

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

カンボジア訪問に思う！

今年も里子たちに会いにカンボジアの孤児院を訪問してきました。カンボジアの孤児院支援を始めてから16年が経ちます。この間に二人の男子の里子が孤児院を卒業し社会人として旅立ち一人は結婚して孫が生まれました。現在は三人の女子の里子がカンボジアで会いに行くのを待っていてくれます。

里親が訪問できない子供たちは里親がやって来た子供たちをとっても羨ましがっているのが解ります。お金の支援は原則ですが年に一度でも手を握り合うコミュニケーションを大切に毎年訪問を続けています。

私には日本に二人の娘と二人の孫がいますがカンボジアを含めると、全世界で五人の娘に二人の息子、そして三人の孫、二人の娘婿と一人の息子の嫁がいることとなります。SNSの発達した現在ではカンボジアの息子たちともfacebookで繋がり「パパ息子が歩きました。初めて話しました」とカンボジアの孫の動画もしょっちゅう送られてきて距離をあまり感じません。

沢山の愛に囲まれた自分は本当に幸せだな～と感謝しかありません。もし少しでも余裕があるのなら厳しい環境に生まれて人生を戦う子供たちをできる範囲で支援するのは人として至極自然のことと感じます。

●事始め

泉家のボランティア事始めは長女が生まれた時に遡ります。長女は逆子での難産となり出生時には仮死状態で生まれなんとか蘇生したものの看護師三人がかりで無理矢理引っ張り出したので両肩の骨が折れていて一生肩より上には腕は上がらないかもしれないと宣告されました。家内の言葉では「生まれたのに泣き声も聞こえないし死んじゃったのかなと思った。顔を覗いたら真っ白で両手を広げてじっとこっちを見ているように目を見開いていた」と。さらにお腹の中で首を曲げていたので斜頸の症状があり三歳で手術するまで毎月こども病院に通わなければなりませんでした。

仕事が忙しい私に代わりその三年間は父母が家内と娘の送り迎えをしてくれましたが最初の一回目だけは私が付き添いました。その時にこども病院で見たのは身体よりも大きな頭の水頭症の赤ちゃんや生きているのが不思議くらいの難病の子供たちでした。それを見た時に家内と「うちは幸せだね、もし腕がすこし動かなくてもどうってことないね」と話しました。そして「これも神様のお陰だから少しでも恩送りではかの子供たちの支援をしよう」とある基金で海外の子供二人の里親になり月一万円の寄付を始めました。

●成長と教育

この寄付は娘たちが大学を卒業するまで約二十年間続けカンボジアの支援に繋がりました。二十年間で合計240万円という少額な寄付でしたが始めた頃の手取り15万円の安月給には厳しくて「この一万円があれば年末に家族の下着が新しく買えるのに」と言う家内と「苦しくても子供たちの支援は続けよう」と何度も言い争いをしたのを思い出します。でもこの言い争いが家族の「お金や幸せの基準や他者への貢献」という価値観を擦り合わせ、親が成長する後姿を子供たちに示すのに非常に大切なものだったと感じています。

幼かった娘たちもある年にはお年玉の一部を寄付し、昨年家内が天国に旅立ち家内の遺産でカンボジアに小学校を寄付しようと相談したときにも二つ返事で娘たちの快諾を得ました。

これが「自分たちの価値観を子供に伝える」という意味であり「真の教育」なんだと思います。親の責任は親の価値観を子供たちに伝えることにより子供たちの価値観の基礎を創ること。それが子供たちがその後の出会いにより価値観を磨きながら一步步成長していくための礎になるのではないのでしょうか？

◆賃上げ促進税制の強化について

賃上げ促進税制とは、企業が従業員の給与等の額を増加した際に、増加額の一定割合について法人税や所得税から税額控除できる制度です。このしくみは平成 25 年にはじまり、要件緩和や控除割合の引き上げを経て現在に至っていますが、令和 6 年税制改正では物価上昇を上回る賃金上昇の実現を最優先課題として、更なる賃上げ税制の強化が行われています。改正内容の適用年度である令和 6 年 4 月 1 日以後開始事業年度が決算を迎える時期となるにあたって、中小企業者等向けの賃上げ促進税制について解説いたします。

● 税額控除率の拡充と、繰越控除が可能に

中小企業向けの適用対象事業者は、青色申告書を提出する資本金 1 億円以下の法人、または従業員数 1,000 人以下の個人事業主となります。今回の改正では既存の税額控除率は据え置きのまま、上乘せ措置の要件緩和及び追加によって最大控除率が増加しています。また、中小企業においては欠損法人も多く税制措置が必ずしも効果がない構造となっていたことから、新たに税額控除額の繰越が可能となりました。

		改正前	改正後
控除率	基本	雇用者全体の給与総額： 前期比 1.5%増	
	上乘せ	1. 雇用者全体の給与総額： 前期比 2.5%以上増	
		2. 教育訓練費：前期比 5%以上増 かつ、当期の雇用者全体の給与総額× 0.05%以上	
		3. 「くるみん」または「えるぼし 2 段階目以上」の認定	
	最大	40%	45%
控除上限		法人税額（または所得税額）× 20%	
繰越税額控除		—	控除しきれない場合、 5 年間の繰越税額控除

【適用時期】

令和 6 年 4 月 1 日から令和 9 年 3 月 31 日までに開始する各事業年度について適用が可能です。また個人事業主については、令和 7 年から令和 9 年の各年が対象となります。

● 上乘せ要件創設による控除率の引き上げと繰越控除制度の創設

① 子育て支援、女性活躍推進に取り組む企業への上乗せ措置の創設

厚生労働省による「くるみん認定（子育てと仕事の両立）」、「えるぼし認定（女性活躍促進）」を活用した、税額控除率の上乗せ措置が新設されたことにより、上乘せ要件を全て充足した場合の税額控除割合は最大で 45%となりました。

② 税額控除の繰越措置の創設

要件を満たす賃上げを実施した年度に赤字が発生したため法人税が課税されない場合や、税額控除額が控除上限を超過する場合に、控除しきれなかった額を翌年度以降 5 年間繰り越すことが可能となりました。ただし、未控除額を翌年度以降に繰り越す場合には一定の明細書を申告書に添付することが必要であること、また実際に税額控除をする事業年度においては雇用者全体の給与総額の前期比増加が要件となります。

● 最後に

今回創設されたくるみんやえるぼし認定に関する上乘せ要件は、賃金だけでなく「働き方」支援にもスポットをあてた税制措置となっています。また同じく新設された繰越控除措置では、これまで適用できなかった企業や事業者の方にも制度活用のチャンスが広がるものと考えられています。適用要件の詳細や、適用時期について不明点がございましたら、担当者までご相談ください。

★ 非上場株の相続税算定に「格差」方式の違いで評価4倍

2025年2月1日に、日本経済新聞社より『非上場株の相続税算定に「格差」方式の違いで4倍』という記事が出ました。今回はこちらの記事について、内容を解説させていただきます。

● 非上場株の算定方法(相続税法)

まず、相続税法では、相続財産を「時価」で評価することが求められています。しかし、非上場株は取引相場がないため、適正な評価額の算出が難しいのが実情です。そこで、国税庁は「財産評価基本通達」に基づき、評価額の算定ルールを定めています。非上場株の評価方式には、主に3つの方法があります。①類似業種比準方式(類似する企業と比較して評価)、②純資産価額方式(会社の資産・負債に基づいて算定)、③この2つの方式の併用方式です。適用される方式は企業規模によって異なり、大規模企業は類似業種比準方式、小規模企業は純資産価額方式、中規模企業は併用方式が原則です。ただし、企業規模に関係なく純資産価額方式を選択することも可能です。(下記表は日本経済新聞の記事を基に加筆したものです。)

会社規模で非上場株の算定方法が違う			
	大会社	中会社	小会社
①：類似業種比準方式	原則的に適用		
②：①と③の併用方式		原則的に適用	選択可能
③：純資産価額方式	選択可能	選択可能	原則的に適用

▶ ①…配当(フロー)・利益(フロー)・純資産(ストック)の3要素に基づいた評価 → 評価額が低くなる傾向

▶ ③…純資産(ストック)に基づいた評価 → 評価額が高くなる傾向

● ①類似業種比準方式と③純資産価額方式の差が4倍

会計検査院が行った調査によると、評価方式による相続財産の評価額の差は大きく、特に類似業種比準方式での評価額は、純資産価額方式と比べて大幅に低くなる傾向が見られたようです。2020～21年分の相続税申告において、616社の評価額を比較したところ、純資産価額方式の中央値は4万2648円だったのに対し、類似業種比準方式では1万1622円と約4分の1の水準とのこと。さらに、企業規模が大きいほど、純資産価額方式と比べて類似業種比準方式の評価額が低くなる傾向が確認されたそうです。

この評価額の差は、①類似業種比準方式と③純資産価額方式の計算構造の差異に起因しています。①が、「配当(フロー)・利益(フロー)・純資産(ストック)」の3要素(フロー2・ストック1)について、自社と類似する企業とを比較して評価するのに対し、③は自社の「純資産(ストック)」のみに基づいて評価しています。つまり、ストックの要素が多いほど評価額が高くなる傾向にあります。そのため、企業規模が大きいほど純資産が溜まっている傾向にあると思いますが、相続税法上の評価方式は①類似業種比準方式が適用できるケースが多くなり、結果として会計検査院が公表した結果になっていると考えられます。

● 非上場株の評価方式は影響が大きいので、今後の動向を注視

評価方式による格差が大きくなった背景には、純資産価額方式の計算方法が長年見直されていないことが影響していると考えられます。一方で、類似業種比準方式は1966年から2017年にかけて、評価額が低くなる方向で改定されてきました。その結果、方式による評価額の差は拡大し、相続税負担にも大きな影響を与えているのです。こうした状況を受けて、会計検査院は国税庁に対し、適正な評価制度の在り方を検討するよう指摘したそうです。非上場株の評価方式は、相続税の負担を大きく左右する重要な要素です。今後の動向を注視することが求められます。

事業承継やM&Aに関するご相談は担当者を通じて、Team事業承継・税務支援におまかせください。



Team会計税務支援内での 勉強会第1回

1月からTeam会計税務支援のメンバーで法人税法の社内勉強会が始まりました。この勉強会は単に一方的に話を聞くだけでなく、グループに分かれてディスカッションをしながら進める形式です。そのため参加者全員が能動的に学習することができました。今回のテーマは法人税法の基本的な内容である役員報酬規定についてです。税務上損金算入できる役員報酬は①定期同額給与、②事前確定届出給与、③業績連動給与に限られています。いずれも基本的な内容ですが、細かい規定については意外と知られていないため「こんな規定があったんだ」と驚く声もありました。会計事務所職員として税務の知識は欠かせません。今後もこのような勉強会を通して事務所全体のレベルアップを図っていきたいと考えています。



寒さが続く日々ですが、皆さんいかがお過ごしでしょうか。1月のyoko-soは法定調書・償却資産関連で忙しい日々が続きました。しかし、メンバー全員が力を合わせて頑張ったおかげで、無事に業務を終えることができました。1月も終わりひと息つきたいところですが、次は確定申告のシーズンがやってきました。確定申告は会計事務所のメインイベントです。初めて担当するメンバーからベテランメンバーまで様々なメンバーがいますが、皆で協力し合いながらしっかりと取り組んでまいります。

「ちょこっとヨガ教室」 が開催されました！



1月、法定調書・償却資産の業務で繁忙期真っただ中のyoko-soですが、そんな中、代表の山本によるヨガ教室が開催されました。自由参加形式のイベントですが、予想以上に多くの参加者が集まってくれました。今回のヨガ教室は、座ったままで行う15分間の「ちょこっと」ヨガです。体を伸ばすことで血流が良くなり、全身が温まった感覚を実感できました。普段あまり伸ばさない方向に体を動かすため、やっている時は「少し苦しいな」と感じましたが、終わった後には不思議な爽快感があり驚きました。特に驚いたのは、この時期にもかかわらず少し汗をかいていたことです。たった15分間のヨガでここまで効果を実感できるとは思っていませんでした。改めてヨガの素晴らしさを感じました。普段座りっぱなしで過ごすことが多いので、たまには体を伸ばすことも大切ですね。

次回予告・お知らせ

2月、3月は確定申告のピークを迎える季節です。忙しい日々が続きますが、それもまた自分自身を成長させる大きなチャンスと捉え、全力で頑張っていきたいと思います。また、上の記事で紹介したヨガ教室は3月以降も引き続き開催予定です。大変な時期だからこそ、こういったイベントを楽しみながら、オンとオフをしっかりと切り替えて頑張っていきたいです。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「生きる力とは、成功を続ける力ではなく
失敗や困難を乗り越える力だ」
(野球選手 松井 秀喜)

ずっと失敗ばかりしてきたので失敗するのはあまり怖くありません。壁は自分が乗り越えられる壁しか見えない(認識できない)って知ってるので逆にワクワクします。

★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…(vol. 202)

- ★ ネット上の誹謗中傷があまりにも多く、連日メディアを騒がせています。どうして言葉狩りや誤りを認めない社会になってしまったのでしょうか。私なりに考えると背景には自己肯定感の欠如があるのではないかと思います。自己肯定感が高ければ人を受容できますが、それが低いと攻撃や誹謗中傷に走るのではないのでしょうか。自己肯定は自信を持つことではなく、ありのままの自分を受容することです。弊社の credo バリューには「なりたい自分になる」があります。「なりたい自分になれる」会社でありたいと思います。(NISHIO)
- ★ 最近 ChatGPT を代表する生成 AI を活用することが増えています。議事録や報告書、提案書、契約書のドラフトなどさまざまな書類作成がスムーズになり短時間で作成可能に！特にアイデア整理・市場分析からの営業資料の構成案も即座に生成でき、時間短縮に貢献してくれます。実際に先月もドラフトの打ち合わせ資料 2 件ほど助けてもらいました。生成 AI の進化は加速する一方で、使う側の学習や使用ルールの整備が追い付いていないのが実情でしょうか。ちなみにこのコメントも…。(TOCHIKURA)
- ★ 昨年からの税務調査が増えています。国税当局によれば、コロナ前の水準に戻そうとしているだけで件数が増えたわけではないようですが、調査内容は明らかに変わってきていると感じます。中には「見解の相違」というよりは、言いがかりのような指摘もあり、改めて金額の算定根拠や資料保存の大切さを感じます。特にインボイス制度が始まったこともあり、クレジットカードの利用明細保存の指導が厳しくなっています。担当者から改めてお話しさせていただきますが、お客様もくれぐれもご注意ください。(YAMAMOTO)
- ★ 一年ぶりにスキーに行ってきました。それも温泉ホテルに泊まって二泊三日の東北スキー三昧旅。家内がスキーはあまり好きじゃなかったのが今まで日帰りばかりで泊りでのスキーは憧れでした(こればかりは家内が天国に行ってくれたお陰です。内緒ですよ～(笑))。盛岡駅からさらに車で雪道を三十分ほど岩手山の懐深く入り込んだ山奥の「網張温泉スキー場」。でもここにも外国人グループが数組、インバウンド侮れません。最近二回もスキー合宿に行って腕をあげているらしい小学二年生になる孫に「ジイジ、スキーに行こうよ」と誘われているのですが、まともに習ったこともない自己流スキーのためにほとんど上達しないどころか最近



は歳のせいレベルは下降線、なんとか中級コースを転ばずに滑るのが精一杯ですが慣れて来て調子が出てくる頃には足腰ガタガタになり転び始める有様です(涙)これでは孫に「ジイジ五十年もやってるのにヘタクソだね」と言われかねないので東北の隅っこで秘密特訓なのでした。でもなんでもバーチャルな世界で済ませる子供たちだからこそキーンと冷えた空気の中で思いっきり遊ばせる必要がありますね。特訓しよう！(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： 3月18日(火) / 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)

★ “未来をつかむ!” ～会計データ活用術～

～会計を通して自社の未来を考え経営するキッカケ作り!～

講師： 税理士法人横浜総合事務所 Team 戦略経営支援リーダー 大川 駿平

日時： 2025年3月25日(火)、4月25日(金) / 13時～15時

場所： Zoomを活用したオンラインセミナー

開催日： 毎月25日 13:00～15:00

参加費： 弊社顧問先無料

弊社関与先外 10,000円

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



ケーススタディから学ぶ！ VOL.93

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

メニュー表の強化で売り上げ利益率UP!!

メニュー表はお店と共に成長させましょう

- ◆ オープン間もないため、まずはお店の看板メニューやこだわりを認知させたい。
- ◆ 固定客も安定してきたので客単価を上げていきたい。
- ◆ 材料費高騰のため利益率の高い料理を訴求していきたい。
- ◆ 新メニューをアピールして売れ筋を変えていきたい。
- ◆ 人手不足対策のためオーダーコントロールしたい etc...



お店の成長度や状況によって「理想的な注文」は変わってきます。定期的に状況を確認し「理想的な注文」を獲得するためにメニュー表も強化していきましょう。

メニュー表強化の流れ

1. 現状把握・問題の抽出
2. 改善策の検討・決定
3. 理想的な注文をシミュレーション
4. 3.を実現するためのメニュー表構成
5. デザイン作成



- ① カテゴリー分けをしながら情報を整理
- ② 理想的な注文をシミュレーションし、その流れに沿って構成
- ③ 売りたいメニュー、おすすめメニューを目立たせる
- ④ こだわりや説明が必要なメニューは写真やコメントを掲載
- ⑤ 商品の魅力が伝わるような写真を使用
- ⑥ 見やすく分かりやすい構成とデザイン

メニュー表強化事例 もんじゃ焼きA店(京都府)

メニュー表強化1回目



- 《課題》・オープン後、数か月経過。京もんじゃとしてアピールしているが、もんじゃそのものが地元根付いていないように感じる。
- ・変わりもんじゃなど、もんじゃを色々食べてほしいがオーソドックスなものが売れがち。
 - ・1人1品もんじゃを注文してほしいが実現していない。

《希望》

- ・お店の特徴のあるもんじゃを訴求したい。
- ・もんじゃ店としての特徴を強化したい。
- ・1人1品もんじゃを注文してほしい。



POINT 【メニュー表作成のポイント】

写真を多く使用しもんじゃのバリエーション感とこだわりを訴求。



【メニュー表 Before】



《《》》もんじゃの美味しいお店として確立&1人1品ずつもんじゃ注文獲得成功⇒次のSTEPへ

メニュー表強化2回目

《希望》もんじゃが焼きあがるまでにおつまみを食べてほしい



POINT 【メニュー表作成のポイント】

おつまみページの強化
レイアウトの変更

オーナー様の声

新メニューで稼働を始めたら注文の出方が変わりました。メニューが見やすくなったと常連様から褒めの言葉があり、何よりもメニュー注文率が上がっております。理想の注文に近づいてきました。



お客様繁盛サポート！

当事務所のお客様には無料にて、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/>

未来を掴む！ ～会計データ活用術～

会社の試算表が実績確認だけのものになっていませんか？
過去分析、現状分析をすることで自社の強みや課題を特定し、意思決定
や戦略立案に役立てることができます。
会計データを活かし将来の予測をし、思い描く未来に近づくための会計
データの活用術を学んでいただくセミナーです。

3月25日(火)

4月25日(金)

13:00-15:00

会計を通して自社の未来を考え
経営するキッカケ作りに！

セミナー概要

1. 導入講義
 - ・ 現状分析、予実対比の大切さ
2. 現状把握（過去、現在）
 - ・ 3期分析、売上、原価、人件費、戦略固定費の分析
3. 単年度計画
 - ・ 分析を基に単年度計画の作成

- ・ 場所 : Zoomを活用したオンラインセミナー
- ・ 開催日 : 毎月25日 13:00～15:00
- ・ 参加費 : 弊社顧問先無料
弊社関与先外 10,000円 (税込)
- ・ 申込方法: QRコードからお申込み



講師:大川駿平

Team戦略経営支援リーダー



お申し込みはこちらから→

主催：税理士法人横浜総合事務所

こんな方におすすめ

試算表が実績
の確認だけ
になっている

会計データの
活用方法を知
りたい

今期の着地が
どうなるのか
毎月確認した
い

経営改善の
アドバイスが
欲しい

会社の数字に
もっと強くな
りたい！

数字に苦手意
識がある。。。



お問い合わせ

 045-641-2505

税理士法人
横浜総合事務所
担当：大川

[所在地] 〒231-0023
横浜市中区山下町209帝蚕関内ビル10F
[メール] s_okawa@yoko-so.co.jp

 TEAM
yoko-so

変わらないは、つまらない。