YUBISUI NEWS

2019 No.94

相続□━ナ━ 富裕層に対する調査

税務コーナー 消費税が8%から10%へ ~事業者はどのような対応が必要か~

コンサルコーナー 勝つ組織の作り方

労務コーナー 働き方改革を考える ~労働安全衛生法改正について~

ITIIII AI時代のビジネス戦略



里部峡谷鉄道、新山彦橋(宣山県)



CONTENTS No.94

相続コーナー	
富裕層に対する調査	
	2
税務コーナー	
消費税が8%から10%へ ~事業者はどのような対応が必要か~	
・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	}
コンサルコーナー	
勝つ組織の作り方	
	,
労務コーナー	
働き方改革を考える 〜労働安全衛生法改正について〜	
上 田 浩 志 9)
ITコーナー	
AI 時代のビジネス戦略	
·····································	
Information	
~名古屋事務所移転及び社労士法人名古屋支店開設のお知らせ~	
〜書籍発行のお知らせ〜 	_
15)

富裕層に対する調査

ゆびすいグループ 相続専門部 税理士 富田 幸裕

はじめに

近年、国税庁では資産家に対して財産債務調書や国外財産調書の提出を義務付けるようになり、富裕層管 理を積極的に行っています。特に国外への財産移転には注意をしているようです。

その後にその申告書や調書をもとに税務調査を行うことも増加してきています。 以下内容を記載します。

1 財産債務調書

平成28年1月から施行されたもので、その年分の所得が2000万円を超え、かつその年の12月31日に おいて3億円以上の財産又は1億円以上の国外転出特例対象資産(有価証券など)を有しているものは、その 内容を記載した財産債務調書をその年の翌年3月15日までに提出しなければならないとされています。

上記書類を提出期限内に提出した後に、その記載している財産等に対して所得税や相続税の申告漏れが あった場合には、過少申告加算税等が5%軽減されますが、提出期限内に記載していない財産等に対して申 告漏れがあった場合には、逆に過少申告加算税等が5%加算されます。

税務署ではこの財産債務調書の年間の動きを見ており、例えば不動産や有価証券が減少している場合には、 売却による申告がなされているかどうか、預貯金が増加している場合には、増加した金額が申告内容と比較 して妥当かどうかを分析しているようです。

② 国外財産調書

平成26年1月から施行されたもので、居住者でその年の12月31日において、5000万円以上の国外財産 を有しているものは、その内容を記載した国外財産調書をその年の翌年3月15日までに提出しなければな らないとされています。これは海外へ財産を移転している方を対象にしたものです。

財産債務調書と同様に提出期限内に提出し、その記載している財産等に対して申告漏れがあった場合には、 過少申告加算税等が5%軽減されますが、提出期限内に記載していない財産等に対して申告漏れがあった場 合には、逆に過少申告加算税等が5%加算されます。

国外財産については税務調査でも問題となる場合も多く、例えば外貨預金の為替差益がある場合には雑所 得として課税され、外貨預金を海外へ預けている場合には、少額であっても預金利息も所得として計上する 必要があります。

③ 国外送金

国外送金が100万円を超える場合には、送金者や受領者の氏名や口座番号、送金理由などを記載したも のが金融機関から税務署へ提出されます。

国税庁は平成30年10月31日に海外との情報交換により、日本居住者の銀行口座55万件を入手したと発 表しています。今後も情報交換は積極的に行うものと考えられ、資産家や国外に財産を所有している納税者 に対する調査も増加することが考えられます。

特に国外の収入がある場合には確認されますので申告が必要となるか注意してください。

消費税率が8%から10%へ

~事業者はどのような対応が必要か~

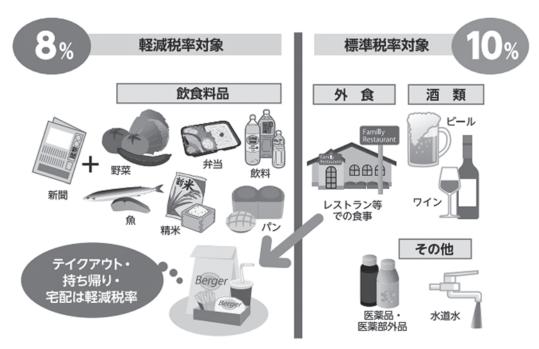
ゆびすいグループ大阪事業部税理士佐々木寿裕大阪事業部山 崎 紗耶加

はじめに

2019年10月より、消費税率が8%から10%へ引上げられます。また、同時に軽減税率制度が導入され、一部の対象品目については引き続き8%の税率が適用されます。その結果、消費税率が8%と10%の複数税率となります。事業者の方々は、「複数税率に対応した請求書等の発行」や「適用税率ごとに区分した経理」など、業種に関わらず、新たな負担が発生することが予想されます。今回は、複数税率の導入に向け、計画的な対応策を進めて頂けるよう、準備すべきことや注意すべきことをまとめております。皆様の経理等の参考にしていただけましたら幸いです。

1. 軽減税率制度の理解、対象取引の有無

まず自社の商品が軽減税率の対象となるか、確認が必要となります。軽減税率の対象となるのは、<u>「酒類・外食を除く飲食料品」と「週2回以上発行で定期購読される新聞」</u>です。特に飲食料品·新聞等を扱う事業者は、販売の際に複数税率が混在することになりますので、注意が必要となります。



出典:日本商丁会議所 「中小企業のための消費税軽減税率制度導入と消費税転嫁対策 |

なお、外食とは、「テーブル、椅子、カウンター、その他の飲食に用いられる設備のある場所において、 飲食料品を飲食させるサービス」と定義されています。どのようなものが「外食」にあたるかは、具体的な状況を踏まえて判断することになりますが、一般的な事例は以下の通りです。

> 8% 軽減税率(外食にあたらない) ○テイクアウト、持ち帰り、出前宅配 ○屋台での軽食(テーブル、椅子等の 飲食設備がない場合)

10%標準税率(外食)○店内飲食○フードコートでの飲食○ケータリング・出張料理等

2. 具体的な確認方法及び軽減税率対応策

□ 購入者への確認方法

特に食品小売業や外食産業におかれましては、店内飲食及びテイクアウト両方とも利用できる店舗も多い と考えられます。この場合、販売時に購入者への確認を取って頂く必要があります。その答えに応じて、テ イクアウト等であれば軽減税率(8%)、店内飲食等であれば標準税率(10%)になるのかを判断する必要があ ります。

しかし、販売の際に全てのお客様に確認を取るのは非常に効率が悪く、負担も大きくなることが予想され ます。そこで、看板等に「食事スペースを利用する場合はお申し出ください」と掲示することで、お客様への 意思確認を行ったとすることができます。

(国税庁消費税軽減税率Q&A 問41参照)

□ 具体的なメニュー表

①異なる税込価格を設定する場合

軽減税率を含むメニューを表示する際には、同じ商品であっても、販売方法により税込金額が異なります。 例えば税抜100円の商品の場合、軽減税率が適用されるテイクアウトでは108円(税込)での販売となりま す。一方、標準税率が適用される店内飲食では、110円(税込)での販売となります。

このように、異なる税込価格を設定する場合は、下記のようなメニュー表示が必要となります。



(店内飲食 165円)

総菜パン 162円

(注) 両方の税込価格に併せて、税抜価格又は消費税額を併記 することも妨げられるものではない。

○ 店内掲示等を行うことを前提にどちらか片方のみ

【外食事業者のメニュー表示】

330円 オレンジジュース 165円 550円

出前メニュー かけそば 756円 天ぷらそば 972円 天井 864円 ※ 店内飲食の場合、税率が 異なりますので、別価格とな

【イートインスペースのある小売店等の価格表示】 (店内揭示等)

総菜パン 162円

店内飲食される場合、税率 が異なりますので、別価格 となります。

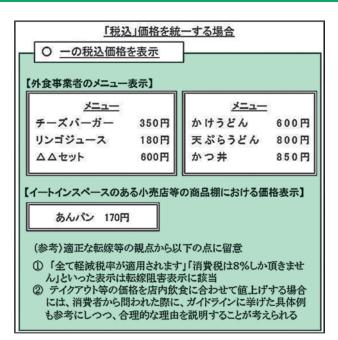
(注) 景品表示法上の有利誤認表示に該当する恐れもあり、また、消費 者の利便性の確保の観点から、店内掲示等により、店内飲食(又 はテイクアウト等)では価格が異なる旨の注意喚起を行うことが望ま

出典:財務省発表資料「消費税の軽減税率制度の実施に伴う価格表示について(概要)|

②税込価格を統一して表示する場合

上述しましたように、同一の商品であってもお客様の 飲食方法によって、税込の販売金額が異なります。その 結果、お客様に誤解を与えるおそれも考えられます。

そこで、同一の商品については、税抜金額を変更することで、最終的な販売金額を統一することが可能です。 具体的には、軽減税率が適用されるテイクアウトでは、 税抜価格102円として税込価格を110円とします。一 方、標準税率が適用される店内飲食では、税抜価格100 円として税込価格を110円とします。こうすることで、 お客様がどちらの飲食方法を選択されても、最終的にお 客様が支払う金額は同一となります。この場合は、右記 のようなメニュー表示となります。ただし、納税額を計 算するために、どちらの税率で商品を販売したかは区分 しておく必要があります。

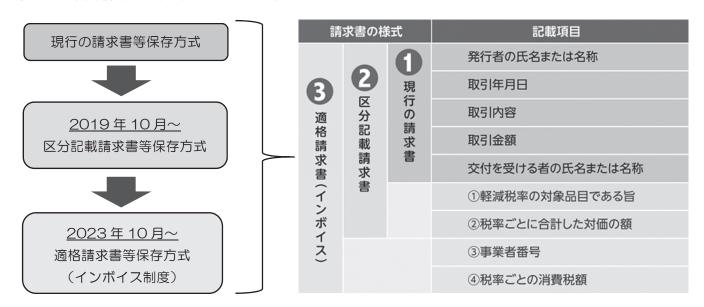


出典:財務省発表資料「消費税の軽減税率制度の実施に伴う価格表示について(概要)」

3. 軽減税率制度導入に伴う請求書の様式変更

2つの消費税率を把握するために、請求書の変更が必要となります。2019年10月から「区分記載請求書等保存方式」への変更が必要となり、2023年10月から「適格請求書等(インボイス)保存方式」への変更が必要です。

現行の請求書に、①軽減税率の対象品目である旨、②税率ごとに合計した対価の額、③事業者番号、④税率ごとの消費税額の記載内容を追加して頂くことで作成できます。



出典:日本商工会議所 「中小企業のための消費税軽減税率制度導入と消費税転嫁対策 |

4. 補助金

レジや受発注・請求書管理システムを改修等する事業者へは、下記(1)・(2)の補助があります。また、消費税率増税後の消費喚起とキャッシュレス化を推進する目的から、下記(3)の補助が設けられます。

(1)軽減税率対応レジの導入・改修の支援

• 対象者 : 軽減税率に対応して区分経理などを行う必要がある中小の小売事業者等

補助率 : 原則3/4(3万円未満のレジ購入の場合は4/5補助)

• 補助上限: 1台当たり20万円(商品マスタの設定等が必要な場合は40万円)、券売機40万円

• 完了期限: 2019年9月30日まで

(2)受発注・請求書管理システムの改修等の支援

• 対象者 :軽減税率制度の導入に伴い電子的に受発注を行うシステムの改修や請求書管理システムの導

入等を行う必要がある中小の小売事業者、卸売事業者等

• 補助率 :3/4

• 補助上限:発注システム 1000万円、受注システム 150万円、請求書管理システム 150万円

• 完了期限: 2019年9月30日まで

(※システム会社に改修を依頼する場合は、2019年6月28日までに事前申請が必要)

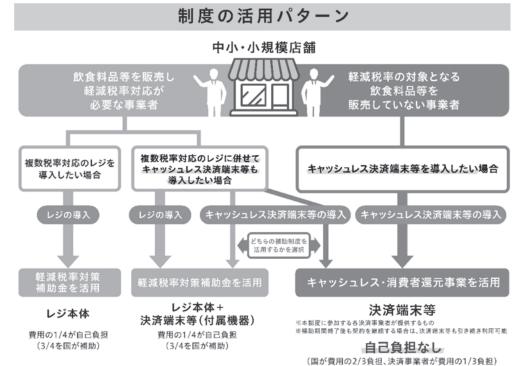
(3)キャッシュレス・消費者還元事業に係る補助

①キャッシュレス決済端末 の導入補助

中小規模事業者がキャッシュレス決済を導入する際に、必要な端末等導入費用の1/3を決済事業者が負担し、残りの2/3を国が補助します。結果として、導入する事業者の自己負担はゼロになります。

②決済手数料の補助

中小規模事業者がキャッシュレス決済を行う際、決済事業者に支払う加盟店手数料の1/3を一定期間国が補助します。



出典:経済産業省「キャッシュレス決済端末の支援について」

5. まとめ

今回の消費税率改正におきましては、初めて目にする言葉も多いかと思います。メニュー表示や、請求書 1つとっても、従来との変更が必要になります。また、皆様の業種に応じて、対応して頂く内容が変わる部分もございます。ご不明な点等がございましたら、弊社までお気軽にご連絡頂ければ幸いです。

勝つ組織の作り方

ゆびすいグループ 経営コンサルティング事業部 石 川 泰 令

<Q:コンサルタントって何をしてくれますか?>

A:私たちは「勝つ経営」つまり黒字化のコツをお伝えします。もちろん会計的な黒字化だけでなく、人的・ 物的な黒字化=組織の繁栄のお手伝いをします。今日はその中から、組織の視点でのコツを簡単にお伝 えしようと思います。

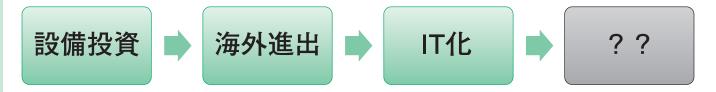
<Q:勝つ経営って何ですか?>

A:どう経営をすれば良いのか、黒字化が可能なのか?コンサルティングの視点から無数のアプローチが有 りますが、時代を振り返ってみると非常に強いアプローチがいくつかあります。少し言い方を変えると、 一般的なアプローチ(経営戦略構築・営業計画・組織再編など)は勝率を上げることを目的として行われ ますが、それとは別次元の効果をもたらすアプローチ、いわば必勝法と呼ばれるものがいくつか存在し ます。

①歴史から見る経営の勝ち方

さて、本論です。日本の中小企業での使える必勝法、つまり強いアプローチ(コンサルティング)を時代を 紐解いて振り返ると、古くは「機械化」その後は「海外進出・展開」、近年では「IT 化」これらのアプローチが 必勝法です。昭和の中期から終盤までは経済成長も相まって、機械化つまり先端の設備投資をどんどんして いくことが経営の勝ち方であり、そのような戦略・方針を取った企業の成長率が非常に高くなっていました。 その後は「いち早く海外進出を行う」ことが利益を生む大きな要因となった時代があり、2000年以降は「ITへ の早期投資により、社内の IT リテラシーを上げ、新たなビジネスモデルをどんどん生み出すこと |が必勝法 であり、このIT化のアプローチは今現在もまだ有効な戦略だと感じています。

大きな時代の流れ



そのような中、現在のマクロ環境を考えると、次の必勝法は間違いなく「RPA(ロボティック・プロセス・ オートメーション)と AI の利用」になります。このことにお気づきの組織・経営者様は増えてきていらっしゃ るように感じますが、それに伴って「じゃあどうやって? |という計画構築にお悩みの方も増えてきています。 そのお悩みを解決する為のご提案、つまり本コラムのタイトルにある「勝つ組織の作り方」のポイントが「IT 企画部(室)」という組織面からのアプローチです。

②勝つ組織とは?

組織視点での勝ち方としては、1990年代~「経営企画」という組織が流行しました。この機能の設置によ る経営戦略・長計・中計の立案は、必勝法とまではいかずとも、ある程度強い勝ち方です。その証拠として 経営戦略・営業戦略の立案や経営・予実管理を行う、上記のような組織が花形となっている法人さんも多い でしょう。ただしこれに準ずる組織を持ちながらも「機能していない |法人さんも多数お見かけします。

「機能しているか・していないか」つまり勝ちに結びついているかいないかは、組織図上の位置にあります。 機能している組織は、取締役会の直下にそのポジションがあり、その下で各部へと枝分かれがあります。つ まり組織全体を取り纏める上位階層にあり、「経営企画の指示は守らなければならない」という指揮命令系統 の統制が取れています。

逆に機能していない組織は、枝分かれした端の方に「経営企画」がちょこんとある状態です。これだと他部門は経営企画の言う事を聞きません。なぜなら、「経営戦略に従わず自由に振る舞っても別にいいよ…」というメッセージを、組織図という全員が認識しやすい視覚情報にて提供していることになるからです。

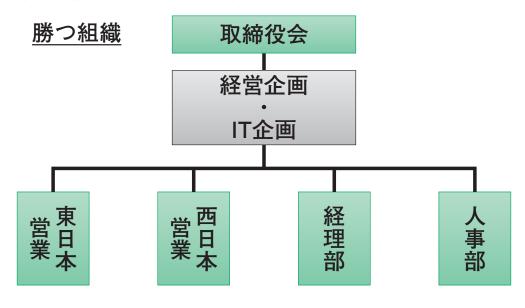
結論:IT 企画を上位階層へ

これまでお話してきたように、組織階層内の上位にIT企画という組織を置く事が今後の必勝法となります。それでは、そのIT企画とは、いったい何をする組織になるべきでしょうか?まず重要な職務責任となるのが、今後増えてくるであろう様々なシステム導入に関する、提案や判断基準になるべき情報のエスカレーションです。例えば、中小企業の経営陣(取締役会)で、RPA や AI への対応が課題で有ることを認識して、経営戦略として〇〇分野にて取り組むというところまでは意思決定をした状態。ではそこからどこの会社のロボットを使うか、どこの会社のシステムを入れるか?という意思決定に必要となる重要情報を収集し、わかりやすく翻訳しつつ報告すること、これがIT企画の職務責任となります。

また、RPA や AI だけでなく情報セキュリティーに関するシステム構築。また、働き方改革により今後ますます重要性が増してくる業務効率・生産性向上に資するシステム投資などで情報収集と翻訳・エスカレーションをしてくれる人材・組織があることは、今後の経営上の重要な意思決定フェーズで経営陣が「正解」を選ぶ確率を格段にあげてくれることでしょう。

最後に、システム導入後に付きまとう社内の反発を抑え込むことも、IT 企画の重要な職務責任となります。 日本人はルール変更が嫌いな人種で、制度が変わると必ず反発を起こします。また IT やシステムの導入は、 長期的に見た場合には、間違いなく「勝ち」に繋がる打ち手ですが、短期的には覚えなければならない事の発 生や手順の煩雑化で、一時的に業務負荷が増す傾向があります。それに対し、社内から大きな反発が起こり 反対の声に押し流され、折角導入したシステムの機能を使いきれず中途半端になってしまうという、非常に もったいない、無駄が発生します。

このような事象に対して、組織図の上位階層から反発を抑え込み、社員を納得させルールを浸透し、業務効率・生産性の向上に導くことが、IT 企画の使命となります。



働き方改革を考える

~労働安全衛生法改正について~

ゆびすいグループ 社労事業部 社会保険労務士 上 田 浩 志

はじめに

働き方改革推進法に基づき、平成31年4月1日より労働基準法等が改正施行されましたが、今回は「労働安全衛生法」についてご紹介したいと思います。

労働安全衛生法改正の目的は、長時間労働やメンタルヘルス不調などにより、健康リスクが高い状況にある労働者を見逃さないことです。そのために「労働時間の状況の把握」および「産業医・産業保健機能の強化」の実施が求められています。

1、労働時間の状況の把握について

労働者の健康確保措置や配慮を確実に行う観点から、次の要領で労働時間の状況を把握することが義務化されました。

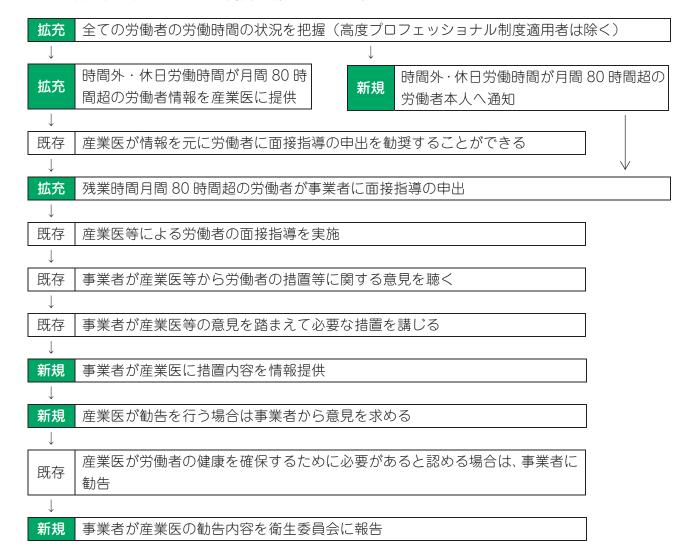
- (1)「管理監督者等を含む全ての労働者」の
- (2) 「労働時間の状況」を
- (3) 「客観的な方法その他適切な方法」により記録して、
- (4) [3年間保存]する

《各項目の詳細》

(1)	対象は、これまでタイムカード等による時間管理が義務ではなかった、管理監督者、みなし 労働時間制適用労働者を含むすべての労働者になります。ただし、高度プロフェッショナル 制度の適用労働者は対象外です。	
(2)	「労働時間の状況」とは、「いかなる時間帯にどの程度の時間、労務を提供し得る状態にあったか」であり、賃金の支払い対象である「労働時間」とは異なります。ただし、「労働時間の状況」と「労働時間」の差異が大きいと未払い残業のリスクが含まれていると考えられます。	
(3)	①客観的な方法とは、「タイムカード」または、「パソコン等の電子計算機の使用時間(ログインからログアウトまでの時間)」等での記録になります。 ②その他適切な方法とは、「やむを得ず客観的な方法により把握し難い場合における自己申告」による把握になりますが、その場合は次の対応が求められます。 (i)「対象労働者」と「労働時間の状況を管理する者」への十分な説明 (ii)自己申告と実際の労働時間の状況が合致しているか、必要に応じた実態調査および、乖離している場合の補正 (iii)前項の(ii)において、その理由等を労働者に報告させる場合、報告が適正に行われているかについての確認 (iv)自己申告できる労働時間の状況に上限を超える申告を認めないなど、適正な申告を阻害しないこと	
(4)	労働時間の状況の記録・保存の方法については、紙媒体のほか、磁気テープ、磁気ディスク 等でも差し支えありません。	

2、産業医・産業保健機能の強化について

長時間労働者の健康確保措置を次の要領により実施。(「衛生委員会の設置」および「産業医の選任」は、 50名未満の事業場については、努力義務になります。)



《法改正のポイント》

- (1) 申出があった場合の産業医等による面接指導の対象を、現行の「月間100時間超 | から 「月間80時 間超 | へ見直し
- (2) 月間80時間超の時間外・休日労働を行った労働者に対し、労働時間の状況に関する情報を算定後、 速やかに(おおむね2週間以内)通知することを事業者に義務付け

最後に

長時間労働による健康被害が発生すると、労働者本人だけでなく、そのご家族、そして事業主にとっても 大変な問題になることが想定されます。そうならないために、健康情報の適正な管理と、その基となる労働 時間の状況の正しい把握を行ってください。

AI 時代のビジネス戦略

ゆびすいグループ 情報管理室 小 宮 顕 治

• AI 化の流れ

近年、人工知能(AI)のめまぐるしい進化をよく耳にします。

またその AI の進化により多くの仕事や職業がコンピューターに取って代わられるというようなネガティブなニュースも聞かれます。

専門家や研究者の見解によってはその取って代わられると予測されている仕事や職業にまだ少しバラつきがあるようですが、方向性としては定型化しやすい業務から先にコンピューターがおこなっていくというのが大方の予想のようです。

仕事を失うこと職業自体が変化していくことは、私たちの生活に大きな影響を及ぼすことは言うまでもありませんが、AIの進化についてはもう1つ気にかけておくべきことがあります。

それは AI 化と同時に急激に進んでいる「プラットフォーム」の変化です。

• プラットフォームについて

「プラットフォーム」とは商品、サービス、情報を提供することによって利用者を増やし、市場での優位性を確立することです。

皆さんが普段の生活で使用しているサービスの中にもたくさんこのプラットフォームが存在しています。

例えば世界最大のインターネットショップサイト「A社」は自社が保有する商品のみではなく、多くの企業が出品できるようにすることで豊富な品揃えを実現し、結果多くのユーザーを獲得することに成功しました。「A社」は世界中で多くのユーザーを獲得したことによって今ではコンビニよりも生活に欠かせないコンテンツだと言われるようになっています。

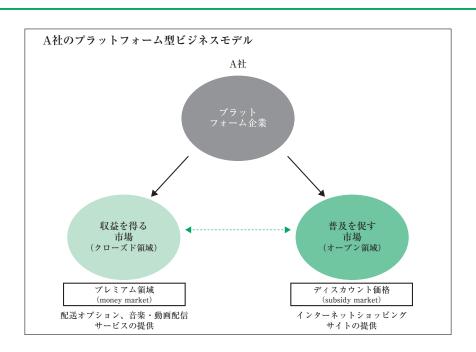
皆さんの中にはなぜ「A社」が世界的企業になれるようになったか不思議に思ったことがある方もいらっしゃるのではないでしょうか。

もちろん販売したモノ自体の利益や各企業からの出品手数料もありますが、「A社」にはユーザー向けの有料会員というサービスが存在します。

この有料会員になるとユーザーは様々な配送オプションが選択でき、また会員向けの音楽や動画が視聴できるようになるのです。

「A社」の大きな利益が生まれる仕組みがこの無料でサービスを利用していたユーザーが有料会員になることなのです。

ディスカウント価格でモノの売買をおこなえる領域とは別にプレミアムな価値を提供する領域を設けることで、「人を集めて普及を促す」+「収益を得る」という「プラットフォーム」が成立していますが、今この「プラットフォーム」が変化しています。



• AI が変えるプラットフォーム

「A社 |にはこれまでの躍進を支えた要因の1つに自社のサービス内で培ってきた消費者の購買履歴をもと に商品やサービスを推薦する「お薦め」の技術があります。

「A社」の「お薦め」技術には AI が採用されており、その人が欲しそうな商品を AI が導き出しています。こ の「お薦め |技術は AI の進化により超高精度の予測を可能にしました。今後 AI の進化により推薦される商品 やサービスは益々その精度を高めていくでしょう。

最近「A社」はこの「お薦め」の技術を外部企業に販売することを発表しました。

これにより AI の技術を持たない会社や組織でも「A社」と同じシステムを構築することができるようにな ります。

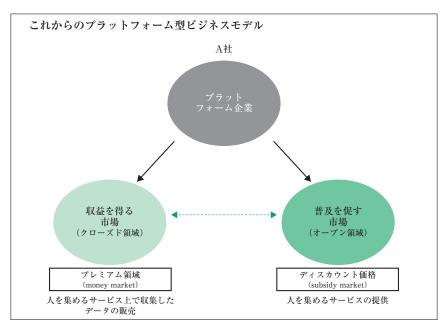
上記のケースはあくまでモノの売買だけの例ですが、この流れは今後プロダクト企業といわれるものづく りや金融関連などあらゆるビジネス分野で起きるといわれています。

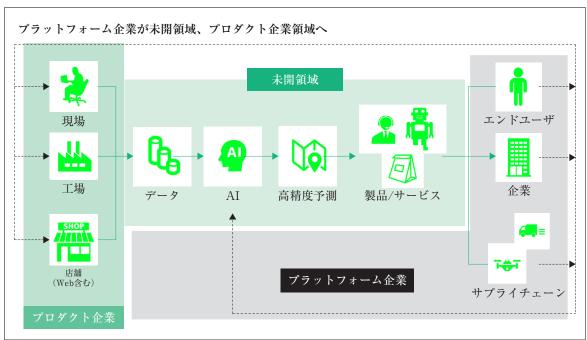
プラットフォーム企業は「A社」だけではありません。(気になる方はGAFAというキーワードで検索して みてください)

プラットフォーム企業がプラットフォーム上で得たデータを基に、AIでノウハウをシステム化したもの を外部に提供する流れが広がることによって、企業の専門性や歴史の有無、会社規模や売上げの大小、言葉 の壁や国のルールを超えた競争が今始まろうとしています。

素人はシステムを使用することであまり時間やお金をかけずに玄人に近づくことが可能となります。

さらにはデータが集まるプラットフォーム企業自体がプロダクト企業の領域へ参入することが考えられま す。プラットフォーム企業やその技術に集まる企業がこれまで考えられなかった分野の事業に参入すること が現実的になったのです。





・ 新時代のビジネス戦略

今多くの企業がプラットフォームを作る側になるかプラットフォームを支援する企業になるかの選択を迫られていますが、恐らくどちらが正解かまだ答えはありません。

ただ、こうした将来を見据えて多くの専門家や研究者が企業へ提唱していることがあります。

- ①「正確性」ではなく「納得性」を追求すること
- ②若者にあわせる変革をおこなうこと
- ③組織や組織の中の個人が変化を恐れないこと

専門家や研究者は今後のビジネスにおいて、これまで誰も考えなかったようなサービスを生み出せるかが カギだと言っています。

新しいサービスを生み出そうとしたとき、先行き不透明で状況が刻々と変化する場面において、時間をか けても正確な分析や予測など不可能です。

また誰も考えなかったようなサービスを生み出してビジネス化するためにはたくさんの時間やお金がかか りますし、何より失敗することも多いでしょう。

その失敗の度に目的や方針が変更になり、企画や戦略が停滞し消滅することの方が問題だと言っています。

失敗しても企画や戦略を前進させるために必要なのが「納得性」です。

リーダーが顧客、取引先、社員にその企業のらしさや理念に基づくビジョンを示し納得してもらうことで 関係者の足並みがそろい、多少の失敗があってもサービス・アイデアの探求、模索が可能となるのです。

また新しいことにチャレンジするために若い人の力は欠かせません。

一般的に年配の方より若い人の方が新しい文化や技術に適応する能力は高いです。

能力ある若者の新しい意見を多く取り入れることで、その時々のビジネスチャンスをキャッチすることが でき、新しいアイデアをビジネス化することがこれからの企業の生き残りに必要な条件だと考えられていま す。

近頃では若いエンジニアの方でも経営層として活躍されている人を多く見かけるようになりました。

最後に組織と個人の変化ですが、これからのビジネススキルにおいてその重要性を高めるのが 「Transformation」(変身する力)、「Innovation」(新しくする力)です。

新しいものを生み出すためには異なるアイデア同士のかけ合わせが有効だと言われています。 自分と同じような、似たような仲間と付き合うだけでは異なるアイデアは生まれません。 自分のネットワークとタイプの違う人間と交流することは自分とは別の目線で物事を考え、異なるアイデ アが生まれるきっかけとなります。つまり組織の人材の多様化を図ることが必要なのです。

時として自分たちと違うタイプの人間を受入れるということは難しいことがあります。

また多くのチームや組織は同じタイプの人間で固めようとする傾向にありますが、採用戦略ですら新しい 時代に対応するために考え直す企業も多いようです。

また個人としてもこれからはその時々で考え方や働き方を変える必要が出てくるでしょう。 まず今の時代では誰も特定の能力やスキルだけで最後まで一生を生き抜くことはできません。 組織でも個人でも AI 化する社会に合わせられなければ終わっていくのかもしれません。

いずれにしてもデータがビジネスの基本となり、これまでの成功体験や常識、経験がまったく通用しない 新しいビジネスの時代に突入しました。私自身時代の変化に取り残されないようにアンテナを張り、今後も 情報収集をおこなっていく必要がありそうです。

THE Information

呂古屋事務所移転及び社労士法人名古屋支店新設のお知らせ

4月1日、当グループの名古屋支店が下記のとおり移転いたしまし たので、謹んでご案内申し上げます。

また、顧客サービスのさらなる強化のため、社会保険労務士法人の 名古屋支店を新しく設置することにいたしました。これまで何かとご 不便をおかけしておりましたが、今後は名古屋支店においても労務に 関するご相談に応じることが可能となるなど、総合的なサービスを実 感していただけるものと確信しております。

なお、社会保険労務士法人の名古屋支店長には山口征司を任命いた しましたので、宜しくお願い申し上げます。

新しい名古屋支店は中区役所と同じ栄サンシティービルの 16 階に あり、最寄り駅からも徒歩3分と非常に交通の便にも恵まれておりま す。ぜひお気軽にお立ち寄りください。



(名古屋支店住所)

3860

〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄4-1-8 栄サンシティービル 16 階

(電話・FAX 番号)

税理士法人ゆびすい

電話 0 5 2 - 2 4 9 - 5 6 3 4

FAX 0 5 2 - 2 4 9 - 5 6 3 5

指吸会計センター株式会社

電話 0 5 2 - 2 4 9 - 5 6 3 3

FAX 0 5 2 - 2 4 9 - 5 6 3 5

社会保険労務士法人ゆびすい労務センター

電話 0 5 2 - 2 4 9 - 5 6 1 1

FAX 0 5 2 - 2 4 9 - 5 6 1 2

(アクセス)

3866

地下鉄東山線・名城線「栄」駅 12番出口徒歩3分



(地下鉄東山線・名城線「栄|駅 12番出□徒歩3分)

🗘 〜書籍発行のお知らせ〜

『制度・手続・活用の3ステップから見る 事業承継税制の特例』が6月に発刊!

コントロール社より『制度・手続・活用の3ステップから見る 事業承継税制の特例<2019年改正対応>』が6月に発刊され ます。

2018年度税制改正において新たに10年間の時限措置として 「事業承継税制の特例」が創設されました。

本冊子では、適用フローチャートをはじめとして、各適用要件、 手続きのスケジュールのほか、必要書類の記載例や添付書類、実 務での活用事例など、それぞれの段階で必要な情報を簡潔かつ手 早く確認して頂くことを目的にまとめています。

2019 年度税制改正の「受贈者の年齢要件の引き下げ」や「納 税猶予の打切事由の一部緩和」「相続税の納税猶予への切替の場 合の手続の簡素化」についても掲載しています。

(発売日) 2019年6月10日予定

(価格)800円+税

(仕 様) B5 サイズ・2 色刷り・64 頁

