

YUBISUI NEWS

2015

No.85

グループ紹介

新任者・部門長のご挨拶
仙台支店メンバー紹介

たてもの探訪

聖華いつき保育園
大阪調理製菓専門学校 ecole UMEDA

税務コーナー

ふるさと納税について

労務コーナー

損をしない年金のもらい方

経営コーナー

中小企業経営における商標の役割



Bridge of Alexander III in Paris, France



ゆびすいグループ

信頼と安心、そして未来へ…
YUBISUI

ご挨拶	ゆびすいグループ 代表 中出慎次郎	2
グループ紹介		3
たてもの探訪 1	§1 聖華いつき保育園 §2 大阪調理製菓専門学校 ecole UMEDA	7
税務コーナー	ふるさと納税について 緒方 康人	9
労務コーナー	損をしない年金のもらい方 山口 征司	11
経営コンサルコーナー	中小企業経営における商標の役割 河野 真由	13
仙台支店紹介		15

～お知らせ～

本年1月より岡山支店の税務責任者が交代しました

本年1月の組織変更にともない、税理士・森脇啓明が新たに岡山支店の税務責任者となりましたので、謹んでご案内申し上げます。

何とぞ、前任者同様、ご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



森脇 啓明

「2日でマスター保育園会計」をあべのハルカスで開催しました。 好評につき、東京でも2月に追加開催することが決定！

去る11月17～18日に大阪のあべのハルカスにて、「2日でマスター保育園会計」を開催しました。

たくさんの方々にご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

好評につき、東京でも2月に富士ソフト秋葉原ビルにて追加開催することが決定いたしましたので、お知らせいたします。



日時

2月9日(月) 13時30分～16時30分(受付13時～)

2月10日(火) 10時～16時30分(昼食付)

※両日共に16時30分～17時迄 個別相談会を実施いたします。

費用

研修会費 お一人様 3万円(昼食付・消費税込み)

※宿泊が必要な場合は、各自ご手配ください。

申込方法

<http://www.yubisui.co.jp/pb/workshop> の申込フォームからお申込みください。

日経 MOOK の「相続税理士 100 選」に選ばれました！

日経 MOOK「相続税理士100選」(日本経済新聞社発行)に掲載されることとなりました。2月12日に発売予定です。詳細は後日、お知らせいたします。

今年度より相続税の基礎控除が従来の60%に引き下げられ、今までご自分には関係ないと考えられていた方も、「相続税がかかるのでは？」と不安になられていると思います。

ゆびすいには、相続専門の部署がございます。相続税の節税のみならず、遺産分割対策や納税資金対策などお一人お一人に合ったプランをトータルでコーディネートさせていただきます。

相続対策は早ければ早いほど効果は大きくなりますので、一度、お気軽にご相談ください。



ごあいさつ

ゆびすいグループ

代 表 中 出 慎次郎

新年明けましておめでとうございます。

平素はゆびすいグループにご高配、ご支援を賜りまして厚く御礼申し上げます。

我が国経済は日銀による大胆な金融緩和により株が高騰し、景気は回復しつつあるかに見えますが、昨年7－9月期におけるGDPは年率1.9%のマイナスとなり、依然として景気の低迷が明らかになりました。景気の悪化を防ぐため安倍首相は消費税率引き上げ延期を表明し衆議院を解散、その後の総選挙において自民・公明の与党が勝利し、一応の信任を得ました。一方為替レートは金融緩和、巨額の貿易赤字、アメリカの景気回復により1ドル120円台の円安になりました。円安は輸出企業にとっては追い風となりますが、内需型企業にとっては、原材料等輸入価格の上昇によるコストアップが経営の圧迫をもたらします。一部富裕層や海外からの旅行者により高額商品は売れ行き好調といった反面、日常生活物価が上昇し消費は低迷しています。アベノミクスの成否は賃金や雇用の増加にかかっているといっても過言ではありません。

一方、消費税率据え置きは、福祉に大きな影響を与えます。増税を前提として本年4月から実施される認定こども園等の子育て支援に関する施策に支障が出ることも予想されます。

また震災復興や東京オリンピック関連への労働力流出は、私たち中小企業に大きな影響を与えています。仕事があっても人がいないため受注や生産に支障をきたす等人財確保が厳しい状況です。これからは人財確保が戦略の重要なポイントになってくると考えられます。

今年も厳しい年になりそうです。

ゆびすいグループにおきましては、顧問先様のニーズやお気持ちをしっかりと受け止め、ご期待にお応えするため、コンサル力を強化し、皆様に感動していただけるサービスをワンストップでご提供いたすべく、精一杯努力いたす所存でございます。

何卒、本年もよろしくお願い申し上げます。

末筆ながら本年が皆様にとりまして幸多い年になりますことをご祈念申し上げまして、新年のご挨拶といたします。

新任者のご挨拶

内規により、杉山 等がグループ役員を退任し、相談役に就任いたしました。なお、杉山 等は和歌山支店の税務責任者として引き続き勤務いたします。新役員には大正（大阪）事業部長の加地延行を選任し、登記事業部長・今井正之がグループ常務から専務に昇任しました。

また、和歌山支店長に杉山正美、岡山支店の税務責任者に森脇啓明が就任しましたので、併せてお知らせいたします。前任者同様、ご支援ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、平成 27 年度の組織は 4 ページのとおりでございます。

役職員一同、皆さまにご満足いただけるサービスのご提供に全力を尽くして参りますので、本年も変わらぬご厚情を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

◆ 新グループ専務 ◆



登記事業部 部長
今井 正之

謹んで新春のご挨拶を申し上げます。

旧年中は格別のご厚情を賜り、誠にありがとうございました。

私ことこのたび、グループ専務を拝命いたしました。もとより微力ではございますが、お客様の繁栄のため努めてまいりますので、一層のご指導、ご鞭撻をお願い申し上げます。

私共登記事業部では、複雑多様化する社会において、お客様のニーズに応えられるよう職員一同日々努力いたしております。

昨今はインターネットの普及により誰でも簡単に最新の情報や専門知識を入手することができる時代です。そういう世の中にあって、私共が目指すべきは、単に情報や専門知識の提供ではなく、その情報や専門知識をカスタマイズし、真にお客様に役立っていただけるよう知恵を絞ることだと確信しております。

まだまだ勉強不足で現状十分なサービスの提供ができていないとは思いません。これからも末長くお客様に育てていただき、最後には「ゆびすい」をお願いしてよかった、と感動していただけるよう職員一同頑張る所存ですので、本年もどうぞご指導ご鞭撻のほど宜しくお願い申し上げます。

◆ 新グループ役員 ◆



大正（大阪）事業部 部長
加地 延行

新年あけましておめでとうございます。

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

中小企業の経営環境はまだまだ厳しい状況が続いています。消費税税率はアップし、円安でコストも増加しています。また、税法は毎年改正され、会社法の改正も予定されています。

このような状況のなか、お客様が何を求め、それに対して私たちに何ができるのか、税制改正のメリットは享受しているか、会社法は遵守しているか、従業員の問題は大丈夫か、など総合事務所である強みを活かして、全社一丸となってお客様をサポートできればと考えています。

大正支店、大阪支店の本年のスローガンは、「人材育成」です。お客様により良いサービスを提供するため、また、お客様に気軽にいろいろなご相談をしていただけるような身近な存在になるため、「知識」「人間性」の両面で切磋琢磨していきます。

至らない点もあらうかと思いますが、その点をご指摘をいただきながらお客様のお役に立てるよう頑張ります。

これからもどうぞよろしくお願い申し上げます。

◆ 新支店長 ◆

和歌山支店



和歌山支店長

杉山 正美

新年明けましておめでとうございます。

旧年中は、ご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

私は、本年度より和歌山支店長に就任いたしました杉山正美と申します。

昭和60年7月に和歌山事務所配属となり、平成7年3月の堺事務所転勤まで9年8か月間勤務させていただき、ゆびすいグループの職員として基礎を覚えていただいた場所でもあります。長年の希望を聞いていただき、19年ぶりに地元勤務が叶いました。

経済状況は、上場企業等には、明るい兆しが見えているようですが、その他の企業、個人にはまだ効果は出ているようには見えません。消費税のアップ、相続税の基礎控除額の減額、社会保険料の負担増加等厳しい環境です。お客様ニーズにお応えできる様、最新の知識を取り入れ、お客様にご満足いただけるよう努力してまいります。

前年に新しい事務所に移転させていただき、心機一転お客様のお役にたてるよう頑張る所存でございます。

今後とも、前任者同様ご支援ご愛顧賜りますようお願い申し上げます。

◆ 27年度グループ組織 ◆

グループ役員

グループ代表 中 出 慎次郎
 グループ専務 澤 田 直 樹
 グループ専務 今 井 正 之
 グループ常務 鈴木 淳 子
 グループ役員 鈴木 和 江
 グループ役員 白 間 真 次
 グループ役員 加 地 延 行

税理士法人 ゆびすい

代表社員 澤 田 直 樹
 社員 白 間 真 次
 社員 加 地 延 行
 社員 宇 田 和 全
 社員 渡 辺 浩 教
 社員 藤 野 直 志
 社員 前 川 宏
 社員 佐 藤 多 津 夫
 社員 三 井 啓 介
 社員 東 海 佳 宏
 社員 矢 部 恭 章
 社員 杉 山 等
 社員 森 脇 啓 明
 社員 中 林 永 一
 社員 小 野 秀 樹
 社員 向 健 二
 社員 赤 田 貴 志
 社員 福 田 大 揮

指吸会計センター株式会社

代表取締役 中 出 慎次郎
 取締役 鈴木 和 江
 取締役 今 井 正 之
 取締役 谷 崎 清 治
 監査役 白 間 真 次

司法書士法人 ゆびすい登記センター

代表社員 今 井 正 之
 社員 加賀爪 優 作

社会保険労務士法人 ゆびすい労務センター

代表社員 鈴木 淳 子
 社員 南 衛
 社員 松 本 伸 哉
 社員 平 幸 次

株式会社 ゆびすいホールディングス

代表取締役 中 出 慎次郎
 取締役 澤 田 直 樹
 取締役 今 井 正 之
 取締役 鈴木 淳 子
 監査役 鈴木 和 江

公認会計士事務所

公認会計士 渡辺浩教事務所
 公認会計士 加地延行事務所

部門長・支店長のご挨拶



グループ常務
社労事業部長
鈴木 淳子

年頭にあたり謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

昨年7月以降、全ての業界で求人数の増加傾向が続き、人手不足は外食業の店舗閉鎖にまで発展、人材の確保が業績に大きな影響を与えている状況です。加えて経団連の新たなルールにより平成28年3月の新卒者から採用活動の開始が「後ろ倒し」となることによって未加盟企業内定後に加盟企業を記念受験した新たな内定を確保、その後に未加盟企業の内定を辞退という事態が予想され、採用ご担当者には新たな悩みが増えることが予想されます。

そのような苦勞をして採用しても、人間関係などの職場環境が原因で、早期に退職する人は相変わらず後を絶ちません。そのためには、安心して働くことのできる環境整備を目指す「労務コンプライアンス」への取り組みが急務です。私ども社労事業部では、法令に準拠した規程の見直しとその運用、社員説明会の開催、業務効率の向上など職場環境改善のための数多くのご提案をさせていただきます。ぜひ一度ご相談ください。「事業主と社員の力を繋ぎ架け橋になり、社業の発展にお役にたちたい」職員一同、この気持を旨として真に役立つサービスの提供に努めたいと願っております。

今後とも宜しくご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。



グループ役員
本社事業部長
白間 真次

新年明けましておめでとうございます。

平素は格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。

この文章は新年の1月に皆様方のお目に触れることと思いますが、私は師走の何かと慌しい中この原稿を書いております。この時期決まって思い出すのは創業者である指吸千之助所長の命日(昭和55年12月13日)です。

しかしながら思えば昭和の時代というのは速くに過ぎ去ったものです。現在、堺事業部の四十数名の職員のうち昭和に入社したものは私を含めて数名となりました。事務所自体が急速に若返っている中、「顧問先とともに繁榮するゆびずいグループ」という創業者の理念を継承しながらも、いつまでも過去の慣習や古いしきたりばかりに固執しては、お客様の新たなニーズや要望に対応することができなくなりますので極力、若い世代の意見や提案に耳を傾け、事務所運営を心掛ける所存です。

何卒、今後ともよろしくお願い申し上げます。



公益法人事業部長
谷崎 清治

新年あけましておめでとうございます。

去年は格別のお引立てを賜り厚く御礼申し上げます。

ゆびすいグループは、1975年（昭和50年）より学校法人会計業務を始め今年で40年になります。いちちはやくEDPによる学校会計システムを開発し、全国の私立幼稚園を対象としたコンピュータによるデータ処理を開始しました。現在も全国の幼稚園でご利用いただいています。

いよいよ4月より子ども子育て支援新制度が始まります。幼稚園、保育園という枠組みも変化することを求められています。ゆびすいグループは寄付行為の変更から各種規程の作成等お客様がスムーズに新制度へ移行できるようにサポートして参ります。

お客様を取り巻く環境がめまぐるしく変化する状況に対応し、今後もますます繁栄して頂くためのご支援をさせていただく所存です。

本年もよろしくご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。



岡山事業部長
梅木 蒼志浩

謹んで新春のご挨拶を申し上げます。

昨年中は格別のご厚情にあずかり、心より御礼申し上げます。

皆様“ゆびすい”ももうすぐ創立70周年、岡山事務所におきましても開所52年目の春を迎えることとなりました。半世紀以上に渡りともに歩んでいただきました永年お付き合いのお客さまの皆様へ、まずは敬意と感謝を申し上げます。

当事務所におきましては、近年スタッフの若返りを図りつつあります。開所以来活躍された先輩方の知恵を伝承していくと共に若い人たちの知識の吸収力を融合させるべく、また若い人たちに夢のある組織であるように本年もしっかり取り組んでいきたいと考えております。そしてなによりもお客様の発展に役立てることができますようなパートナーであり続けたいと思っています。当事務所は岡山駅前に隣接しており岡山駅の全体が眼前に広がるパノラマ風景が自慢のオフィスです。昨年末には珍しく四国にも雪が積もり、そのような様子も特急電車の屋根を見ればわかるというような季節を感じることできるおしゃれな場所に立地しております。是非お気軽に何度でもお脚を運んでくださいませ。

変化激しい時勢の中、本年もよろしくお願い申し上げます。



福岡事業部長
森 宗博

明けましておめでとうございます。

平素は、格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。

福岡事業部におきましては、新しいスタッフも増え原点に立ち戻り、『顧問先とともに繁栄するゆびずいグループ』をモットーに、お客様に役立つサービスを提供させて頂く所存です。

平成 27 年は、相続税及び贈与税の税制改正・幼稚園・保育園のお客様におきましては、新会計基準の採用や子ども子育て支援新制度のスタート等大きな変革の年となっています。税務・会計・労務・経営コンサルティングとおお客様の立場になって、スタッフ一同サポートさせていただきます。是非ともご利用下さい。

今年の干支は、未（羊）です。羊は群れをなして行動するため、家族の安泰や平和をもたらす縁起物とされています。

お客様におかれましても、良い年となりますことを心よりお祈り申し上げます。

福岡事業部では、ブログを開設し3年目となります。日頃の出来事等をブログに綴っています。是非一度ご覧下さい。(http://www.yubisui.co.jp/group/branch09.html)



グループ専務
登記事業部長
今井 正之



大正(大阪)支店長
加地 延行



和歌山支店長
杉山 正美



仙台支店長
田尻 文彦

新年あけましておめでとうございます。旧年中は格別のご厚情を賜り、誠にありがとうございました。

年頭にあたり、一言ご挨拶を申し上げます。

私は、昨年の夏より仙台支店長に就任いたしました田尻と申します。これからグループ一丸となって、皆様をお手伝いしていきたいと思っております。

4月より、「子ども・子育て支援新制度」が本格スタートいたします。日が経つ度に、内容が変わり皆様も混乱をされていることかと思えます。このような状況だからこそゆびすいグループの力が発揮できると考えております。

少しでも皆様のお役にたてるようにスタッフ一同、専門知識の強化、品質向上に努めてまいります。

本年もよろしくお願いいたします。



グループ役員
東日本事業部長
鈴木 和江

新年あけましておめでとうございます。

平素は、格別のご高配をいただき厚くお礼申し上げます。

いよいよ今年から子ども・子育て支援新制度がスタートします。

ゆびすいでは、新制度に関するすべてのノウハウを提供させて頂こうと考えております。また、学校法人会計基準の改正、社会福祉法人会計基準の改正等々、27年度は公益法人にとって変化が求められる年です。それに伴い、今年は研修会を充実させ、ちょっとした疑問点、なかなか理解できない内容を、解りやすく解説できたらと思います。各団体へも研修会の開催を積極的に働きかけ、今回の改正の理解を深めていけたらと思っております。

そして税制面では相続税の改正により、今からの準備の大切さを顧問先様と一緒に考えてゆきます。いつでも身近な存在として東京支店のスタッフ全員が日々研鑽に努めお役にたちたいと願っております。今年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。



名古屋事業部長
川野 公稔

新年あけましておめでとうございます。

平素は、格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

また旧年中は、会計・税務・労務面で多くの顧問先様にご活用いただき、名古屋事業部としても大きく飛躍する事ができました。これもひとえに皆様のご支援の賜物であると感謝しております。

さて、平成27年4月よりいよいよ子ども・子育て支援制度が本格的にスタートします。これまで多くの公益法人様のサポートを行って参りましたが、お客様からのご相談内容も多様化しており新制度に対する迷いや疑問を多く耳にするようになりました。

当事業部では各分野の専門スタッフと連携を取り、こうしたお客様からの様々なニーズにワンストップでお応えできる体制をさらに整えて参ります。お客様とともに歩み、「ゆびすいで良かった!」と思っていただけるパートナーを目指し、スタッフ全員が一丸となり更なるサービス向上に努めて参ります。

今後とも、何卒ご支援ご愛顧のほど、よろしくお願いいたします。



相続専門部部长
藤野 直志

新年明けましておめでとうございます。

1年前に新設いたしました相続専門部ですが、おかげさまで昨年1年間で非常に多くのお客様からご相談を頂き、相続税法の改正への関心の高さを身に染みて感じた1年でした。

さて、いよいよ本年1月1日より改正相続税法が施行されました。皆様ご存じの通り、基礎控除が6割に縮小されたことから、従来の約1.5倍の方に相続税の納税義務が生じると言われています。相続対策に関心をお持ちで、ご相談に来られる方はたくさんいらっしゃるのですが、実際に実行される方はまだまだ少ないと感じております。

相続対策に取り組むことは、節税のみならず、『争続』対策にもつながります。皆様も愛するご家族のために相続対策に取り組んでみませんか？

是非一度、相続専門部へご相談ください。

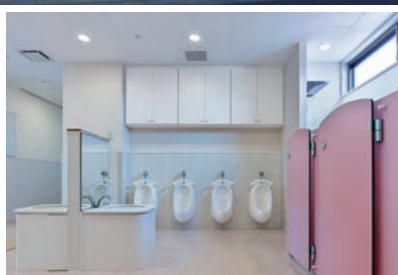


経営コンサルティング
事業部長
山下 泰功

あけましておめでとうございます。経営コンサルティング事業部 東京支店を開設して1年が経過致しました。開設当初は独りだったメンバーも、昨年7月より1名が増員され現在2名体制で主に東日本のお客様の問題解決に東奔西走しております。

私たち、経営コンサルティング事業部のお客様は様々です。企業、幼稚園、保育所、介護施設などなど。その多くは当グループのお客様で、当然ながら何らかの問題を抱えておられます。人事制度や退職金制度の構築、原価計算システムの構築、幼稚園の園児募集、保育所の第三者評価、複数の保育園を経営する社会福祉法人の本部機能の強化など、提供しているコンサルティングの範囲は多岐に渡ります。

私たちは言い放しではなく、お客様の中に入り込んで問題解決を行います。私たちは難しい理論を振りかざすのではなく、地に足のついた地道な行動をご提案し、時には共に動きます。ご興味のある方は是非、東西の経営コンサルティング事業部までご一報ください。



たてもの探訪 § 1

◆◆◆保育園◆◆◆

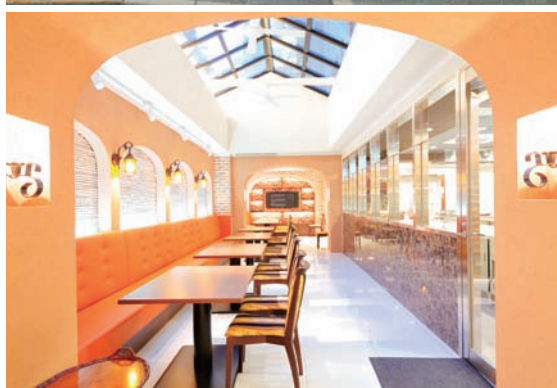
社会福祉法人 樹 聖華いつき保育園

竣工／平成23年4月

平成23年4月、千葉県流山市に新規開園。「南流山駅」から近く、公園の前という恵まれた環境にあります。

教室は窓を多く取り入れているため、明るく開放感があります。3階のホールは、広々としており、天候に関係なく一年中いつでも遊べます。ホールに隣接するウッドデッキでは、天気の良い日には、コンビカー遊びや、夏にはプール遊びも楽しめます。

こども一人ひとりの個性を大切に、伸び伸びとした保育とともに、季節に合わせた行事や幼児教育を通して子どもたちの健やかな体と心を育てます。



たてもの探訪 § 2

◆◆◆専門学校◆◆◆

学校法人 村川学園

大阪調理製菓専門学校 ecole UMEDA

竣工／平成24年4月

日本屈指の食の聖地、大阪梅田。老舗の名店から話題のカフェや洋菓子店までが集まるこの場所に平成24年4月、開校。実習室は、有名ホテル・レストランを想定したプロの現場さながらの設備を整えています。この使いやすく広々とした厨房で実習を繰り返すことにより、卒業後プロとして現場に臨む際にも、厨房での働き方や各種調理機器の使い方に戸惑うことなく活躍できます。さらに、より集中して学びが深められるよう、料理の理論を学ぶ教室や接客サービスを学ぶ実習室にも最新の設備を導入しています。

ふるさと納税について

ゆびすいグループ 公認会計士・税理士 緒方 康人

1. はじめに

最近、新聞やテレビで「ふるさと納税」という言葉を目にすることがあります。書店に行ってもふるさと納税に関する本や雑誌が置いてあります。

ふるさと納税という名前なので「自分のふるさとに税金を納める」と思われている方が多いようです。しかし、実際はそうではありません。むしろ、ふるさと納税はちょっとした「カタログギフト」のようなイメージのものです。

そこで、今回は知っていて損しないふるさと納税制度についてみていきたいと思います。

2. ふるさと納税のポイント

ふるさと納税のポイントは次の3点にあります。

- ①税金が安くなる。
- ②特典(特産品)がもらえる。
- ③自分の好きな自治体を選ぶ。

順番に説明していきます。

①について、ふるさと納税制度は「納税」とありますが、実際には自治体へ「寄付」することを行います。そのため、所得税では「寄附金控除」、住民税は「寄附金税額控除」という計算を通じて税金が安くなります。

次に②についてです。寄付する自治体によっては、その地域の特産品をもらうことができたり、地元の施設を利用できる優待券をもらうことができます。この特典こそが「カタログギフト」たる所以です。ただ、全ての自治体にこうした特典があるわけではないので注意してください。

最後は③についてです。「ふるさと」という名前がついていますが、自分のふるさとにしか寄付できないわけではありません。どの自治体へ寄付するかは自由に決めることができます。自分の生まれ故郷に寄付することもできますし、応援したい自治体へ寄付することもできます。また、自治体によっては寄付したお金の使い道を選ぶこともできます。

3. どれくらい税金が安くなるの!?

以上がふるさと納税のポイントです。①で税金が安くなるという点では、それでは、どれくらい税金が安くなるのか、ふるさと納税をした場合の税金計算をみていきます(以下、計算を簡単にするため復興特別所得税は考慮していません)。

①所得税

(寄附金 - 2,000円) × 所得税率 ※ 1

②住民税(基本分)

(寄附金 - 2,000円) × 10%

③住民税(特例分)

(寄附金 - 2,000円) × (100% - 10% - 所得税率 ※ 1)

これが基本的な算式です。例えば、所得税率20%の人が10,000円寄付した場合を計算してみます。

① (10,000円 - 2,000円) × 20% = 1,600円

② (10,000円 - 2,000円) × 10% = 800円

③ (10,000円 - 2,000円) × (100% - 10% - 20%) = 5,600円

① + ② + ③ = 8,000円

この人は10,000円を寄付することで所得税と住民税を合わせて8,000円の税金が安くなりました。つまり、**自己負担は2,000円**ということになります。

これだけでは、結局2,000円は損しているような気がします。しかし、先ほども述べたように、寄付する自治体によっては特産品をもらえるところがあります。各自治体は寄付を募るために、この自己負担分である2,000円相当額以上の特産品を用意しているところが多いようです。

4. 限度額に注意!

ただし、税金から控除できる寄付金の額には限度額があるので注意してください。限度額を超える寄付をしてしまうと自己負担額が2,000円を超えてしまいます。所得税と住民税の限度額は次のようになります。

①所得税

総所得金額の40%が限度。

②住民税(基本分)

総所得金額の30%が限度。

③住民税(特例分)

住民税所得割額の1割が限度。

例えば、Aさんは給与年収500万円、総所得金額346万円、課税所得金額300万円(所得税率10%)、住民税所得割額30万円の人で考えてみます。

① 346万円 × 40% = 138.4万円

② 346万円 × 30% = 103.8万円

③ 30万円 × 10% = 3万円

ここで重要なのは③の金額が住民税所得割額の1割が限度となっ

ていることです。この縛りがあるので限度額を超える寄付をすると住民税から控除しきれない部分が生じてしまうことになります。

それでは、限度額を計算してみます。寄附金をxとすると③の住民税特例分の計算式は次のようになります。

$$\textcircled{3} = (x \text{ 円} - 2,000 \text{ 円}) \times (100\% - 10\% - \text{所得税率})$$

③の限度額は住民税所得割額×10%なのでこれを代入すると、 $(x \text{ 円} - 2,000 \text{ 円}) \times (100\% - 10\% - \text{所得税率}) = \text{住民税所得割額} \times 10\%$ となります。

この計算式を変形すると次のようになります。

$$x \text{ 円} = (\text{住民税所得割額} \times 10\%) \div (90\% - \text{所得税率}) + 2,000 \text{ 円}$$

上記の計算式を用いてAさんの限度額を計算すると、x円＝39,500円となります。つまり、Aさんは39,500円以上の寄付をすると自己負担額が2,000円を超えてしまうことになります。

ここで一つ注意点があります。理論的には上記の計算で限度額を計算することはできます。しかし、実際に寄付する段階ではその年の所得が確定していません。そのた

め、所得税率は確定しません。住民税所得割額も概算となるので、厳密な限度額を計算することはできないことに留意してください。

5. ふるさと納税の手続き

次にふるさと納税の手続きについて確認しておきます。

①寄付したい自治体を選ぶ

自治体のホームページやふるさと納税サイトなどを見ながら寄付する自治体を選びます。総務省のホームページに各自治体のページのリンクを貼っていますので、これを利用するのも便利です。

②寄付を申し込む

寄付する自治体が決まったら寄付の申し込みをします。寄付の申込書を取り寄せて寄付するのが一般的ですが、クレジットカードで寄付することができる自治体もあります。

③寄附金受領書を受け取る

寄付の手続きが完了すると、寄附金証明書が郵送されてきます。これは大事に保管しておいてください。確定申告するときに必要になります。

また、特産品がもらえる自治体に寄付すれば特産品も送られてきます。

④確定申告をする

これが最後の手続きです。寄附金控除を受けるために確定申告をします。その際、③で受領した寄附金証明書を添付して申告することになります。

寄附金控除は年末調整では受けることができませんので、確定申告をする必要のない方は忘れないようにしてください。

確定申告の期限は寄付した翌年3月15日となります。

6. おわりに

以上、ふるさと納税のポイントを解説してきました。ふるさと納税制度が創設されたのは平成20年であり、制度開始時のふるさと納税の適用者は約34,000人でした。しかし、平成24年度には適用者が約740,000人になっています。

こうした現状を踏まえ、寄附金の控除限度額が増額すること、寄附金控除を受ける手続きを簡便にすることが検討されています。ますます、ふるさと納税をしやすい環境になるようです。

上記の解説を参考にいただき、今年はふるさと納税することを検討されてはいかがでしょうか。

所得税の速算表(平成27年分以後)

課税される所得金額	税 率	控 除 額
195万円以下	5%	0円
195万円超 330万円以下	10%	9万7500円
330万円超 695万円以下	20%	42万7500円
695万円超 900万円以下	23%	63万6000円
900万円超 1800万円以下	33%	153万6000円
1800万円超 4000万円以下	40%	279万6000円
4000万円超	45%	479万6000円

損をしない年金のもらい方

ゆびすいグループ 社会保険労務士 山口 征 司

はじめに

総務省が2014年に発表した人口推計によると、65歳以上の高齢者（老年人口）が1950年の数値公表以降、初めて25%を超えました。

現在、公的年金の受給開始年齢は原則65歳です。つまり、総人口のうち、年金をもらう側の人間が4分の1以上存在していることになります。今回は、複雑な公的年金制度の中から、「受給」に焦点を絞って、損をしない（得する？）年金のもらい方を説明したいと思います。

1. 平均寿命と平均余命

年金の受給に関する話の前に、まずは日本人の平均寿命と、年代ごとの平均余命について考えてみたいと思います。

平均寿命とは、0歳児の平均余命のことです。言い換えると、「日本で生まれ育つ赤ちゃんは、平均して何歳まで生きることができるか。」ということです。くしくも2013年は、日本人男性の平均寿命が初めて80歳を超えたことで注目されました。男性は80.21歳、女性は86.61歳と、日本は世界有数の長寿国家です。

人生に何が起きるかは予測できず、若くして亡くなってしまう方がいるのも現実です。世代ごとの平均余命は、その年齢をむかえる前に亡くなってしまった方を除いた数値を算出しますので、「年齢＋平均余命」は自ずと平均寿命よりも長くなります。つまり、65歳まで生きた方は、その後は平均寿命よりも長く生きる事例が多いと

いうことになります。

では、65歳時の平均余命はどの程度あるのでしょうか。平成26年版の高齢社会白書によると、男性が18.89年、女性が23.82年となっています。**65歳まで生きた方は平均して、男性が83.89歳、女性が88.82歳まで生きる**ことになります。単純比較はできませんが、この数値を2013年に生まれた人の平均寿命と比較してみると、**男性で約4年、女性で約2年の差**があることが分かります。健康志向は高まり、医療技術も日々進歩している中、65歳時の平均余命は今まで以上に長くなることが予想されます。

<日本人の平均余命>

	男性	女性
65歳	18.89年	23.82年
70歳	15.28年	19.59年
75歳	11.74年	15.39年
80歳	8.61年	11.52年
85歳	6.12年	8.19年
90歳	4.26年	5.53年

この先、年金を受給するにあたって、65歳時の平均余命を頭に入れた上でプランを設計することこそが、損をしない年金のもらい方を考える第一歩だといっても過言ではありません。

2. 年金の支給繰り上げ

60歳代前半は年金の空白期間といわれています。財政の逼迫から、かつては60歳から支給されていた年金の支給が段階的に引き

上げられ、最終的に65歳となる措置が取られるようになったためです。

官民一体となって65歳まで働ける環境づくりを進めています。働く環境が与えられたとしても、収入が下がった上で働く人が大半であるのが現状です。どうしても60歳代前半の期間は収入面で不安がある5年間になってしまいます。この5年間の年金の空白期間を埋めるために存在する制度が「**支給の繰り上げ**」制度なのです。

この支給の繰り上げは、国民年金にのみ加入している人と、その他の制度（厚生年金や共済年金）にも加入している人に分けて考える必要がありますので、下記で簡単に説明します。

①国民年金のみに加入している人

・老齢基礎年金の受給資格期間（25年）を満たしている60歳以上65歳未満の人であれば、**繰り上げ請求**ができます※注1。

②厚生年金や共済年金に加入している人

・昭和28年4月2日以降に生まれた男性（女性は昭和33年4月2日以降）※注2は、繰り上げ請求をすることができます。

①と②は非常に緩い要件ですので、実際には受給資格と年齢要件さえ満たしていれば、殆どの人が繰り上げ請求をすることができます。当然、支給繰り上げをすることのメリットとデメリットを考える必要があります。

メリットについてですが、65歳からもらえるはずだったお金（年金）が、最速で60歳からもらえるようになりますので、早いうちにお金を手にすることができるというメリットがです。これが唯一にして最大のメリットといえるでしょう。

次にデメリットの代表例を紹介します。まず、受給の開始を最速で5年早めますので、早めれば早めるほど、減額されて支給されることになります。60歳時点で繰り上げ請求したとして、減額率※注3は30%です。つまり、65歳時点で請求した年金額と比べると70%の支給率となるわけです。この減額率は一生変わることはありません。また、他の年金を受け取ることができなくなってしまうというようなデメリットもあります。

3. 繰り上げの損益分岐点

繰り上げが損が得かは一概にはいえません。簡単にいうと、減額された年金が亡くなるまで続きますので、寿命が長い人は損で短い人は得ということになります。計算式は省きますが、繰り上げた場合の年金受取累計額は16年8カ月で、通常通りに年金をもらった場合の受取額の方が多くなります。

例えば、60歳で繰り上げ請求をすれば、76歳8カ月で、65歳から受給した場合の受取額の方が多くなります※注4。つまり、この76歳8カ月という年齢がひとつの損益分岐点となるわけです。

4. 年金の支給繰り下げ

一方、年金には「支給の繰り下げ※注5」という制度も存在します。繰り上げと逆の考え方で、70歳を上限に、支給を遅らせれば遅らせるほど、増額して支給される制度です。

ただし、繰り下げの対象となるのは、「65歳から支給される老齢給付年金の部分のみ」です。現在、年齢によっては60歳代前半から年金が支給される人もいますが、60歳代前半の年金は繰り下げの増額対象になりませんので、気を付けてください。

繰り下げのメリットは当然、年金受取額の増額であり、最長の70歳まで引き下げると、増額率※注3は42%です。65歳時点で請求した年金額と比べると142%の支給率となります。

5. 繰り下げの損益分岐点

経済的に余裕のある人にとっては、支給の繰り下げは、老後の生活を豊かにする極めて有効な手段です。しかし、これは長寿の見通しがあることが前提になりますので、人によってはお勤めできない制度でもあります。

繰り下げ受給をした場合、受給開始年齢から11年10カ月で受け取った年金額を回収することができます。例えば、年金の受給を65歳から最大である70歳まで繰り下げたとすると、81歳10カ月まで生きれば、受取額の累計は本来額と同じになり※注4、以降は長生きするほどに生涯に受け取る年金額は多くなります。つまり、繰り下げの損益分岐点は81歳10

カ月というわけです。

<繰り上げと繰り下げの支給率>

減額	支給率	増額	支給率
60歳	70%	65歳	100%
61歳	76%	66歳	108.4%
62歳	82%	67歳	116.8%
63歳	88%	68歳	125.2%
64歳	94%	69歳	133.6%
65歳	100%	70歳	142%

まとめ

公的年金制度は法改正も多く複雑で、年金の受取額も景気や物価の動向に大きく左右されます。自分や家族の経済状況や、健康面を客観視し、平均寿命や65歳時の平均余命を理解した上で、繰り上げ・繰り下げの制度を駆使し、自分にとってのベストの選択をすることが大切です。

※1 任意加入している人はできません。

※注2 共済年金は男女とも昭和28年4月2日以降です。

※注3 昭和16年4月1日以前生まれの人は計算式が異なります。

※注4 物価上昇率や少子高齢化の進行状況は加味していません。

※注5 厚生年金、共済年金に加入していた人で昭和17年4月1日以前生まれの人は繰り下げ請求ができません。

中小企業経営における商標の役割

ゆびすいグループ 経営コンサルティング事業部 河野 真由

商標とは

商標とは、自社の取り扱う商品や役務（サービス）を他社の商品や役務と区別するために使用するマーク（標識）です。また、そのマークは文字、図形、記号、立体的形状やこれらの結合、またはこれらと色彩との結合を成すものであり、事業として使用するものに限られます。

商標権とは

商標権とは、知的財産権のひとつで、自社の商品と他社の商品とを区別するための文字、図形、記号、色彩などの結合体を独占的に使用できる権利です。特許庁に申請、登録することで、商標権として保護の対象となります。存続期間は10年ですが、条件を満たせば半永久的に更新が可能です。

商標法の目的

商標法の目的は、商標を保護することにより、商標使用者の業務上の信用維持を図り、産業の発達と需要者の利益を保護することです。

産業の発展に加えて消費者保護も目的としているところが他の産業財産法と大きく異なります。

特許法、実用新案法、意匠法が人間の創作的活動としての発明、考案、意匠の創作を保護することを目的とするのに対し、商標法は業務上の信用が化体した商標を保護して、商標権者の業務上の信用の維持を図り、産業の発展に寄与し、それに加えて商標の付いた商品又は役務は一定の品質又は質が保証されることになり、需要者の

保護も図っているのです。

つまり、一定の商標を使用した商品等は必ず一定の出所から流出するという流通秩序を維持することで、商品等の同一品質を確保し、それが需要者の利益を保護することになり、同時に競合秩序の維持につながり、産業の発達に寄与することになるというわけです。

「商標は信用のプール」と言われます。商標それ自体に保護価値はなく、器のようなもので、使用により生じる信用を貯めるものにすぎないという意味です。

特許が「創作物」であるのに対して、商標は「選択物」でしかないのです。

商標登録要件

商標は、自他商品識別標識として使用されることで商標法の保護対象となるので、識別力のない商標は登録されません。

（不登録商標）

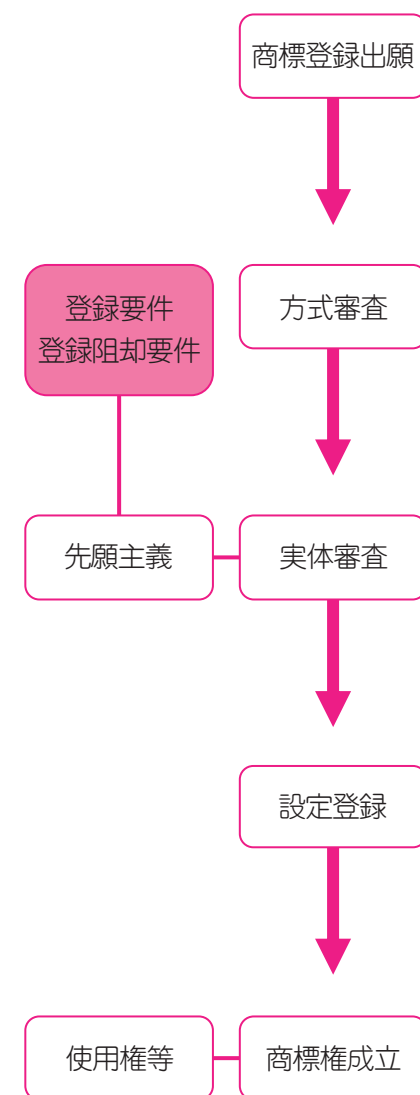
- ・商品・役務の普通名称
- ・慣用名称
- ・記述的な表現
- ・ありふれた氏又は名称
- ・極めて簡単、かつ、ありふれた標章
- ・その他、商品・役務を識別できないもの

上記のような商標は登録を受けることができません。

また、商標権取得後3年以内に使用の事実がない商標は取消の対象になります。

これは商標法の保護法益が商標に化体した業務上の信用であるため、不使用商標には信用が化体されないためです。

登録までの流れ



識別力があり、既に登録された他社の商標と似ていなければ、基本的に商標権は取得できます。

取得期間は、申請日からだいたい半年程度です。

商標登録のメリット

①その商標を自社だけで使うことができます

自社の商品や役務（サービス）に対し商標権を取得すれば、他社が

無断でこれを使用した場合、商標権の侵害となるため使用の中止を請求することができます。従って、安心して広告宣伝ができるようになります。

②他社は同じような商標を同じような商品や役務に使用できません

自社で登録した商標と同じような商標を他社が同じような商品や役務に使用した場合は、差止請求権や損害賠償権といった法的救済を受けることができます。

また、商標権は全く同じものではなくても類似しているものにまで及びしますので、強力な権利といえます。

③商標権は更新できる権利です

商標権の権利の存続期間は10年ですが、申請することにより何度でも更新することができます。従って、半永久的に使用することが可能なのです。

④財産権として活用できます

商標権も財産です。土地等と同じように売買もできます。また、建物の賃貸と同じように商標の使用を一定の対価（ロイヤリティ）を得て他社に許諾する（ライセンス）こともできます。

⑤登録表示ができるようになります

商標を登録すると、®等の登録表示ができるようになります。登録表示をしておけば、他社はむやみに同じような商標を使わなくなるでしょうから、他社に対する牽制にもなります。ただし、登録前の出願中の商標に®等の登録表示をすると虚偽表示になるので注意して下さい。

中小企業経営における商標の役割

①ブランドは企業の価値を高めま

す
長年使用し、信用と信頼を受けた商標はブランドとして消費者に認知されます。

そして、そのブランドは消費者に良いイメージを与え、それによってさらに価値が高まっていきます。従って、販売競争に打ち勝つためにはブランドは必要不可欠なものなのです。

一方、消費者はそのブランドにより、製造者を認識し、品質が保証されていることを期待するので

②商標は有力なセールスポイントです

一般的に商標は、消費者が商品や役務の提供を受けたいと思わせるような、商品や役務の魅力を訴えるべく、企業理念やコンセプトに基づいて決めるものです。その結果、商標は企業の顔となり、他社商品や役務との識別をするツール、つまりセールスポイントにもなるのです。その際、商品や役務の対象者（例えば、幼児向けや女性向け等）を絞ることも効果的です。

③商標はマーケティング戦略にも利用できます

市場には数々の商品があふれ品質・性能・価格だけでは消費者に選択してもらうのは難しくなっています。そうした中で、商品は企業イメージで売ることが必要になってきています。商標はその企業イメージを表すものですから、マーケティング戦略にとっても重要となってきます。

中小企業は、大企業と違って薄利多売の体力勝負はできません。そこで、差別化戦略が必要となってきます。

大企業は、商標権など無くても、テレビCMを始めとして膨大な宣伝広告費をかけて差別化を行うことができます。一方、中小企業は、そのような宣伝広告費をかけることは無理であり、自然に商品名・サービス名が広がるのを待っているだけです。そのような中、膨大な宣伝広告費と比べて、僅かな経費で差別化を達成できるのが、商標です。

登録や使用には条件があるので、すべての中小企業が登録すべきというわけではありません。

また、特許制度と比較すると商標制度はシンプルですが、正しく使わないと一般名称化してしまうという特徴もあるので、そうした特徴を十分理解して活用しなければいけません。

商標を武器に活躍している中小企業の取り組みの事例としては特許庁ホームページの「知的財産権活用企業事例集」で参照できます。

※知的財産権活用企業事例集2014
～知恵と知財でがんばる中小企業～
<http://www.jpo.go.jp/cgi/link.cgi?url=/torikumi/chushou/kigyoushirei2014.htm>

「仙台支店」のスタッフを紹介します！

ゆびすいグループの各事業部紹介の第8弾は、「仙台支店」です。

仙台支店には、男性4名、女性3名のスタッフがあります。

いったいどんなスタッフがどんな業務をおこなっているのか、当事業部のメンバーをご紹介します！

昨年、新しい仲間が増えました！

メンバー紹介

仙台支店では、昨年、新支店長が赴任するとともに、新しい職員が3名入社しました。

ベテランの培ってきたノウハウと、若手のフレッシュなエネルギーが良いサイクルを生み出し事務所に活力を与えています。この活力をお客さまへのサービスにつなげられますよう、スタッフ一同、研鑽に励んでおります。

新しいスタッフに対しましても、今まで同様、ご芳情を賜りますようお願い申し上げます。

いよいよ4月から「子ども・子育て支援新制度」が本格スタートしますが、内容が変わり、なかなかわかりにくい
ため、お困りのことと思います。どのようなご質問でも結構ですので、お気軽に仙台支店のスタッフにご相談ください。
このような時こそ、「ゆびすいグループ」をご活用くださいませ。

