

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

遺暦“独り暮らし”術？

六十代後半になってから突然の独り暮らし... 結婚して四十年間、家内に頼りっぱなしで家事も炊事もせずいざとなっても自分の箸と茶碗の見分けもつかない、テレビコマーシャルの「お〜い、お茶」的生活が長かった私の予想外に快適な独身独り暮らし術をお教えます。

その前提は私の「想い出は大切にすが、過去に未練は持たず前進する」という価値観と「モノから離れ執着しない生き方」を選択するという断捨離思想だと思います。

●その一。自由気ままに

単身赴任が長かった友人から「毎晩通えるような家庭的な店があると食事が楽だよ」とアドバイスをもらいました。確かに自炊も良いけど毎晩通える飽きの来ない家庭的な店があると便利です。

家から徒歩5分圏内で探すと... ありました、中華から蕎麦、鰻、カレーライスまで何でもあってお酒の種類もオツマミ系も揃っている。味は家庭並みだけど、好物のニンニクの唐揚げがなんかもあるじゃないですか。一杯飲んで腹一杯食べて約3,500円、これは通えそうです(笑)

そう無理する必要はないのです。馴染みの店で気楽にいつものものを食べ、作って食べたいものがあれば自炊して、たまにはちょっと贅沢な美味しいものを食べに行き、誰かに誘われたら外食して、朝食もたまには近所のカフェで珈琲とドーナツでも食べて... 自由気ままに暮らせば良いんです。

●その二。身軽に軽やかに

家内が天国に旅立ってから二ヶ月半の間、引っ越すために家内の荷物だけでなく自分の荷物も含めてモノを大量に整理しました。娘たちが引き継げない仏壇を捨て、段ボール数箱あった写真もアルバム一冊を残して捨てました。アイロンも捨ててアイロンが必要なものはクリーニングに出すことにして、服もスーツもほとんど捨てました。季節が変わったらその都度新しく買えば良いのです。買い貯めもストックも止めました。

夏服を捨てちゃって着るものが無いのでアウトレットに買い物に行きました。季節ごとに10万円も買えば十分です。とにかくモノに執着しない。すればするほど不自由になる。身軽に自由に軽やかに...

友人が「20年前に亡くなった母親のモノも5年前に亡くなった父親のモノも服一着さえ捨てずにそのまま」「だから過去が重すぎてその延長線上でしか生きられないのかも」と。そう、「変わらないは、つまらない」。

●その三。シンプルに

横浜の住処は引っ越した二十数畳のワンルームです。左側はベッドを挟んで手前に約四畳半のフィットネススペースと奥に約四畳半の書斎スペース。右側は食卓を挟んで手前に約四畳半のキッチンと奥に約四畳半のリビングスペース。左右を大きなソファで区切る「田」の字の形です。

ベッドの掛布団は捨ててダウンのシュラフ(寝袋)にしたからベッドはいつもスッキリ。羽毛布団より軽くて温かく夏はお腹に掛ければ十分、冬の寒い日だけは足先だけシュラフに入れるだけでポカポカです。

実は一日二回は掃除機をかけたいキレイ好きなのですが、ワンルームなら家中の掃除機かけも二分で完了です。そして三歩歩けばすべての用が済みます。トイレも風呂場も五歩歩けばつきます。

もし家族や夫婦で暮らしていたままの部屋で、沢山のモノに囲まれたまま独り暮らしを始めていたら、それまでの時間を背負ったままでもっと色々なことに囚われていた気がします。

無駄がなくてスッキリさっぱり効率的に。そう「変化なきところに成長なし」。

● 日当について

● はじめに

企業が従業員や役員に対して出張時に支給する日当は基本的に非課税ですが、一定の条件を満たさなければ課税(給与所得)とみなされることがあります。日当の金額が適正範囲を超えると給与扱いとなり、所得税の対象となるため注意が必要です。このような注意点から今回は日当についてご説明します。

● 日当(非課税とされる旅費の範囲)の定義

日当の範囲は所得税法第9条第1項第4号の規定により定められています。

その内容を要約してみると・・・企業が従業員に出張などのために支給するお金(運賃、宿泊料など)が、「その仕事をするために必要な金額の範囲内」であれば、そのお金は「非課税」となります。ただし、この「必要な金額の範囲内」というのが重要で、具体的に次のようなことが考慮されます。

・ バランスが取れているかどうか

その支給額が会社の全従業員に対して公正で、バランスが取れているかどうか。

例えば、特定の人だけが多くもらいすぎていないか、適正な金額であるかどうかということ。

・ 他の企業と比べてどうか

その業界と同じような規模の企業が一般的に支給している金額と比べて妥当かどうか。

例えば、同じ業界で同じような仕事をしている他の企業が出張などのために支給している金額と比べて、自社が支給している金額も同じくらいであれば適正であるということです。

● 非常勤役員へ支給した日当

日当については否認された例も少なくありません。

平成27年4月27日に裁決された判例から非常勤役員へ支給した日当について否認された事例があります。この理由は以下の通りです。

所得税基本通達9-5《非常勤役員等の出勤のための費用》で説明されている「常には出勤を要しない役員が出勤のために直接必要であると認められている経費に関しては非課税になる。」つまり、**役員会・理事会への出席等での必要経費は非課税だが、日当では役員会・理事会への出席を出張とはとらえないので、実費弁償である日当は発生しないということが、否認論点になっているポイントです。**

● 日当規程の作成

企業で日当を支給する際、社内で日当に対するルールを定めると効果的です。

その際に重要となるのは「範囲」と「出張の定義」を決める事です。

例えば、「以下を対象に日当を支給する。」とし、次のように定めることが考えられます。

・ 範囲・・・会社に勤務する全社員に対して適用する。

・ 出張の定義・・・勤務地から〇〇km離れた場所に行くことを「出張」と定義する。

企業で日当を支給する際は、「規定」を設けることによって不正受給の防止や経理の負担を減らす事が出来ます。

● まとめ

日当は具体的に「いくらまでは非課税」と決まっているわけではないのでその判断が難しいと感じてもおかしくありません。実際に出張する際に必要経費はどれくらいなのかを把握することが重要だと考えます。

ご不明な点は弊社担当者までお気軽にお問い合わせください。

★ 悩める相続24弾！

今月は前回に引き続き相続対策としての生命保険の活用法についてレポートをお送りさせていただきます。相続の際に生命保険は目的に応じて様々な使い方ができます。

● 相続税の負担を軽くする

相続が発生した場合、亡くなった人の死亡保険金には非課税枠（法定相続人の人数×500万円）があり、その分だけ相続税を少なくすることができます。

また現金で速やかに受け取れるため税金の支払いや葬儀費などに充てることも可能です。さらに保険金は受取人の固有の財産になり、遺産分割協議の対象外となるため、相続を円滑に進めるために代償金として使うことで相続の深刻化を回避することができます。

● 争続回避

一人暮らしで4,000万円の自宅と2,000万円の預金があり、長男と次男がいる70代の女性Aさんを例に挙げてみましょう。Aさんが生命保険に加入せずに亡くなると、子どもが払う相続税は単純計算で90万ずつになります。

Aさんが預金で保険料（950万円）を払って保険金1,000万円の一時払いの終身保険に加入します。預金から保険料を支払うことで預金が保険金に置き換わり、非課税枠の分だけ相続財産が減り、Aさんの子どもの相続税は42.5万円ずつに軽減されます。

Aさんが長男に自宅、次男に保険料を支払ったあとの預金を渡すと言い残して亡くなったとしましょう。次男は遺産の半分（2,525万円）の不足分（1,475万円）の支払いを求めて家庭裁判所に訴えるかもしれません。

その対策として保険金の受取人を長男にすることにより長男は1,000万円の保険金を手にすることができ、手持ちの現金と合わせて代償金として支払うことで争いを回避することができます。

● 生命保険信託

もう一つ相続対策として知っておいていただきたいのが、保険金の受け取り方をあらかじめ決めておく「生命保険信託」です。死亡保険金を信託銀行が管理し、相続人である子どもに分割で渡します。

生命保険信託を使用するケースは子どもに障害があったり、配偶者が高齢であったりお金の管理に不安がある場合です。月の受け取り金額を契約者が決めることで、多額の金額を一度で受け取って使い過ぎることを防ぐことができます。

注意点は保険金が1,000万円以上で対象なことや手数料が必要な点です。

手数料は商品で異なりますが、例えば第一生命保険とみずほ信託銀行が共同開発した「思いの定期便」では契約時に5万5,000円、契約者死亡時に死亡保険金の2.2%、その後も毎年2万2,000円ずつ発生します。シニアが保険に加入する場合は、加入している保険の種類や受取人などを「家族情報登録」や「指定代理人請求」を利用して家族と共有しておく必要があります。



相続時に被相続人が生命保険に加入しているかが不明な場合には保険契約の有無が一括で確認できる「生命保険契約照会制度」にお問い合わせ下さい。運営主体は生命保険協会で法定相続人や3親等以内の親族が利用することができます。

ご不明な点は弊社にお問い合わせ下さい。

今月の yoko-so



TEAM
yoko-so
変わらないは、つまらない。

社内試験の様子



難しいな...



税理士試験まで
残り一ヶ月！！



ようやく梅雨が明けようとし、夏本番を感じさせる陽気が続こうとしています
が、いかがお過ごしでしょうか。

そんな中ですが、yoko-soでは、社内試験がありました。試験は、半年毎に行わ
れる面談時の目標設定と振り返りにおいて、個人の達成度合いや価値観の変化
(成長)を確認するために行われています。

試験と聞くだけで少し憂鬱になってしまいますが、トップを目指すもの、去年の
自分を超えたいもの、この試験で社員登用を目指すもの…それぞれが様々な思い
や覚悟をもって挑みました。

また、8月の税理士試験が近づいてきていることもあり、みんなで集まって勉強
会を開き、切磋琢磨しています。社人になって勉強会をするという機会はな
くなりませんが、yoko-soでは、お互いが声を掛け合ったりして自主的に開催して
おります。

同じ目標に向かってお互いを高め合い、良い影響を与え合うことができる組織
づくりがyoko-soの良いところだと自負しております。税理士試験まであと少しで
すが、気を抜かず最後まで走りぬけます。これからも厳しい暑さが続きます。くれぐれもご自愛ください。

次号予告

8月は毎年恒例の税理士試験です！

繁忙期が終わり、少しずつ和やかになってきた
yoko-soですが、試験に向け、所内の雰囲気
が引き締まっているように感じます。
猛暑日が続いておりますが、体調に気を付けな
がらお客様の夢の実現をサポートできるよう
スタッフ一同尽力して参ります！

来月もどうぞ期待下さい。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「 人生とは、嵐が通り過ぎることを待つのではなく
雨の中でも踊ることを学ぶこと 」

快晴の山登りは最高だけど土砂降りの雨の日も烈風吹きすさぶ吹雪の日も楽しいよ。
環境や他人に左右されず「楽しめる」価値観が人生を幸せにするんじゃないかな？

★本や講演やお客様のお話の中から、「これは自分の生き方に取り入れよう」と感じた
ことをノートに書きとめています。そのノートの中から一言… (v o l . 1 9 5)

- ★ 先日、所内で会計税務チームに保険を中心にお金の研修を実施しました。前半は基本的な支払保険料の仕訳処理、定期保険および第三分野保険の税務。普遍的加入の要件を満たす養老保険の税務についてです。後半はお金の運用についてです。会社で企業型 DC を導入しておりますが老後の資金形成ですので60歳まで運用資産を引き出せません。老後ではなく現役時のライフイベント時に必要なお金をどう資産運用するか、まとまった資金がある場合にどう資産を運用するかをレクチャーさせていただきました。 (NISHIO)
- ★ 2024年も半年経過…あつと言う間です！この時期横総では成長支援制度に基づき、個人の評価会議（業績と価値感の成長評価）が実施されるのですが、この評価から得られるフィードバック効果は、される側ではなく【評価する側】にもあるということ。支援する上司がどう接し、アドバイスし、貢献できたかを検証し、次の改善に活用することが重要です。自律した組織を構築するためには、お互いが共に育つ【共育】の観点で上司も自らを正しく評価する。上に立つ者ほど、正しい自己評価が必要ですね(汗) (TOCHIKURA)
- ★ 仙台のお客様にご案内頂き、気仙沼・陸前高田をめぐるしました。東日本大震災から13年。気仙沼では津波の高さの表示板や、景色に溶け込ませようと工夫された防潮堤など、震災を忘れさせないが前向きでしなやかな姿に感激し、陸前高田では高さ4階くらいはある防潮堤がぐるっと海岸線を囲っていて、命を守ろうとする雄々しさを感じました。どちらも「海と大地と共に生きていく」覚悟と思います。記憶を風化させることなく、いつ起こるか分からない天災に自分ができる備えをしようと思いました。 (YAMAMOTO)
- ★ 6月は二週間イタリアのドロミテ山群を歩いてきました。高校生の頃から擦り切れるほど写真を観て憧れた岩峰の数々、結局登れないまま歳を取りましたがシッカリと臉に焼き付けました。ちょうど日本を発つときにカラコルムでの親しい仲間の遭難の一報が入りました。海外登山の多くをガイドしてもらった国際登山ガイドのHさんとヒマラヤの山々を一緒に登ったT君… T君は下の娘と一緒に36歳、森の家に遊びに来て二人で冬の阿弥陀岳に登ったりアルバイト先の利尻島の宿を家内と二人で尋ねたり… 息子のように感じていたT君の遭難の報に胸が苦しくなり成田空港のトイレで吐きました。これで55歳から60歳までの海外登山



の時代に知り合った親しい仲間は親しい順から四人亡くなりました。

『人はなぜ山に登るのだろうか？』山登りを始めて約50年、その答えは見つかりません。ただ烈風の雪稜に立った時の心の底から湧き上がる青い炎は確かに命の燃える煌めきです… 生の煌めきは死神に守られているのかもしれませんがね。

Hさんの遺体は発見されましたが麓まで下すには一千万円近い費用がかかるとのことで奥様は放置を決断され、T君の遺体は深い雪の中で見つからず、二人はパンティークの山腹で永遠の眠りにつきました。やすらかに、合掌。 (IZUMI)

TEAM yoko-so

税理士法人横浜総合事務所

株式会社横浜総合マネジメント / 株式会社横浜総合フィナンシャル / 株式会社横浜総合エクスペリエンス

< 横浜総合ASP推進センター / 横浜総合M&Aセンター >

セミナーのご案内

※関与先値引き有り

★ “戦略の日” 中期経営計画立案セミナー

～自社の成長・発展の道筋を専門家サポートのもと経営者ご自身で策定する1日～

日時 : 2024年8月22日(木) 9月18日(水) / 10時～18時半

場所 : 横浜総合事務所セミナールーム

募集 : 3社限定 料金一社 55,000円

昼食代込 (お二人迄参加可)

ネットワーク

日本大通り法律事務所、小越豊司法書士・行政書士事務所、小俣不動産鑑定士事務所
(株)人財経営センター、(株)日本M&Aセンター、社会保険労務士法人エール
(株)事業パートナー、(株)FPG、(株)経営改善支援センター、一般社団法人フードアカウンティング協会
(株)パワーズアンリミテッド、税理士法人東京クロスボーダーズ
ベンチャー支援機構MINERVA(支援会員) 他

〒231-0023 横浜市中区山下町 209 帝蚕関内ビル 10F

TEAM 横浜総合事務所 / TEL045(641)2505、FAX045(641)2506

ホームページ <http://www.yoko-so.co.jp/>

Note(毎月更新)、facebook(毎日更新)にもつながります



初めての

経営計画セミナー



経営計画、
どうやって
作ろうかなあ？

参加特典として
貴社の
財務分析報告書を
プレゼント！

中期経営計画立案セミナーのご案内

自社の成長・発展の道筋を

— 専門家サポートのもと — 経営者ご自身で策定する1日

~~8月22日（木）~~ ・ 9月18日（水）

満員御礼！

1日3社の
限定開催

※いずれか1日をお選びください

時間

10:00 ~ 18:30

場所

横浜総合事務所
セミナールーム

参加費

1社2名様迄
55,000円（昼食込）

お問合せ ▶

Phone 045-641-2505
税理士法人 横浜総合事務所 / 栃倉・常平

税理士法人横浜総合事務所
www.yoko-so.co.jp

TEAM
yoko-so
変わらないは、つまらない。

参加申込書

下記申し込み欄にご記入いただき、そのままFAXにて送付ください

QRコードからはコチラ

FAX番号: 045-641-2506



※事前提出資料：直近2期分の申告書一式など

会社名			
住所			
フリガナ	電話番号		
参加者名 (経営者限定)	参加希望日	※いずれか1日をお選びください	月 日

当日の流れ

10:00～	導入講義 計画立案のポイントを確認
10:20～	自社分析 SWOTによる自社分析と クロス分析
11:30～	理念作成 目的の再確認
13:00～	ビジョン作成 BSC視点でのロードマップ
15:00～	数値計画 数値による具現化
17:30～	年度目標・方針
18:30～	終了

勝機が見えた!

「戦略の日」では このような効果があります!

- 1 頭の中の考えを「言語化・数値化」することで、モヤモヤしていた不透明感がスッキリします!
- 2 自社の環境を最大限にいかした資金繰りの検討までできるから経営の意思決定に役立ちます!
- 3 世代交代を考えている方は「後継者育成」に幹部社員教育は「財務・経営教育」に効果的!

お問合せ ▶ Phone **045-641-2505**
税理士法人 横浜総合事務所 / 栃倉・常平

税理士法人横浜総合事務所
www.yoko-so.co.jp

TEAM
yoko-so
変わらないは、つまらない。



ケーススタディから学ぶ！ VOL.87

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

飲食店開業

~9割が間違っている、やるべきこととやってはいけないこと~

開業は綿密な計画と準備が必要ですが、実は完璧にやりすぎるとかえってマイナスになることがあります。

▶▶▶ 開業時やってはいけないこと

▶▶▶ Why? やってはいけない理由

- ① 料理が掲載された
完璧なメニュー表を準備する

➔

実際にお客様に料理を提供し、ポーションや価格等の顧客満足度やオペレーション、利益率を確認し調整する必要があります。
- ② 営業時間・定休日などが記載されたショップツールを作成する

➔

集客できる時間、曜日は実際に営業してみないと判断が付きません。最低1ヶ月は試験運転してから決定しましょう。
- ③ オープン前から販促をスタートしオープンイベントを実施する

➔

開店直後の不慣れな状況で集客すると、料理の提供が遅れたり、接客サービスがおろそかになりお店の評判が悪くなります。

理想的な開業の流れ

オープン1~2ヶ月は試運転と考えましょう。実際のお客様の満足度、客単価、利益、オペレーション等の検証と改善を行いながら、しっかり内容が固まって運営にも慣れてからメニュー表やショップツールの制作、集客が必要な場合はイベントを実施しましょう。

オープン1~3ヶ月は大事な時

顧客満足
量・質・値段
利用動機 etc.

経営
客単価・利益
オペレーション
etc.

完璧に作り上げるための期間

POINT 運転資金は3ヶ月分確保。この期間に店のビジネスモデルを確立させましょう。

オープンに必要な販促ツールの企画・作成サポートを是非ご利用ください(顧問先無料サービス)



販促ツール作成サポート例

メニュー表、POP 類、お店の案内チラシ、店頭看板 etc...集客、売上アップに必要な販促ツールの企画からデザイン作成までサポートいたします。販促ツールの強化で驚くほどの効果が期待できます。

メニュー表



ポスター・POP・タペストリー



リーフレット



お客様繁盛サポート！

当事務所のお客様には無料で、売上・利益UPのご提案から販促物等の企画・デザイン作成までお手伝いを致します。お気軽にご相談ください！
※印刷費用実費はご負担ください

一般社団法人 フードアカウンティング協会
飲食店サポートクラブ 神奈川支部
株式会社 横浜総合エクスペリエンス

〒231-0023 横浜市中区山下町 209 帝蚕関内ビル 10F
TEL : 045-641-2505 FAX : 045-641-2506
<http://www.yoko-so.co.jp/>