

Business
Report
No.1909

ゆびすい 経営レポート

今月のトピック

Part 1

決定した定期保険等の改正法基通
最高解約返戻率を3区分して制限

今月のトピック

Part 2

中小企業にとっての情報の価値



信頼と安心、そして未来へ…
YUBISUI

ゆびすいグループ

税理士法人ゆびすい／指吸会計センター株式会社／司法書士法人ゆびすい登記センター／
社会保険労務士法人ゆびすい労務センター／株式会社 ゆびすいコンサルティング

URL: <http://www.yubisui.co.jp/>

ゆびすい

検索

☎ 0120-640-171

詳しくは中面をご覧ください!! ▶▶

OPEN
ここを開いてください!

今月のトピック
Part 1

決定した定期保険等の改正法基通 最高解約返戻率を3区分して制限

国 税庁はこのほど、定期保険・第三分野保険の「法人税基本通達等の一部改正について(法令解釈通達)」を決定し公表した。この改正は、解約を前提とした高い返戻率による節税効果を謳ったいわゆる節税保険を封じるべく、今年4月11日から5月1日にかけて募集していたパブリックコメントの結果を受けたもの。

当初示されたルールについて、細かな部分で修正はあったものの、ほぼその通りに確定した結果となっている。

改正通達ではまず、これまで節税保険を規制す

る目的で発遣してきた5つの個別通達を廃止して改正通達へ編入。そして、法人税基本通達9-3-5の2を新設し、最高解約返戻率が50%を超えるものを、「最高解約返戻率50%超70%以下」、「最高解約返戻率70%超85%以下」、「最高解約返戻率85%超」の3つに区分して、原則としてそれぞれの区分ごとに一定の割合を資産計上する(損金算入を制限する)こととした。

また、パブリックコメントで示した通達改正案では、年換算保険料相当額が「20万円以下」の保険に係る保険料については期間の経過に応じて損金算入扱いとしていたところ、改正通達では「30万円以下」に修正されている。このほか、通達9-3-5において、「保険期間が終身である第三分野保険については、保険期間の開始の日から被保険者の年齢が116歳に達する日までを計算上の保険期間とする」とする内容も新たに追加された。



税理士の目

堺事業部 森山享亮

保険の法人契約による過剰な節税対策が以前より問題視されていましたが、国税庁はこれについて2019年6月28日に「改正法人税基本通達」等を公表しました。その中で、高い解約返戻率を設定した定期保険等及び短期払いのがん保険等の節税効果をうたった保険商品の損金算入額に一定の歯止めがかけられました。いずれも、10月8日以後契約分から適用され、それ以前の契約には遡及されません。この機会に保険以外の節税策についてこういったものがあるのか、検討してみたいかがでしょうか。



グループ企業だからこそ提供できる完全経営サポート

充実の完全ワンストップ

創業70年を超える信頼と実績

250名を超える専門スタッフ

主要都市を網羅する全国展開

ゆびすいグループ

税理士法人ゆびすい／指吸会計センター株式会社／司法書士法人ゆびすい登記センター／
社会保険労務士法人ゆびすい労務センター／株式会社 ゆびすいコンサルティング

URL: <http://www.yubisui.co.jp/>

ゆびすい

検索

TEL: 0120-640-171

Mail: kigyo-info@yubisui.co.jp

中小企業にとっての情報の価値

1. 経営資源としての情報の価値を理解する

一昔前までは、企業にとって重要な経営資源は下記の3つだといわれていました。

ヒト

モノ

金

つまり、人事制度を構築して社員を適切に管理し(ヒト)、設備投資計画に則って必要な設備機器を計画的に導入し(モノ)、予実管理を徹底しながら資金を上手に運用することで(金)、経営はうまく回っていたのです。

ところが、現在はそれだけでは不十分だといわれています。「ヒト・モノ・金」の3つに「情報」を加えた4つこそが経営資産として重要だと位置づけられています。

ヒト

モノ

金

+

情報

2. 「情報」が経営上の武器になる

経営資源の3要素といわれた「ヒト・モノ・金」ですが、モノ(設備)と金(資金)の面では大手企業の方が圧倒的に優勢です。また、ヒト(人材)に関しても、優秀な人材は大手企業に集まる傾向があり、純粋な人材の質で大手企業に勝てる中小企業は少ないといえるでしょう。

そんな中小企業が唯一、大手企業に対抗しうるのが「情報」だといえます。

特にニッチな分野に特化した細やかな情報は中小企業ならではの強みとなっています。例えば、希少な趣味を持つ人たちの詳細な顧客データや、狭い業界に関する深い知識、ある特殊な用途に限定された技術情報などは中小企業の存在価値を高めています。

そのような大切な情報を、管理のずさんさのために失ってしまったり、有効に活用できず社内に埋もれさせてしまったり、外部に流出させてしまったりした場合は、回復不可能なダメージを受けることになります。

「情報管理」と聞くと、どうしても「コスト要因」とであるというネガティブなイメージを抱きがちですが、「情報」が貴重な武器であり、適正に管理し有効に活用していくことで経営上プラスに働きます。

「情報管理」をネガティブに捉えるのではなく、むしろ積極的に取り組んでいくべき課題であるといえます。

「情報管理」に対する意識の改善

情報管理

≠

コスト要因

情報管理

=

積極的に取り組んでいくべき課題

コンサルの目

中小企業診断士 藤本邦浩

「情報」の価値は、その情報を取扱う企業の業種や規模によって異なります。

「情報」は経営上において武器にもリスクにもなり得るものであり、その情報をどのように管理し活用するかが重要です。例えば、ひとたび情報が流出してしまうと、通常はその後の対応に追われて本業どころではなくなってしまい、また風評被害や失墜した信頼の回復には企業として相当なエネルギーを要します。一方で、情報を貴重な経営資源と位置付け、新たな気づきを得て顧客ニーズを技術や商品に反映させていく事で、情報は武器となります。「情報」を適切に管理し、かつ有益に活用していくことが求められていると言えます。

ゆびすいは、契約前の「相性マッチングサービス」をお勧めしています

契約までに何をするの？

- ☒ お客様のニーズをヒアリングにてご確認致します
- ☒ 過去の決算分析からお客様の会社の強み、弱みを把握し、ご説明致します
- ☒ これからの企業経営についてご提案致します

これらの業務を通じて、ゆびすいの担当者との相性を確認頂きます。

ご親族、お知り合いの方などで、 「お困りの方」は、いらっしゃいませんか？

企業経営、税金、起業、不動産、相続、人事労務、その他あらゆる疑問、お悩みを

税理士	社会保険労務士	司法書士
公認会計士	中小企業診断士	ファイナンシャルプランナー

など、各分野の専門家がご相談に応じます。

----- お気軽にご連絡、ご紹介下さい。 -----

ご親族、
お知り合いの方が...

- 『独立開業』を考えている。
- 『相続』について、税金・財産分割・生前贈与・遺言・名義の変更などで悩んでいる。
- 『不動産や株』などの売却、購入をした、又は考えているが、税金や名義変更についてアドバイスが欲しい。
- 商売を営んでいるが、節税、財務、人事労務、その他経営に関する『質の高いアドバイスをしてくれる専門家』を探している。

etc...

ご紹介、無料相談の流れ

- 1 まずはお電話、又は直接弊社スタッフに相談者様についてお伝え下さい。
0120-640-171（月～金 9:00～17:00）
↓
- 2 弊社スタッフが相談者様にお電話、メール等にてご連絡差し上げます。
※ ご相談者様が直接弊社にご連絡いただいても構いません。その際はご紹介者様のお名前をお伝え下さい。
↓
- 3 お電話、又はご来社いただき相談者様の疑問について対応いたします。（初回相談60分無料）
※ ご相談の日時はお客様のご都合に合わせ、柔軟に対応いたします。
また、お客様のご都合によりお客様のもとへ直接お伺いすることも可能です。
↓
- 4 無料相談後、有料サービスのご依頼がある場合には、お見積りをさせていただきます。
↓
- 5 お見積りを検討していただき、ご納得いただければ正式に契約成立となります。
高品質なサービスを誠実に提供することをお約束いたします。

よくあるご質問

- Q. 相談者は売上もまだ少ない個人事業者ですが、紹介してもよいのですか？
- A. 是非ご紹介下さい。弊社のお客様は個人商店から上場企業様まで多岐にわたります。小規模な個人事業者のお客様もたくさんいらっしゃいますのでご安心下さい。
- Q. 相談者に現在契約している税理士がいるのですが、無料相談は可能ですか？
- A. 可能です。通常の税務相談や申告書作成については現在ご契約されている税理士に依頼し、その他顧問税理士に相談しにくい案件について弊社にご相談いただければと思います。是非一度お問い合わせ下さい。

ご紹介いただきましたお客様は、ゆびすいグループが責任をもってお手伝いをさせていただきます。

初回60分相談無料

TEL : 0120-640-171