過措置型医療法人」といいます。

ところで医療法人は、剰余金の配当が禁止されており、そのため、長年に亘って経営を続けている法人では剰余金が多額に蓄積されているケースが多々見受けられます。そのような状態で、医療法人の事業継続中に、出資者である社員から出資持分(出資金+剰余金)の払戻し請求があると、払戻額が多額となり、その後の事業継続に支障を来すこととなります。現実には、出資者である社員が死亡したときに、遺族が納税資金捻出のために払戻しを請求するということが起きます。

2. 経過措置型医療法人の事業承継

理事長となるべき後継者(医師)がある場合には、経過措置型医療法人の事業承継パターンとして、次の3つがあります。

- ① 社会医療法人 又は 特定医療法人への移行
- ② 出資持分のない一般の医療法人への移行
- ③ 経過措置型医療法人を継続

①は、移行前に比べてより公益性が高くしかも非同族経営が条件ですので、移行時や移行後も税制上の各種恩典があります。②は、移行後も同族経営を確保したまま自由度の高い医療法人経営を継続できる代わりに移行時や移行後の税制上の恩典はありません。

以下、②と③の承継パターンについて検討します。

3. 経過措置型の維持か、一般の医療法人への移行か

②の場合、出資者は持分の全てを放棄することになり、相続税法上は、移行後の医療法人を個人とみなして贈与税が課税されることとなります。そのため移行時のみなし贈与税の納税義務者は移行後の医療法人となります。③の場合には、移行していませんので、相

続発生時にはその遺族が納税義務者となります。

②の場合、医療法人は長年の経営により比較的資金を潤沢に保有していますのでみなし贈与税の納付は比較的楽ですが、③の場合、相続人が個人で納税資金を調達する必要がありますので、銀行借入れをしたり、医療法人に対し出資持分の払戻しを請求したり、他の出資者等に出資持分の譲渡をすることとなります。

しかしながら、遺族の方が銀行借入すると毎月のお給料の中から元利償還することとなり何のために働いているのかと自問自答に陥りますし、医療法人に払戻し請求をすると後継者は出資者としての立場がなくなります。また他の出資者等に譲渡するにしても他の出資者も時価での買取りを拒むことが多いと想定されます。別法として相続時精算課税制度を利用しても、納税義務者が個人であることに違いはありません。

②の場合の納税義務回数は移行時の1回だけで済みますが、③の場合には移行しない限り出資持分に対する相続税を何代にも亘って納税する義務があります。しかも、医療法人の内部留保は年々増加しますのでその相続税評価額も増大していきます。また、相続時精算課税制度も納税義務は1回では済みません。

4. 認定医療法人

平成26年10月1日から3年間の期間限定で認定医療法人制度(相続税法上の制度)がスタートします。上記③の状態が出資者の一人に相続が発生した場合に、その申告期限までに厚生労働大臣から認定(3年以内移行計画)を受ければ、出資持分を相続した遺族はその出資持分に関する相続税の納税が猶予され、その後3年以内に出資持分を放棄すれば相続税が免除される制度です。しかし、移行後の医療法人を個人とみなして贈与税が課せられる点は上記②と同じです。

結果的に、同族経営の維持を望まれるのであれば、②への移行を前提に、贈与税額の試算を行ったうえで、計画的に実行されることが現実的のように思われます。

【参考図書】

理事長 院長 実務家のための～
『医療法人の事業承継 Q&A』
～「事例」でわかる出資持分の相続税対策
日本公認会計士協会近畿会
非営利会計委員会 医療法人小委員会 編
発行所：実務出版株式会社





寄稿

原発事故後に自殺した
女性の遺族が勝訴

コスモス法律事務所 弁護士 四宮 章夫 様
原発事故後に自殺した女性の遺族が損害賠償を請求していた裁判で、福島地方裁判所は、平成26年8月26日東京電力に対し4900万円の支払を命じました。

12軒の家からなる小さな集落に58年間に亘って居住し、子育ても終え、自宅も新築し、平穏な生活を送ってきた女性が、原発事故後に、福島市内のアパートでの避難生活を余儀なくされ、押し寄せるストレスの中で、ついに、自殺したというものです。

裁判所は、財産の喪失、コミュニティの喪失、夫婦の失職、帰還の見通しが立たないこと、住宅ローンの返済の遅れと困難等によるストレスを認めました。

この事件を通じて、かねてから私が問題提起をしたかったいくつかの事柄に言及してみたいと思います。

*** 原発被害の救済は訴訟によるべき ***

第一に、福島原発問題は、個人版私的整理のガイドラインや、原子力損害賠償紛争解決センターによる和解の仲介等によってではなく、訴訟によって責任の所在を明らかにし、被害の救済をすべきです。

原発建設時の政治事情や不正・不当な行為を隠蔽するために、裁判外での解決の方法が次々と工夫され、国民の税金が無制限に放り込まれています。しかし、そうしたアリバイ工作のための施策が、震災や原発事故の被害者の真の救済に役立つことはありません。

第二次大戦後の朝鮮戦争の勃発を機に、米国が、自ら盟主となる軍事同盟に日本を引き込むために、日本人が、自ら戦争犯罪人を訴追もせず社会的に復活させることを黙認したことが、我国戦後政治の無責任体質の一因となっていると私は考えています。

*** コミュニティーの喪失問題に配慮すべき ***

第二に、コミュニティの喪失が人に甚大なストレスを与えることが、阪神大震災時の避難生活の体験を通じて、世の常識になっているのに、東電にも行政にも配慮がなく、国民の多くも他人事のようにです。

この女性は、故郷への帰還によるコミュニティの復活を頼りに、多くのストレスと戦ってきたものと推測します。しかし、女性の住んでいた山木屋地区に帰還できる見通しはあるのでしょうか(日本の避難区域の

指定に利用した基準は20nSv/年)。政府の定めた汚染基準は国際レベルから隔たっており、除染も科学的根拠のない目眩ましです。

地図を眺めると、山木屋地区は福島原発から30Km強隔たっているようですが、1986年4月26日に事故を発生させたチェルノブイリ原発の場合には、その年の中に、北東約50Kmのヌラブチナに人工都市の建設が始まり、現在、原発周辺からの移住者(強制移住の基準値は5nSv/年)2万5千人が暮らしていると伝えられています。単なる避難住宅が建築されたのではなく、コミュニティの機能を持つ社会が構築されたのです。故郷への帰還をあてにするのではなく、新しいコミュニティの力で災害を乗り越えさせようとしているのです。

日本では現在、被災地の避難者住宅が解体され、あるいは、事故直後個々の被災者に提供された全国各地の公営住宅等からも、退去が求められつつあります。

新しいコミュニティに漸く溶け込み、人生の再スタートを切ったばかりの人達が、再びコミュニティを奪われようとしているのです。



*** 政策決定に関与する権利を被災者達自身に ***

第三に、原発に関する情報は、被災者にすべて開示され、被災者達自身に、政策決定に関与する権利が与えられるべきであるということです。

IAEA(国際原子力機関)が中立の機関であるかのように錯覚している人が多いと思いますが、それは原発推進のための組織であり、その言動に騙されてはいけません。彼らのチェルノブイリフォーラム報告書(2005)では、チェルノブイリ事故による放射線被曝が原因と確認された死者はこれまでの20年間に56人であるとしているようです。他方、ユーリ・シチュルバク(元ウクライナ環境大臣、2006)によりますと、ウクライナ政府の委員会により、家族の一員の死がチェルノブイリ事故に関係していると認定され、補償を受けている家族の数は1万7000人だそうです。もっとも、政治家の発言にも眉唾が必要です。

日本の場合も同様です。政府も、御用学者や公式発表を疑うことのないマスコミの言動も信用できません。

如何なる政策決定も、被災者の人生上のリスク無しに行うことができないのですから、彼等自身が政策の立案に関与する権利が尊重されなければなりません。

Key for Success

第23回KS経営研究会

KS経営研究会は、「開業支援講座」「よくわかる！経営基礎講座」(講師林光行・幸)修了生のみで構成されている会です。情報交換や発表会を通して会員同士の切磋琢磨を図り、ビジネス拡大、交流の機会を持つことを目的としています。



今回は、天王寺区を中心に訪問看護の看護ステーションを運営している24期の竹中清香さんの「生き方・死に方の選択～終末期看護の現場からの提言～」と題しての発表です。小柄な体からいつも元気パワーが湧き出ている竹中さんのお話は「あなたは、いつどこでどのように死にますか」の問いかけから始まりました。(22期 瀧川華代 様)

★訪問看護ステーション「しおん」設立★

竹中清香さんは、看護師とアロマセラピーの資格を生かして、株式会社しおんを3年前に設立されました。「しおん」の名称の由来は仏教用語の四恩(国家・衆生・三宝・父母の四つ恩の意)から来ています。ひらがなにしたのは、利用者さんが殆ど高齢者の方で、読み易くて親しみやすくとの配慮からとのことです。

訪問看護では、看護師が利用者さんの生活の場、つまりご自宅に伺い、看護ケアを提供して自立への援助や療養生活を支援します。竹中さんは看護ケアの中で、心理的作用が大きく、ストレス緩和に効果があるアロマセラピーを、医師の許可のもと、行っています。例えば、麻痺のある方のマッサージやリハビリ施行、精神科の利用者さんへの精神安定、認知症の方への大脳皮質の活性化などのために使用するそうです。悪性腫瘍や悪性リンパ腫などの、マッサージすることで腫瘍の転移を促しかねない可能性のある場合はマッサージはできないのですが、終末期の方にはそういった疾患であっても生活の質(Quality of Life=QOL)を優先させてマッサージすることもあるそうです。

★終末期医療の問題点について★

看護の場では人の「死」は避けては通れないものです。それは訪問看護の場でも同様です。利用者さんの最期のQOLを守ろうと奮闘されている竹中さんですが、世間の「死」への忌避と、そして特に病院の対応の仕方に疑問を投げかけています。

3名の利用者様の事例を挙げられました。事例では、病院の医師とのコミュニケーション不足が原因で、退院後のQOLが大きく左右されました。お一人は竹中さんの介入によって体調を持ち直し、今も在宅医療・介護を受けておられます。後のお二人は、何とか自宅に帰ったものの、すぐに最期を迎えることになりました。



★病院は最期を迎える場ではない★

このコミュニケーション不足の背景となっているものは何でしょうか？一昔前までは病院で人生を終えることは珍しくはありませんでした。しかし、医療技術が進み、急激な少子高齢化によって医療保険の破たんの可能性が叫ばれる中、病院は最期を迎える場ではなくなりつつあります。病院は治療するのみの場となり、その為のサービスを提供し、お金を稼ぐ処であることが求められています。



入院が長期になり、積極的な治療が不要となった時は、転院か場合によっては退院となります。入院患者さんやその家族が、なんの心構えもできていないにも関わらず、いきなり退院や転院を告げられるのです。病院によっては、転院先を探すのをソーシャルワーカーの介在等によって援助してくれるところもありますが、患者さん本人やその家族に転院先を探すのを丸投げしたり、強行に退院させてしまう病院もあります。

★延命治療って何？★

ご家族に主治医はこう尋ねます。「延命治療はどうされますか？」この時、家族が熟慮の末に「いらない」と答えたとします。その時点で、延命処置はされなくなります。その延命処置の内容がご家族の思っている内容と大きく異なっていることが多いのです。

延命治療とは、主に栄養の延命(胃瘻など)、呼吸の延命(人工呼吸器)、腎不全の延命(透析)ですが、内服も点滴も広い意味で延命治療です。

点滴を続けるのか、内服はどうするのかといった小さな治療行為から、人工呼吸器を必要なら使用するのかどうかといった大きな判断まで、医師とご家族の思いはすれ違っていることが多く、これが、ひいては退院して在宅で治療やケアを続ける時の利用者さんの体調を大きく左右し、当然QOLにも影響してきます。

?? 誤解① 点滴で栄養が摂れる? ??



「点滴さえすれば食べなくても生きていける」と思っている人が意外と多いです。が、点滴は通常5%ブドウ糖液か生理食塩水で、体液が増えるだけなのです。

高カロリー輸液 (IVH)は高濃度で高カロリーの点滴を大量に体内に入れることが可能で、これならば食べなくても確かに生きていきます。IVHの場合は、点滴の管も鎖骨の辺りから挿入されているので、手足は比較的自由に動かすことができます。ただし、医療者サイドの高度管理が必要な点滴です。在宅で、その管理が難しい場合、点滴挿入口を皮下に埋没させる方法もあります。手足からの点滴のみでは高濃度の点滴を大量に入れることは浸透圧の関係でできず、せいぜい清涼飲料水を体内に入れたのと同じ効果しかありません。

?? 誤解② 胃瘻いろうされたらおしまい? ??

次に胃瘻いろうとは、嚥下えんげ(飲み込み運動)が困難となり、口からものを摂取できなくなった時、胃のあたりからストローくらいの穴を直接胃にあけて、栄養剤を流し込む方法です。穴はペグ (PEG経皮内視鏡的胃瘻造設術) という手術であけられ、カテーテルで固定されます。胃液や胃の中のもの体内や体外に漏れることはありません。注入時以外はストローのようなものがお腹から出ているだけなので患者さんの行動を妨げることはありません。食べられるようになればカテーテルは抜去でき、あけた穴もすぐに閉じてしまいます。

高齢になるとどうしても嚥下する力が低下して誤って気管に入りやすくなり、それが原因で肺炎になって命を落とすことがしばしばあります。家族もそれを防ぐために、調理や食事介助にもかなりの時間を取られてしまいます。最期の貴重な時間を殆どそのことにかけてしまっは何のために自宅に帰ってきたのか、となりかねません。自宅に帰って最期の時を穏やかに過ごしたい時、その大きな一助となると思います。胃瘻いろう



あけてしまったら、それで家に帰れなくなってしまう訳でもなく、治療の最終的手段でもありません。

☞ 提言① 在宅を支える職種を知っておくこと ☞

自宅に帰ると決心したら、すぐに決めないといけな
いのはケアマネージャー (いわゆるケアマネ) です。地域包括支援センターや市役所でも紹介してもらえます。このケアマネさんによって、介護保険を使っ
ての介護度の設定や、自宅での在宅医療・看護・介護の内容が決まっ
ていきます。自宅で最期を迎えられる場合、在宅医は必須です。

☞ 提言② 医師・看護師に納得するまで聞く ☞



昨今、インフォームドコンセントやセカンドオピニオンが当然のごとく言われていますが、まだまだ医師にモノ申すことは心理的にも医療知識の面でも難しい現状があります。理想は、医師が患者さんの目線で言葉を尽くして説明し、IVHや胃瘻いろうなどについての誤解があれば解きほぐし、患者さんの希望を聴くことです。

しかし現実、診察にかかる時間が僅かな医師は、言葉足らずの説明に終始することが多いのです。「どんどん聞きましょう」と竹中さんは言います。

☞ 提言③ 自分の命のことは自分で決める ☞

「先生に言われたからしやあない」と言いがちですが、「医者に大切なことを決めさせてはいけない」と常々言っているそうです。また、「在宅医もケアマネも訪問看護師も合わなければどんどん変えていい」「自分の人生、自分の命なんだから、自分で考え、選択し、主張しないとダメ」という言葉は力強いものがあります。

今回、”死ぬ“という言葉避けつつ、「いざ最期を迎える時、『何故もっと準備しなかったのか』と後悔しないでほしい」「少しでも人生のお役に立てば...」と発表して下さった竹中さんのお話は、心打たれるものでした。

竹中さんが、終末期の利用者さんと、ともに泣き、ともに笑い、寄り添っている姿が目には浮かびます。「事業者として訪問看護することで、利用者さんの人生や思いを肌で感じるようになったのです。病院で看護師として働いている時とはやる気や気付くことが全然違う」とのこと。竹中さんのような訪問看護師さんを知っていたらいいですね。

【第31期 よくわかる！経営基礎講座】 於：Aワーク創造館 <http://www.wdash.or.jp/>
 ☆「事業構想編」平成26年11月19日～12月17日 18:30～21:00 毎水曜日全5回 (受講料26,460円教材費込)
 ☆「事業計画編」平成27年1月14日～2月4日 18:30～21:00 毎水曜日全4回 (受講料21,600円教材費込)



「ハンセン病と我が人生」 神谷 文義さん

国立として国内初のハンセン病療養所長島愛生園に、神谷さんが19歳で入所されたのは昭和23年。当時の日本では、戦前から続いた隔離政策



が続けられていました。おとなしい少年だったという神谷さんが、年を経るにつれ活動的に、入園者自治会会長も歴任、万里の長城やモスクワにも行き、85歳の現在も岡山の小学生との交流を13年間続けておられるほか、いわゆる啓発活動で東奔西走されています。語ってくださった人生の一部をお伝えします。なお、病名は現在、かつての「癩病」から「ハンセン病」に統一されています。 (林 幸)

→ 飛行機乗りになりたかった小学生 →

「飛行機乗りになりたかった。当時は兵隊さんになる教育ばかりじゃったし、セーラー服にスカーフをなびかせた少年航空兵のポスターが街角のあちこちに貼ってあって...その時分の少年の憧れだった。応募要項の身長には足りんし、到底無理と諦めて、高等小学校卒業後、近くの中島飛行機に勤めたんじゃ。」

🌀 地震と空襲で中島飛行機壊滅、終戦 🌀

「昭和19年12月7日、東南海地震(M7.9、死者1,000人以上)が起きたんじゃ。『また空襲か』と防空壕に入るところ、『地震だあ〜』の声に思いとどまった。壕は完全に潰れ、命拾い。ぞ〜っとしたよ。また、紡績工場を改装した隣の翼の組立工場は、邪魔になるからと柱を全て取り払ってたから、ほぼ全壊。昼食時言葉を交わしたばかりの学徒動員の女子学生など多くが煉瓦の下敷きになって亡くなった。」

「そんなことは一切報道されんかった...口にするのもだめなんじゃ。終戦前はB29の編隊がきて、松林に囲まれた工場と兵舎と燃料倉庫が同時にやられた。米軍はよく分かってたんじゃと思ったよ。地震は続くし、空襲と空腹。命からがら逃げ惑うばかりで終戦よ〜。」

🐣 昭和23年1月、病気の宣告を受ける 🐣

「兆候はあった。終戦前、火鉢でやけどしたのに感じんかった。不思議やなあと思ったが、後から思うと既に病気になってたんじゃ。もし知っていたら勤めんかったやろが、製瓶工場で働いて、どろどろに溶かした材料で大やけどしてさ...その後体調を崩して熱が出て、顔が腫れて来て、内科に行くと脚気だというんじゃ。皮膚科医院に行くと、顔を見るなり『あなたの病気は難しいから』と渡されたのは大学病院への紹介状。もし違ってたら人権問題だから『病気を宣告する』のを嫌がったんじゃな。大学病院で名前を告げると外に出され、次に診察室に呼ばれると、他の病人は皆診察

室の外に。教授とインターン生30人くらいが見に来る。脱いだ服は新聞紙の上にとり置き、初めて『タダモノじゃない病気だ』と思った。医者は、診察するのに針と筆を持つとるんじゃ(笑)。一体何をするのかと思ったが知覚麻痺を調べるんじゃな〜。」

○ 治療もなく仕事もなく療養所入所を決意 ○

「しばらくして警察が『うろうろ外へ出るな』と叫びに来た。次に保健所が来て『岡山に治療する所があるんじゃが』と言う。『行かせてくれ』と言うのに『いや〜行かないといけんとは言ってない』と言うんじゃ。子供らは家の前を避けるように走り抜けるし、石を投げる。昔自分もしたことがあるから仕方ないわな〜。」

孤独感というかな〜。実家にいても迷惑かけるだけだし、希望もない。抜け出したい一心だった。」

🚗 お召列車・護送車・小舟で長島愛生園へ 🚗

「昭和23年5月早朝、警察のジープで名古屋駅へ。貨物駅ホームに敷いたござで待つこと10時間。県内各所から集めてくるわけだ。そこで初めて同病の人を見て、中には頭髪が全て抜けたような重度の人もいて、『染るんじやないか(笑)』と怖かった。他の車両は満員なのに、私らの車両は患者と付き添い家族の10組だけ。いわゆる『お召列車』じゃ。ようやく列車が発発すると、自分たちがいた場所に一齐に消毒液を噴霧。見た人は『何と怖いものじゃなあ』と思うたと思う。」

ハンセン病患者の入所者数が最も多いのが昭和23年で、その年愛生園には全国から270人が収容された。

岡山に夜中の3時に着くと、父親は普通のバス、私は囚人を乗せるような護送車で虫明へ。父親は職員船で職員棧橋、私はみすぼらしい小舟で収容者棧橋へ。棧橋を上がる時、看護婦さんが素手でトランクを受け取るんよ。『こんな人もおるんだ』と感激した。そして父親との最後の面会。『これで永久の別れか』と思うと、さすがに涙が出た」

— ⊕ 想像とは大違いの療養所 ⊕ —

「結核病棟をイメージしていて、ベッドで静かにして3時になったら松林を散歩して(笑)...と思っていたんじや。ところが、1週間して青年舎に入ると、皆若くて元気なんよ。朝5時に『さあ行くぞ』と起こされ、行くところは農園。『療養に来たのになんで百姓を』と思ったが、夕飯でわかった。主食はジャガイモ。一汁一菜というが一汁だけなんじや。それでも『前よりずっといい』と言う。戦争中、職員は次々出征し、治療も食料も無い中、松根油精油工場ができたんじや。松の根っこを掘り出し、それを斧で割って釜で炊くと戦闘機用の油ができる。皆、お国のためにと重労働にも従事した。結果、無理がたたり、昭和20年には愛生園で入所者の2割の322人が亡くなったそうじや。

入所した昭和23年は1,400人くらいの入所者で、看護婦さんは35人。だから病棟の付添は患者がしなきゃいかん。それに、園内作業が散髪屋から調理場やら営繕やら70以上あり、同病相愛の精神でお互い支え合う仕組みだった。また、戦後再開した文芸などの趣味のグループが沢山あって、私も碁をやり出した。」

— ♡ 新薬プロミン治療で一時帰省 ♡ —



「昔は治療といえば大風子油の注射。これが効かんのじや。それが昭和24年から新薬プロミンが普及し始め、私もそのおかげでみるみる良くなった。3年後、「父危篤」の電報を打ってもらって一時帰省できたんじや。出征兵士に渡すように餞別をくれた近所の人たちは驚いて一斉に顔を見に来た。顔色も良かったから、口々に「帰れたんじやね〜」とチョットした騒ぎじやった。」

「昔は治療といえば大風子油の注射。これが効かんのじや。それが昭和24年から新薬プロミンが普及し始め、私もそのおかげでみるみる良くなった。3年後、「父危篤」の電報を打ってもらって一時帰省できたんじや。出征兵士に渡すように餞別をくれた近所の人たちは驚いて一斉に顔を見に来た。顔色も良かったから、口々に「帰れたんじやね〜」とチョットした騒ぎじやった。」

— ★ 社会復帰を考えたが諦める ★ —

「昭和32年に厚生省が軽快退所基準を示し、菌陰性者は正式に退所できるようになった。全然どこも悪くない人もおったからそういう人は退所していった。私もこのまま病気が治ったら社会復帰しようと思っていた。ところが昭和31年に所内結婚後、初期のプロミン単剤治療の副作用で、40度近い熱が出て数年はその繰り返し。夜中に何度も着替えないといけないし、妻には本当に世話になって、感謝じゃが、社会復帰はもう無理と諦めたんよ。」

— ★ 高島園長の赴任 ★ —

「昭和32年、絶対隔離主義の光田園長から解放派の高島園長に替わった。高島園長は『長島に橋をかけよう』と言うんじや。我々は『現実には極力外に出さない予防法があるのに一体何を考えているんじや。できるわけがない』と思ったものだ。医者は知っていた。非常に感染力が弱く、治療して菌そのものが弱ったら染ることはない。だけど我々は知らなかった。『外に出て染したらアカン』と言われ続けたし...。患者は自由に外に出れるとは思っていなかった。そんなことしていいの。外に出たら差別されるし...と思うておった。」

— ♪ 学生たちとの交流で自信がついて... ♪ —

「体は元気になり、自由は欲しい。『無くした青春をもう一度』と取り戻そうとした時に、幸ちゃんたち学生が来たんじや。昭和44年の夏祭だったか、幸ちゃんが初めて愛生に来たのは。のど自慢大会で盲人の患者とデュエットしてたな。あんなことは初めてじゃったよ〜あまりに平気過ぎてこっちが心配したよ(笑)。大阪にもよく出かけたなあ。幸ちゃんは結婚しても毎年子ども連れて遊びに来るから孫ができたようなもんじや。今じゃ、ひ孫が4人ってことじやな〜(笑)」



— ⊕ 結婚式に参列し、心が解放されて... ⊕ —

「真樹(幸の長女)から式に出てくれと言われた時はびっくりした。あれが大きな励ましになったのは確かじや。心が開かれていくというか解放されたというか。人から嫌味を言われても『あぁ分かってないんやな〜』と思うようになった。全員に分かれと言ったって無理だし分かってくれる人がおったらいい。大きな気持ちの切り替えになった。今は買い物に行っても、皆親切にしてくれるし、差別を感じることはなくなった。世の中がそういう意味で変わってきたなあと思う。」

— ⇨ 長島愛生園を世界遺産に ⇨ —

「らい予防法廃止(平成8年)、歴史館開館(平成15年)で見学者が増え、年間1万人以上来るんじや。元患者の平均年齢は84歳。我々はいなくなる。だけど、今なら建物など多く残っている。邑久長島大橋(昭和63年)が実現するとは高島園長が言ったときは思いもよらなんだが、『人間回復の橋』とマスコミに出てからは早かった。案外世界遺産が通るかもしれんぞ(笑)。」



読者の皆様からのお便り

♡シェアリングレター第48号をお送りいただきありがとうございます。泉 和幸 先生の講演録では、先生の相変わらずの迫力が紙面から伝わり、常に新しい情報を提供し続けておられる姿には改めて敬服致します。

又、他の記事も充実し、職員の方も増え、十分な教育と専門家、外部の方のご意見等楽しく拝読させていただきました。皆様に安心と自信を与えるアドバイザー集団として、益々のご発展を心より願っております。

昌平塾 内田 昌之 様

♡光行先生をはじめとする事務所の方々の熱意がシェアリングレターとなって結実されているように思います。税理士業界としても情報の発信が常に必要であると思います。それがためには全方位にアンテナを張り巡らせ、渦巻く情報の中からクライアントに益する情報を選別し、提供し続けていかねばならないと思います。世界情勢の中で生き抜いていくためには日本の税理士業界も従前とは違った新しい方法を探求していかねばならないと痛切に感じています。いつも拝見し、ヒントをいただいています。ありがとうございます。

税理士 吉田 久寛 様

♡私の好きな言葉に「義」という一文字があります。「正義」「道義」「信義」などのように、「義」の文字が使われる熟語にはどれも「まっすぐな」というニュアンスがあるところがとても好きな理由だと思います。

私の仕事場のパソコンのデスクトップには「義に死すとも不義に生きることなかれ」という言葉が貼り付けてあります。最後の会津藩主、松平容保の言葉です。

自分を偽って生き永らえるなら、信ずる道を貫いて前のめりに死んだ方がいい、という意味でしょう。最近の日本では精神論や武士道などといった言葉は古いものにとらえられて敬遠される風潮があるようです。

全米オープンテニスで大活躍の日本人選手の根性は讃えるべきものだと思います。延長五十回を投げ切った軟式高校野球の投手だって大したものです。私はいい意味での精神論をこれからも大切にしたいと思えます。愚直なまでに「義」を貫いて戊辰戦争に敗北した松平容保と、その思想に殉じて散った会津藩士たちを日々想いつつ、私もそうありたいと願う毎日です。

総合福祉研究会 松本 和也 様

♡25才で大阪を離れ、信州の山間部で田舎暮らしを始めてから、かれこれ30年になる。本業は印刷の自営業なのだが、いわゆる「半農半X」の実践



として衣食住をなるべく自分の手で構築したいという思いから、家をセルフビルドしたり、農薬・化学肥料を一切使わない自給のための家庭農園（穀物も含む）などに勤しんできた。私がこの十数年積み重ねてきているのは「耕さない」「虫や雑草を敵としない」「農薬・化学肥料は一切使わない」という「自然農」の手法だ。

いま、世の中の大きな変化を肌で感じているのだが、都会での消費生活が当たり前のみなさんに改めてお伝えたいのは、食料という人間が生きるうえで最も基本的な要素を、自分の手にとりもどすことの重要性だ。人口の9割以上が都市に集中する時代はもうすぐ終焉するだろう、と強く思う。大変地道な作業ではあるが、自然農による食料生産は楽しい。心の底からの大安心。それを都会暮らしの皆さんに伝えていきたい。

長野県 高津ワングルOB 吉田 裕一 様

♡いつもシェアリングレターを拝見させていただき、有難うございます。第81回経営倶楽部の佐野有美さんの講演会の記事を見て勇気と笑顔の大切さを頂きました。林 幸さんのご挨拶で「支えあいの大切さと家族の縁の大切さ」を感じました。ありがとう！

(株)スイコー 堀田 一郎 様

♡いろいろと、積極的に勉強会を開催されている等、誠に頼もしいことと感じ入ります。

ダスキンに在籍しておりました時にお世話になった四宮章夫先生のご寄稿を楽しみに拝読しております。その四宮先生が独立されたと伺いました。「縁の向こうに縁が有る」最近好んで使っている言葉です。

豊能郡 瀧 悌治 様

♡常に国家・社会を見据えて日々を観察しておられる姿勢に敬意を感じております。

第48号の「願いは叶う」を拝読し、小生が子供から一つの信条としてきた「為せば成る 為さねば成らぬ 何事も 成らぬは人の為さぬなりけり」を思い出しました。一層の発展とご健康をお祈り申し上げます。

大阪市 四方 修 様

第48号の職員紹介を拝見し、大半が平成入所。企業、団体の中心的存在が平成入社組になりつつあり、昭和は遠くなりました。

掲載記事の中「いま思うこと・伝えたいこと」に注目。メディアの多様化が進み国内外にある多くの課題が顕在化し、この国の行く末を憂慮する執筆者各位の論考を拝読し、日頃、時間と共に他人事のように無関心になりがちな『原発・米軍基地・集団的自衛権・武器輸出・憲法・教育・秘密保護法・格差拡大・無制限な規制緩和』等(余りにも多すぎる)の諸問題について改めて考える機会となりました。

これらの重要課題は時間をかけ検討し、政治にどう生かしていくかも難しい問題です。次世代に禍根を残さない方向性を選択していきたいものです。

和歌山市 三原 嘉久 様

7月末に盲導犬が刺されるという事件が起きた。訓練されていたため、刺されても鳴き声を我慢していたと報じられていた。犬だからたとえ犯人が捕まったとしても、器物損壊罪だという。やりきれない。

その報道が冷めやらぬうちに、今度は全盲の女生徒が、自分の白杖に当たっただろう人に、ひざの裏を蹴られるという事態がおきた。蹴った当人は知的障害者だとのことで、なんとも、やりきれない。

神戸長田で小1女兒が誘拐された上殺害された。犯人は47歳の男だという。小さな子どもの誘拐は、いとも簡単だったことだろう。何も殺さなくてもいいのに。

日本はこんなにも、さもない国になってしまった。

国外はというと、イスラム国の処刑。宗教って本来人間の心のよりどころになると、ずっと思ってきた。私自身は信心のない人間だが、信心・教えという宗教は人を正しく導くものと思ってきた。処刑の実行者は「目には目を」の復讐法ハムラビ法典に従っているのだろうか。そういえば、「やられたらやり返す、倍返しだ!」というドラマが高視聴率をとっていたなあ～

堺市 釜野 邦子 様

巻頭言の「願えば叶う」、同感です。松下幸之助さんのダム式経営の話を盛和塾で何度かお聴きし、『生き方』～人間として一番大切なこと～(稲盛和夫著)からも学んでいました。ところが、理性心で本能心はコントロールできると思いついで学んでいたため、結果として、潜在意識に浸透させることができず、知識

読者の皆様からのお便り



としてダム式経営の話を知っただけでした。

今、植物心、理性心、本能心を大切にするとともに、本心・良心と言われる「霊性心」で受け止める訓練をし、信念を強くする方法も学んでいます。

この『生き方』を読まれた大脳生理学、心理学を研究されている(株)サンリ会長の西田文郎さんは、201年に出版された「人望の法則」の中で、「お金持ちとそうでない人間の一番大きな決定的な違いは、お金やお金を稼ぐことの意識の違いである。これについてはどんなコンサルタントも教えてくれないし、どの本にも書いていない。」と意識の大切さを強調されています。

最近、盛和塾の稲盛塾長が若い時から中村天風さんを私淑されていることを知り、天風哲学を学び、心身統一法の実践を始めました。そして、「心に成功の炎」を燃やし続けることが大切なのに、私の場合は、自分自身が壁を感じると自分で「心の成功の炎」を消している迂闊さに気が付きました。

『編集後記』の70年前の太平洋戦争。暗示(自己暗示と他面暗示)の中で生活している我々は、歴史を学ぶことの大切さを身にしみて感じます。最近、「アメリカの鏡・日本」(ヘレン・ミアーズ著)で、ペリーによる開国からマッカーサーによる占領の92年間の歴史を読む機会があり、大きな影響を受けました。

今、人生1回限り。宇宙の原則、「進化と向上に順応したい」と念願しています。

特定社会保険労務士 松井 浩一 様

昨年、簿記3級に合格しました。それも94点。幸先生に教えて頂いてから何年たったのでしょうか。通算4回目の試験でやっと受かりました。嫌いなことに、ちゃんと向き合って頑張ることが出来て嬉しかったです。

先生がご主人の話をされていたのを、いつも心に思っていました。職人芸のように、きっちり合うのが当たり前出来ることはなんて素晴らしいだろうと。私も練習したら、きっと人並位になれるはずだと励みにしました。ありがとうございました。

東大阪市 大下 百合子 様

多くのお便りを有難うございます。やむを得ず割愛させて頂きましたこと、また、文章の一部を省略させて頂きましたことをここにお詫び申し上げます。



講演 平成26年9月3日 主催：大阪府社会福祉協議会

社会福祉法人における 人材の確保と定着の促進

～やりがい、そして生きがいのある職場づくり～

社会福祉法人を取り巻く状況は、非常に厳しくなっており、これからの社会福祉法人は、株式会社など民間事業者との競争にさらされます。しかし、地域福祉を担って、セーフティネットを支えるのは社会福祉法人なのです。「皆が笑顔で生きられるように、地域の核として頑張っていたきたい！」という想いに溢れ、弊事務所の林光行が講師を務めさせていただきました。（河野けい子）



社会福祉法人制度の現状と課題



社会福祉法人制度は、内部留保の問題に端を発して、厳しい批判の眼にさらされています。また、会計基準が改正されたことで、社会福祉法人と一般の民間企業とのイコール・フッティングは、会計分野については、ほぼ完了したといえます。新会計基準は、法人税が課税されても、十分対応できる基準となっています。

また、近年の保育事業収入の上位事業者は株式会社が占めています。社会福祉法人が、福祉の主たる担い手から少しずつ後退しつつあります。これからは、保育士不足や定員割れの課題も含めて、企業との競争は激しさが増すでしょうし、措置時代では考えられなかった倒産や合併も、進むと予想されます。

ヒト(人財)こそ宝



厳しい時代を生き残っていくためには、サービスの質の向上が重要です。仕事をするのはヒトです。ヒトという最重要資源を生かしているのでしょうか。職員がやる気を出し、法人に来てよかったと思えば、定着率があがります。利用者に対する処遇の質も向上します。大切なのは、人と人とのつながりです。

5/17発行「週刊東洋経済」の記事によると、介護職につきまとうイメージである、「きつい、汚い、給料が低い、離職率が高い」は、誤解だそうです。性別、年齢、勤続年数などさまざまな要素を勘案すると、介護職の賃金水準は全産業の中間からやや上との分析結果です。介護職の専門性が十分に発揮され、その重要性に対する理解が深まることが仕事の評価を高め、結果的に処遇改善につながります。

また、平成25年度の介護労働実態調査結果では、福祉現場の離職理由のトップは「法人の理念や運営のあり方に不満があった」で、「給与が低い」ではありません。仕事を選んだ理由も「働きがいのある仕事だと思

ったから」。社会福祉の世界の人たちに共通していることは、「人が好き、人の役にたいたい」から勤めておられるということです。

風通しのよいコミュニケーションと組織風土が必要

経営協7月号の記事には、職員を確保できている事業所の特徴として、次の三つが載っていました。

- ① 人材育成の取り組みの充実度が高い
- ② コミュニケーションを図ることで安心して仕事ができる、自己の成長につながっている
- ③ 地域に開かれた取り組みをしている

人材の確保と定着を進める職場には、理念が見えやすく仕事に生かされていること、お互いがお互いを尊重し幸せにする人間関係、認め合える組織風土が必要です。意識してやりがいを感じられる職場にしていたきたいのです。自信を持てる法人経営、法人運営をめざしましょう。



組織風土診断がおすすめ

「組織風土診断」を受けてみられては、いかがでしょうか。「組織風土診断」では、職員に無記名のアンケートに答えてもらい、集計し分析結果を法人にお返しします。また、自由意見欄に日頃感じている意見や要望を記入してもらいます。管理者と職員の現状認識のズレが大きく、ショックを受けた方もおられます。しかし、それをスタートに職員とのコミュニケーションを図り、1年後の組織風土診断で、格段に改善されたことを確認された法人もあります。率直な職員の意見を知り、問題がクリアになり解決していくきっかけになるのではないかと思います。

※ 参考：シエアリングレター45号14頁

「組織風土診断を受けて」



※ 組織風土診断申込みは ⇒ Tel : 06-6762-9004
大阪府社会福祉協議会 経営者部会(担当:工藤 様)



Awareness for New Actions ~新しい行動への気づき~ ANAセミナーを受講して



＊ANAを紹介してくれたのは私が大好きな友人です。「ただ、あなたには幸せになって欲しいから」と言ってくれたので、思いきってセミナーを受けてみました。

セミナーが終わって思ったことは、紹介者への感謝と「受けて本当に良かった！」という気持ちでした。頭では色んなことを理解しているつもりが、自分がごまかしていたことに痛いほど気づかされました。

「知ってはいた。でも解ってはいなかった」それを「止まって、観て、気づく」ためのステキなセミナーです。

高橋 摩耶 様

＊ANAは両親に紹介されました。元々幼い頃に両親が受けていたこと、そして自分自身が、来年の春には就職するので参加を決めました。

私は、特に何を悩んでいたとかはなかったのですが、たくさんの発見「気づき」がありました。そして、それを「止まって、観る」ことによって、本当の自分をたくさん観ることができました。

その「気づき」「止まって・観る」を教えてもらえるANAに出会えて本当によかった。そして出会わせてくれた両親に本当に感謝しています。

熊谷 充弘 様

＊仕事の取り組み方や、人との付き合い方に行き詰まりを感じ、何か得るものはないかとANAを受講させていただきました。

メンバーのシェアは共感できたところが多く、私自身気づきの連続でした。いつもしていた仕事や考え方の中には、自分の成長を妨げたものもあるとわかり、少しずつではありますが、何か良い方向に進め始めることができたのではないかと感じます。ありがとうございました。これからもよろしくお願いします。

杉田 浩一 様

＊3日間のプログラムを終えて、自分の中に引っかかっていたものや、壁がすっきりと取り払われました。

友人から紹介してもらい、何か得たいと飛び込みましたが、初日は講師の先生の言っている意味がわからず、また何か怪しいかもと疑っていたので不安でいっぱいでした。2日目、私自身がいかに不要なものを背負い、歩みにくくしていたかに気づきました。前日までの不安は軽くなり、帰りには、自分の問題に気づけた嬉しさで本当に笑いが止まりませんでした。

最終日は120%の力で参加でき、シェアを重ねるにつれ、それまでの気づきが確信に変わったと実感できた後は、晴れ晴れした気持ちで満たされました。

今はANAに参加できて心から良かったと思います。このセミナーのおかげで今の自分を得られたことは何よりも幸運だし、8月ANAの仲間と紹介者である友人へ感謝します。

澤 井 明日香 様

＊セミナーの3日間は、自分と向き合い、今までの自分を見つめ直すことができた素晴らしい場でした。

私は今まで、自分で納得した人生を送っていたつもりでした。しかし、このセミナーで如何に自分で自分の人生を生き難くしていたのかを気付かされました。同時に、今までより更に幸せな、新しい生き方を自分で発見することができました。ANAで得られた感性と仲間は私の宝です。

丸 岡 譲志 様

＊ANAを受講する前から、これはきっと自分にとって必要なものなのだろうと思ってはいました。でも、これほどまでとは思っていませんでした。

今、私は自分に肉体があることを感じるができます。自分を愛する感覚も、人を心から愛する感覚も、感じ取ることができます。本当にありがとうございました。

山 下 由紀子 様

Awareness for New Actions ANAセミナーのご案内 ~人生をより豊かに、より幸せに生きたいと思っておられる方のためのセミナーです。大切な自分のためにほんの少し時間をあげてみませんか♪~

日程： ◆2014年1月ANA 11月1日(土)～3日(祝)
◆2015年2月ANA 2月13日(金)～15日(日)
◆2015年5月ANA 5月4日(祝)～6日(祝)

会場：林事務所セミナールーム

費用：7万円(林事務所からの紹介は6万円)

ANAセミナーは、左記のメインプログラム3日間と、3回のフォローアップを含め6日間のプログラムです。

お問合せは 林 幸・河崎まで TEL 06-6772-7770

第85回経営倶楽部のご案内

第85回の経営倶楽部では、弊事務所 公認会計士 塩尻隆夫が講師を務め、「聞き手が納得するプレゼン手法」を皆様と一緒に考えたいと思います。例えば、「取引金融機関に事業計画を説明する」、「既存の大切なお客様に新商品を提案する」、あるいは「一部事業の廃止と配置転換について、経営者または上司として従業員に説明する」といった場合、どのようなメッセージを伝えるのか、どのように話をするのか、悩まれるのではないのでしょうか。伝えたいことをキチンと相手に伝え、結果として、伝える相手が納得して具体的な行動にうつしてくれること。それが欲しい結末です。話しをどのように組み立てるか、それをどのように表現するのか、ということから、聞き手の行動を引き出すためのヒントを得たいと考えています。皆様、是非お誘い合わせの上、参加くださいますようご案内申し上げます。



- テーマ 聞き手が納得するプレゼン手法 ～ 伝えたいことを伝えるにはコツがある ～
 - 日時 平成26年10月25日(土) 講演会：午後1時～5時 懇親会：午後5時半～
 - 場所 講演会：愛日会館 懇親会：成駒屋 □ 講師 弊所 公認会計士 塩尻 隆夫
 - 会費 講演会：5,000円 懇親会：4,000円 お問い合わせは⇒TEL06-6772-7770 info@share.gr.jpまで
- ❖第86回経営倶楽部は、平成27年2月7日(土) 泉 和幸 先生のご講演を予定しております。
 第87回経営倶楽部は、平成27年4月25日(土) を予定しております。




◆◆ 社会福祉法人会計簿記認定試験のご案内 ◆◆ 第10回認定試験は、平成26年12月7日(日)です。申込期限は10月31日(金)。詳細は ⇒「一般財団法人総合福祉研究会」<http://www.sofukuken.gr.jp/>

▽▲ 出版物紹介 ▼▲

■ 三訂版 社会福祉法人会計 簿記テキスト 《入門編・初級編》《中級編》《上級(財務管理)編》

◇ 著者：社会福祉法人会計簿記テキスト作成委員会(林 光行 委員長)

新しい会計基準に準拠した内容で、簿記会計の学習用テキストとして作成しました。初級編から順に段階を踏んで学習を進めることができます。学習の進度に合わせて「社会福祉会計簿記認定試験」を受験していただくことで習熟度の目安となります。

資格登録のご挨拶 この度、実務補習を修了し、公認会計士登録いたしましたことをご報告いたします。公認会計士試験に合格したものの、就職難で途方にくれていたのは今から4年前。林事務所に入所し、多くの方々から励ましご指導いただいたお蔭で資格登録できたと改めて深く感謝しております。今後とも、ご指導ご鞭撻を賜りますよう心よりお願い申し上げます。 公認会計士 田中 雄介

編集後記 ☆愛生園の神谷さん(18頁)に出会ったのは45年前。当時、一緒に飲み、大いに語り合い、親しくなった方々の多くは亡くなりました。思い出すと懐かしく、中でも権ちゃんを思うと切ない気持ちになる。いつも愉快的な権ちゃんがある時言った。「9歳の時、親父に「お前は“癩”じゃ」と言われた。それ以来“癩”が頭に岩のように載ってるんや。「それが『もう病気じゃない。治った。どこに行ってもいい』と医者が言う。今さらどこに行くとかあんねん」と。入所したのは戦時中。その頃、海外では隔離不要が定着しつつあり、米国ではプロミンの驚異的効果が発表されたという。バスで権ちゃんの故郷に行ったことがある。「あそこや」と指差す辺りは木々が見えるだけ。60年の療養所生活でたった一度の故郷。権ちゃんの人生は一体何だったのか...考えてしまう。

ゆやつと記事を仕上げて神谷さんに送ると「いいけどさ。時代は変わるとるんやからもう古いで」とのこと。全てを乗り越えて未来志向の神谷さん。「来年は戦後70年よ。未来のために過去を振り返るのが大事やん」と反論する私。★母は90歳。実家に行くと、私に気付かない母が這ってトイレへ。その母が、今は両側に家が建ち並ぶ桜堤の雑草を抜いているとのこと。「熱中症になるからやめて!」と思わず言う。「あのな～孫・ひ孫まで元気なもの、ここで(兄たちが医院を)開業できているのも、ご先祖様とこの人たちのおかげや」「何か私ができることで恩返ししたいんや」。かつては家から眺める桜のアーケードが美しかった。「雑草は、雨が降った後が抜きやすいんや～」「夢中になれる。これは私の趣味やから...」。少女のようにきらきらした目で言う母に「やめとき」と言うのは諦めた。(幸)

公認会計士・税理士 林光行事務所	公認会計士・税理士 林 光行
大阪市天王寺区生玉寺町1-13サンセットビル	税 理 士 林 幸 中小企業士・税理士 前田 有太可
〒543-0073	税 理 士 古田 茂己 公認会計士 塩尻 隆夫
TEL06-6772-7770	税 理 士 林 竜弘 公認会計士 藤原 良樹
FAX06-6772-7740	税 理 士 清水 龍二 公認会計士 田中 雄介

☆次号は27年3月出稿予定です。「今思うこと、訴えたいこと」など、どしどしお寄せください。⇒info@share.gr.jp
 ☆なお、購読料をカンパして頂ける方は林光行事務所の郵便振替までお願い致します。⇒口座番号 00950-3-14499