

the Heartful OAG

元気な企業をつくる

Vol.8

2005.12月号

第5回OAGセミナー

進化し続ける経営

～「強い企業」から「強くて尊敬される企業」へ～

SBIホールディングス株式会社
代表取締役執行役員CEO 北尾吉孝氏

税とコンプライアンス

～今、時代は何を求めているか!～

千野 武 株式会社シーケーシステム研究所 副所長 税理士

増資の際には贈与税への 配慮にご注意ください

君島弥寿子 資産税部 マネージャー 税理士

煩雑な社会保険、助成金等の 業務をサポートいたします

滝谷 誠 OAG社労士事務所 社会保険労務士
山口真由美 OAG社労士事務所

C O N T E N T S

02

太田孝昭が語る春夏秋冬

03

第5回OAGセミナー

進化し続ける経営

～「強い企業」から「強くて尊敬される企業」へ～

SBIホールディングス株式会社

代表取締役執行役員CEO 北尾吉孝氏

04

税とコンプライアンス

～今、時代は何を求めているか!～

千野 武

株式会社シーケーシステム研究所 副所長
税理士

05

**増資の際には贈与税への
配慮にご注意ください**

君島弥寿子

資産税部 マネージャー
税理士

06

**煩雑な社会保険、助成金等の
業務をサポートいたします**

滝谷 誠 OAG社労士事務所 社会保険労務士

山口真由美 OAG社労士事務所

07

薬学博士・岩井正憲先生に尋ねる
健康へのアドバイス

第7回 不老長寿を求めて



太田孝昭

(太田アカウンティンググループ代表)

太田孝昭が語る春夏秋冬

「原点」から考えましょう

今年も1年を振り返る季節になりました。経営者の皆様には、企業を取り巻く環境が短期間に激変したことを痛感されていると思います。フジテレビやTBSのM&A攻防、阪神球団の上場提案など、ほんの数年前には考えられなかったことが次々に起こっています。中小企業も例外ではなく、今年は順調でも来年は何が起こるかわからない、そんな時代になったのです。

時代が恐ろしいほどの速さで転換している大きな要因は、IT革命でしょう。イギリスにはこんな例があります。「植字工はロールスロイスで入社し、記者は中古のフォルクスワーゲンで取材に行く」と言われていたほど、イギリスの新聞界では印刷部門の組合が力を持っていました。ところがコンピューター編集の時代になり、ある老舗高級紙の経営者は極秘で印刷の全自動工場を建設。合理化提案に反対して印刷組合がストに入ったその日から、新工場に印刷を全面移管して、たった1日で大幅な合理化に成功したのです。つまり、一夜明けたら昨日までの仕事が必要とされなくなっていたという話は、決して珍しいことではありません。

この事例は、仕事を計る尺度が単純作業から頭脳労働にシフトしたことも物語っ

ています。しかし残念ながら、社員が創造力を発揮したり、新しいことにチャレンジできる環境は、まだ多くはありません。なぜなら、昔のビジネスモデルをベースにした人員配置になっている企業が少なくないからです。

会社の成長を真剣に望むなら、これまでのビジネスモデルにこだわらず、原点に戻って考えるべきです。例えば、現在の売り上げと利益を維持するために最低限必要な人員と経費を考えるだけでも無駄が見えてくるものです。通信技術と交通手段が発達した結果、10年前に作った支店が今でも必要かどうか、検証してみるのもいいでしょう。実際、ある老舗企業では、地方の支店が必要なかったことが判明して、合理化に着手しました。歴史の長い企業ほど、過去からの惰性で無駄な部門や人員を抱えていることが多く、会社の利益が出ていると、こうした無駄も見逃しがちです。

予期せぬことが起こりうる時代です。前述のイギリスの新聞社は、合理化で浮いた経費を新事業の立ち上げに使い、企業規模を大きく拡大しました。早めに既存の業務を徹底的に見直して、新たなビジネスチャンスに挑戦する準備を普段から心掛けましょう。

進化し続ける経営～「強い企業」から「強くて尊敬される企業」へ～

SBIホールディングス株式会社
代表取締役執行役員CEO 北尾吉孝氏

今回の講師は、SBIホールディングス株式会社代表取締役執行役員CEO、北尾吉孝氏です。北尾氏は、2005年のライブドアによるニッポン放送買収問題でフジテレビのホワイトナイトとして注目を集めました。11月3日に発行されたばかりの著書『進化し続ける経営』を基に、創業から今まで発展し続けてきたSBIグループの戦略やビジョン、そして実践を通して到達した経営論や企業論について、お話をいただきました。

SBIホールディングス<Corporate profile>

SBIホールディングスは、ベンチャーキャピタルのソフトバンク・インベストメント、オンライン証券のイー・トレード証券、35年固定金利の住宅ローン「グッド住宅ローン」を提供するSBIモーゲージ等の革新的な金融子会社を持つ総合金融グループです。企業や企業グループを次々と創業し、わずか6年間で傘下の公開企業の時価総額は1兆円を超え、インターネットビジネスのリーディングカンパニーとして注目されています。



企業をめぐる価値観の変遷

江戸時代に石田梅岩は、商人として相手を思いやる精神を説きました。その精神を受け継いだ渋沢栄一は500余の会社の創業に携わり、松下幸之助さんは企業の社会的使命を重視しました。彼は、家電製品を安く大量に家庭に送り届けることで、主婦の重労働を軽減したいと考えたのです。

80年代までの企業の価値観は、こうした考えを受け継いで「人を大切に」「本業を通じた社会的責任を果たす」「倫理観を持って事業を行う」というものでした。ところが、90年代になると、バブル崩壊を機に企業の価値観はまったく変わってしまいます。企業は株主が利益を上げるために行動するものと考えられるようになりました。

「企業価値」とは、顧客価値・株主価値・人材価値の総和です。この中で、株主価値の向上が最も重視されてきましたが、経営戦略上の最大の課題は、顧客価値の最大化です。顧客価値とは、企業が顧客に提供する価値のこと。インターネットの世界が広がり、情報障壁がなくなった今、顧客中心主義を徹底しなければ勝ち残ることはできません。

企業文化の創造を

企業文化は、企業を構成する人によって共有、伝承されている価値観や行動規範・信念などといわれます。アメリカの調査で、企業文化を持つ企業は、持たない企業よりもはるかに高い業績を上げていることが明らかになりました。

私はこれまで即戦力となる人を採用し

続けてきました。異なる企業文化で育った人が多い現状で、独自の強い企業文化を生み出すために、さまざまな努力をしています。例えば、私の書いた本を読んでもらうことで私の価値観や経営思想などを理解し共有してほしいと思っています。

歴史の長い企業では、環境変化に応じた新しい企業文化の形成が必要です。常に自己進化を意識しなくてはなりません。顧客ニーズの多様化などにより、どの企業も一社の経営資源では顧客満足を高めることができなくなり、買収や戦略的提携を指向するようになりました。しかし、買収の75%は失敗しています。その理由の一つに、企業文化の違いがあります。企業を統合する前に、文化の統合を徹底しなくてはならないのです。

一方、戦略的提携(ジョイントベンチャー)は、少ない投下資金でビジネスの迅速な立ち上げが可能です。特にネット関連のビジネスでは、株主価値を増加させる上で、極めて有効な戦略です。

「強い企業」から「強くて尊敬される企業」へ

強い企業から強くて尊敬される企業になるためには、3つのプロセスがあります。まず社会性の認識。企業は社会に帰属している以上、社会に貢献しなくてはなりません。次に、社会的信用の獲得です。企業の価値観や理念を社内外に表明して、正当に評価していただくことが必要です。最後に、社徳を高めることです。人徳が高ければ自然に人が集まってくるように、企業にも社徳があれば、社会から尊敬を受けます。

社会貢献活動は戦略的投資です。例えば、

SBIグループ各社は利益の1%を児童社会福祉法人へ寄付しています。こうした活動は、社会性を重視する顧客の投資行動に影響を及ぼし、顧客価値を増大させます。さらに株主からの信頼を獲得し、株主価値も向上します。

また、社会貢献活動は社員のモチベーションやロイヤリティを高めるなど、人材価値の向上も促進します。最近の学生は、企業の社会貢献度を重視するようになっています。今年は、1,400余名の新卒応募があり、40名を採用しました。そのうちの多くの学生が、志望理由に私どもの社会貢献活動を挙げています。

参考書籍のご案内

「進化し続ける経営
～SBIグループ そのビジョンと戦略～」



北尾吉孝著
東洋経済新報社刊
1,680円(税込)

北尾氏が企業や企業グループを創設し、発展させてきた今日までの6年間でまとめた一冊。さまざまなチャレンジに挑戦する企業トップが著した経営の指南書として、経営幹部や幹部候補生、起業を考える人には大いに参考になります。

税とコンプライアンス ~今、時代は何を求めているか!~

千野 武 株式会社シーケーシステム研究所 副所長 税理士

近年の経済取引の複雑化、多様化、スピード化で、企業活動も広域化・国際化・高度情報化時代となりました。

一方、世の中の動きを見ると、食肉業界の不正処理、JR西日本の事故、三菱自動車の欠陥車、カネボウの粉飾決算等、マスコミ報道でも明らかなように、企業倫理や企業統治等が厳しく問われています。経営者・役員だけでなく、監査法人や会計士、場合によっては私たち税理士に対する批判の声も大きくなり、その責任の在り方に一般国民が大きな関心を持ち始めています。言い換えれば、いろいろな面で、法令遵守や企業の社会的責任が問われる時代になったといえます。

どんなに成功を収めている企業であっても、不祥事は必ず発生する可能性があります。いざ事が起きたとき、「企業の適切・迅速な対応の是非」が社会問題として大きく取り上げられます。このような社会の動きの中で、企業に求められているもの、企業として意識しておくべき事柄の一つに、「コンプライアンスと税」（税務面からアプローチした企業経営）があります。

企業経営と税務との関連をみると、実に多くの面で関わりあっています。当然のことですが、企業の行う取引には必ず物やサービス等の移動があり、資金の移動もあります。そして、これらの行為には必ず税務的な処理・判断が伴います。税務上のコンプライアンスを徹底できれば、

前述したような企業のかなりの部分のコンプライアンスは確立できると考えられます。例えば、企業の不明朗な支出、不合理な取引等についても、当然のことながら税務のチェックが入るわけです。

近年、税務リスクが非常に拡大し、税務コンプライアンスの必要性が高まっています。特に、企業の脱税・課税漏れ等について、「移転価格税制で追徴課税相次ぐ」「懲りない奴らのあきれた手口」「子会社等グループ法人を利用した租税回避、赤字子会社への利益供与」等が新聞紙上をにぎわせています。このような不祥事に近い問題が、社会的に問われてくる可能性が高いと思います。「サラリーマン増税」「税の特別控除の廃止」「消費税率のアップ」等が実現され、国民の税負担が重くなればなるほど、それは顕著になるでしょう。そうすると、いざ事が起きたときの企業の信用失墜と業績へのインパクトは非常に大きいものとなります。また、これらのリスクのほかにも、実際に追加される税金等はそのままキャッシュアウトとなりますので、企業の資金繰等にもダメージを与えます。近年、課税が強化されている国際取引や、役員と会社間の取引、関係グループ間取引、各種のパートナーシップを利用した租税回避取引等について否認された場合、特に大きな税負担を伴うこととなります。

今日、税務コンプライアンスの充実・確立は企業経営に不可欠です。企業の社



会的責任を認識し、内部統制の構築・リスクマネジメント・コンプライアンス体制の確立に留意する時代に至ったということです。

OAGは、このような観点から、近々『貴方の会社にも税務リスクがひそんでいる!? (仮称)~コンプライアンスと税務、税務リスク解消対策が不祥事抑止になる~』を発行する予定です。

経営者の皆様とともに、私たち税理士も時代の流れと社会が要請している事柄をしっかりと理解し、それに応えていかねばならないと痛感しております。

もう一度、原点から学習しましょう!

社員紹介



岩田 毅
法人税部

情報と知識の必要性を 実感しています

最近の税理士には、法人税などの申告業務だけでなく、さまざまな情報の提供や、それぞれの会社に応じた提案を求められていると感じることが多々あります。そのため、新しい情報の入手は怠らないように努めています。また、ファイナンシャルプランナーなどの資格を取得して、業務の幅を広げていきたいと考えているところです。



下見佐和子
資産税部
税理士

税理士らしくなりました??

お客様からはさまざまなご相談を受けます。即答できることもあれば、事務所持ち帰りもしばしばです。以前はご相談を受けるのが苦手でしたが、やっと最近の問題をどう解決するか、考えることが楽しくなりました。解決したときは、思わずニコリ。私たちはお客様に育てられている面もあります。これからもビシビシと鍛えて下さい。

増資の際には贈与税への配慮にご注意ください

君島弥寿子 資産税部 マネージャー 税理士

景気回復が鮮明になってきたという報告や報道が相次いでいます。このタイミングで、前向きな資本政策を考えていらっしゃる経営者の方々も多いのではないのでしょうか。

そこで今回は、増資に関する具体的な相談事例を基に、税務上の考え方をお伝えしたいと思います。

相談者のA氏は、甲株式会社(同族会社)の代表者です。甲社の資本金は5,000万円、発行株式総数は5万株。A氏が30%(1万5,000株)、A氏の奥様(B氏)が20%(1万株)、A氏の長男(C氏)が50%(2万5,000株)を所有しています。甲社は長期間欠損の状況にあり、同社の1株当たりの評価額(相続税法によって規定されたもの)は、計算してみると約300円でした。

今回、会社の資金繰り等の関係で、資本金を1億円に増資することを計画しました。新株を引き受けるのは、資金的に余裕のあるA氏のみで、1株当たりの発行価額は1,000円(5万株発行、総額5,000万円)です。その場合、特に課税上問題がないかどうか、ご相談の内容でした。

ここで注目しなければならないのは、株価です。A氏が評価額より高い金額で増資に応じるわけですから、結果的にB氏やC氏が所有している株式の価値も上昇させることになり、贈与税の課税対象となる可能性がでてきます。

税法上は、対価を支払わずに利益を受

けた場合だけでなく、著しく低い対価で利益を受けた場合でも、その利益を受けた人は、その時点で贈与を受けたとみなされます。例えば、X氏とY氏の間で、X氏がY氏の所有物を著しく高い価額で買い取ったり、X氏の所有物をY氏に著しく低い金額で売ったりすると、Y氏に贈与税が発生することになります。

今回の相談事例では、所有する同族会社の株式の価額が、何もせずに増加するわけですから、その株式の価額のうち増加した部分の金額が贈与税の対象になってしまいます。

具体的に考えてみましょう。甲社の1株当たりの時価は300円なので、既存株式(5万株)の時価総額は1,500万円です。増資する金額は1,000円×5万株=5,000万円ですから、増資後の時価総額は6,500万円(1万株)になります。従って、1株当たりの時価は300円から650円に増加することになり、650円から300円を引いた350円が贈与額とみなされるわけです。総額では、B氏が350万円、C氏が875万円の贈与を受けたことになってしまいます。

増資を検討される際には、増資前後の株価の差額が贈与税の対象となりますので注意が必要です。

なお、増資後も会社の純資産がマイナスの場合には、株価が算定されない(マイナス)ため、贈与の問題は起きませんが、増資の際には贈与税への配慮も必要です。



鈴木大亮
法人税部

大事だと思っていること

お客様は業種も規模もさまざまいろいろな質問をいただきます。法令や通達だけで簡単に割り切って回答を出すことが難しいものが大多数です。そんな中でまず大事にしているのは、本や書物に頼らずその実情を聞くことだと思っています。何度も何度も聞くのは失礼だと思うことも度々ですが、思いがけない回答が出ることも多いです。



谷山浩史
法人税部

電卓は右手で打つか、左で打つか？

経営者の皆様は仕事の効率化を常に考えていらっしゃるでしょうが、私たちの効率化といえば、まず電卓です。右手で打つか、左手で打つか？ 実は、利き手とは関係がありません。左手で電卓を叩くと、右手で記帳できるので効率がいいという説もありますが、あまり関係がないようです。肝心なのは、スピードと正確さでしょう。

煩雑な社会保険、助成金等の業務をサポートいたします

滝谷 誠 OAG社労士事務所 社会保険労務士
山口真由美 OAG社労士事務所

OAG社労士事務所は、太田アカウントグループ(OAG)の一員として「人間性豊かな専門家集団としてお客様の企業価値向上に尽くす」という経営理念の下、社会保険労務士業務を行うことを目的に、今年6月に設立開業しました。

私どもの主な業務は6つあります。①人事労務に関する相談、指導、②就業規則・諸規程の見直し、③労働保険・社会保険に関する相談、④労働保険・社会保険に関する事務手続代行、⑤給与計算、振込業務、その他給与に関する手続、⑥各種助成金に関する相談、手続代行、です。

最近、相談が増えているのは、各種助



成金についての問い合わせや申請手続についてです。助成金は受給対象企業にとってメリットがあるものの、

手続きの煩雑さや助成金の種類の多さ、改廃の頻度の高さのために、企業の担当者だけで対応するのは難しいためだと考えられます。相談後は受給の可否を含めて、お客様に提案させていただいております。

また、給与計算、労働保険・社会保険に関する事務手続のアウトソーシングを検討したり、実施する企業が増えてきております。これは、今までの何でも抱え込む自前主義を捨てて、外部の専門家のノウハウを積極的に活用することで、本来の業務に専念できるメリットがあるためです。

OAG社労士事務所の大きな特徴は、OAGの一員であるため、会計事務所等のグループ、また関連する他の士業の皆さんと相乗効果を発揮することができ、お取引先から厚い信頼を得ている点です。例えば労務問題などでは、グループの提携弁護士の協力を得て、より踏み込んだアドバイスを提供しております。また、税理士・ファイナンシャルプランナーグループに所属している利点を生かして、

節税・リスクマネジメントの観点から退職金制度の見直しのお手伝いしております。具体的には、適格退職年金の内容分析、現行退職金規程の分析、新退職金制度への移行提案、新積立制度の提案等です。私どもの営業においても、グループに会計事務所や士業の方々が多い点を強くアピールしております。

現在、OAG社労士事務所の認知度向上を目指して、ホームページの開設準備中です。将来的には、メルマガやブログなどのツールも使いながら、多彩な情報発信を行っていく計画です。

給与や社会保険業務等のアウトソーシングを検討していただいたら、ぜひお気軽にお問い合わせください。



社員紹介



飛田英之
資産税部
税理士

電卓は生涯の伴侶です

東京の大学に通っていましたが、卒業して実家に戻り、茨城県ひたちなか市の会計事務所に入社しました。海が見えて魚のおいしい、住むにはとてもいい所です。一念発起して、また東京に出てきて8年が経ちました。住まいも家庭環境も変わりましたが、大学時代から今日までの十数年間、ずっと連れ添ってきたもの…それは電卓です。



林由美
資産税部
税理士

「冬」の生活がガラリと変わりました

子供のころからスキーに慣れ親しんでいて、学生時代は競技スキー部でした。冬場はほとんどゲレンデで過ごしていたのですが、税理士という職業は冬が一番多忙です。スキーからは遠ざかる一方で、ちょっと寂しさも感じています。以前は冬が近づいてくると単純にうれしかったのですが、最近が多忙な時期を前に身も心も引き締まります。



本川景子
株式会社CFO
コンサルタント

コンサルタントの大切さを痛感

新卒で入社した証券会社で実感したのは、「お金が絡むと人が変わる」ということです。昨日までフレンドリーだったお客様が、少々の金額で突然怒鳴り込んでくることもあり。社会に出たばかりの私にはショックでしたが、お金は人を変えてしまうという体験は貴重でした。コンサルタントの必要性和重要性を感じています。



山崎正憲
法人税部

社長との会話

会計事務所勤めてよかったと感じるのは、たくさん魅力的な方と出会えることです。仕事柄クライアントの社長とお会いする機会が多いのですが、社長と言えば一國一城の主。いろいろな経験をお持ちです。話をうかがうたびに得るものが多いと感じます。そんな方々に対して、少しでも得ることがある話をできるようにするのが目標です。

第7回 不老長寿を求めて

■「不老長寿」を求めて

現代社会が高齢化から超高齢化と呼ばれるようになった今日では、「不老長寿」という言葉も現実味を帯び、あまり興味のある言葉ではなくなったのではないのでしょうか。

私は生薬学の専門家として、不老長寿という言葉に「いつまでも若々しく、気の充実が持続している状態」だと解釈しています。もちろん健康維持は「気・血・水」の3つのバランスが大切だと前号までにお話しいたしましたとおり、「気が充実すれば、血の巡りも良くなり、水の流れもスムーズとなり、健康が維持される」との考え方が大切です。「不老長寿」を求めるなら、まずは「気」を大切にすることから始めることが「若さを保つ」秘訣となるでしょう。

■「プレスローの7つの健康習慣」

厚生労働省の発表によると、日本女性の平均寿命が85.33歳で世界一、男性が78.36歳でアイスランド、香港に次ぐ第3位とのこと。もちろん平均寿命はあくまでも戸籍年齢であり、元気で活躍できる実働年齢とは異なります。平均寿命が更新したと喜んでいても、現実的に元気で生活することができるのかが、とても重要な問題ではないでしょうか。

どのように長く健康を維持できるのかという問題について、アメリカの有名な健康習慣についてご紹介します。カリフォルニア大学のプレスロー教授が作成した「プレスローの7つの健康習慣」です。現在のアメリカの国民健康調査の指標に



採用されていますので、ご参考にさせていただければと思います。

- ①適正な睡眠時間（7～8時間）
- ②喫煙をしない
- ③適正体重を維持する
- ④過度の飲食をしない
- ⑤定期的にスポーツをする（一週間当たり400kcal以上の運動を定期的）
- ⑥毎日朝食を食べる
- ⑦間食をしない

これら7項目のうち、2つしか当てはまらない人と、7つすべてが当てはまる人の健康偏差値を比べたところ、30歳以上の年齢差が生じるという報告も付け加えられています。つまり、7項目を順守しなければ、若くても年齢を重ねた状態

に近づいてしまうとの考え方です。日頃から身体をいたわり、ごく普通の当たり前のことを上手に継続していくことが、健康維持すなわち「不老長寿」の近道になるのではないのでしょうか。



岩井正憲氏

1963年大阪市生まれ。大阪薬科大学薬学部卒業後、富山医科薬科大学大学院に進み、薬学博士号を取得。テレビ・新聞・雑誌等で漢方薬の解説を行う一方、各地の有名ホテルで漢方に関するセミナーを開催。現在、全国のホテルニューオータニ「Talk-En」にて「好薬（ハオツアイ）」を総合プロデュース。

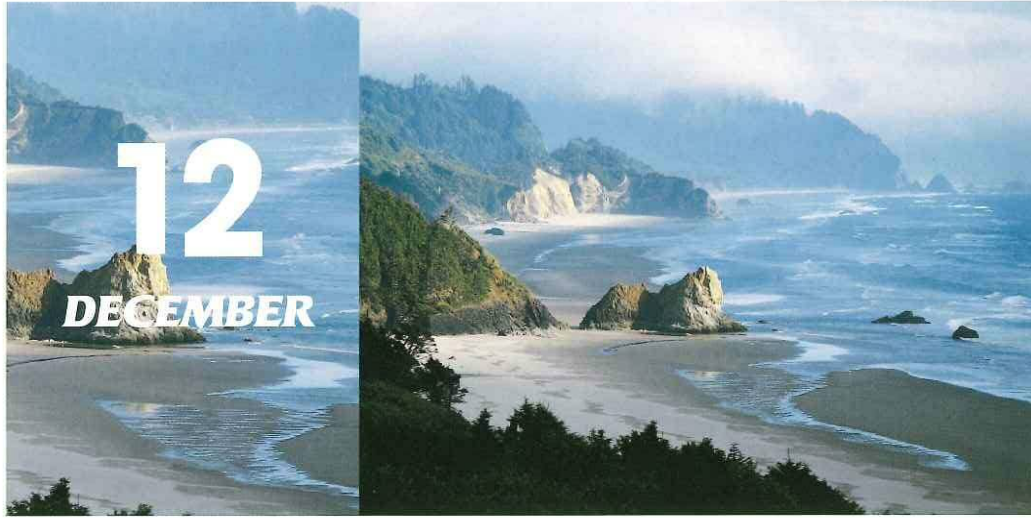
< 編集後記 >

立冬も過ぎ、北の方からは雪の便りが届き始め、東京も冬らしい天気になってきました。OAGでは11月11日に富士山麓の山中湖で、初めてのグループ全社員参加による研修会を開催いたしました。所長講話、小田全宏講師による講演、各社部長による「夢は天才だ」をテーマとしたスピーチと続き、場所を移しての懇親会では写真を紹介しながらの「Self Introduction」で盛り上がりました。翌日は快晴で富士山がくっきりと見え、充実した2日間でした。OAGではこの富士山を世界遺産にしようという運動に協力させていただいております。キックオフミーティングのご案内を同封させていただきましたので、ご高覧の上、ぜひご参加いただければ幸いです。（ま）

発行 太田・細川会計事務所 / (株)シーケーシステム研究所
(株)CFO / (株)経理秘書 / (株)ビジコム / (株)福祉総研
東京都新宿区左門町3番地 左門イレブンビル5階
tel.03-3352-7500 / fax.03-3356-1180

発行人 太田 孝昭
編集人 松本 真一

2005 Calendar



SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
10月決算法人の確定申告 1月、4月、7月、10月決算法人の3ヵ月ごとの期間短縮に係る確定申告 法人・個人事業者の1ヵ月ごとの期間短縮に係る確定申告 4月決算法人の中間申告 消費税の年税額が400万円超の1月、4月、7月決算法人の3ヵ月ごとの中間申告 消費税の年税額が4,800万円超の法人・個人事業者の1ヵ月ごとの中間報告 注) 年末年始につき1月4日が期限				1	2 大安	3
4	5 友引	6 音の日	7 大雪	8 大安	9	10 国際障害者デー
11 友引 ユニセフ創立記念日	12 11月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付期限	13	14 大安 忠臣蔵の日	15 年賀郵便特別扱い開始	16	17 友引
18	19	20 大安 7月～12月分源泉所得税の納期限の特例届出書の提出期限	21	22 冬至	23 友引 天皇誕生日	24
25 クリスマス	26 大安	27	28 官公庁御用納め	29 友引	30 取引所大納会	31

固定資産税(都市計画税)の第3期分の納期限...12月中の市町村の条例で定める日