

私達は、お客様に高品質・高付加価値の商品を提供し、企業の成長と発展に寄与します

ごあいさつ

新年明けましておめでとうございます。

お健やかに新春をお迎えのこととお慶び申し上げます。

イワサキ経営グループは、お陰さまで4月には42年目を迎えることとなります。これもひとえに、お客様からの厚いご支持とご支援があったからこそです。誌面上からではございますが、あらためまして皆様には御礼申し上げます。

当グループでは、時代に応じた各分野の専門家を配置し、お客様の成長・発展をあらゆる角度から支援できる体制を整えております。そして個人事務所では対応できなかった、お客様に密着したサービス

をご提供できるよう、いままで以上にこれからも日々精進・進歩していく所存です。

加えて、社員がやりがいを持って仕事ができ、それがお客様へ喜ばれる仕事につながる。さらには地域にも積極的に貢献していくという基本理念に沿って、私たちはいままで以上にお客様の立場で総合的な支援を目指してまいります。

本年も社員一同、社業発展に専心する所存でございますので、昨年同様のご支持・ご支援を賜りますようお願い申し上げます。尚、新年は1月5日から平常どおり営業させていただきます。

本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

2015

新年のごあいさつ



より多くのお客様と 膝を交えて話す

代表取締役社長 吉川 正明

中小企業の社長が経営相談をしたい相手の第1位は税理士だといわれています。私たちはそれだけお客様から信頼されていることを誇りとし、今年もお客様の経営に深く関わり、課題解決のためにベストを尽くします。その行動指針として「より多くのお客様と膝を交えて話す」ことを、今年のテーマに掲げました。税務申告では正確さ、迅速さが重視されますが、その根底にあるのはやはり人と人の心のつながりです。お客様の経営に対する熱い想いに耳を傾け、当事者意識をもって課題を共有する。そこから本当の信頼関係が生まれ、より良いパートナーシップが構築できると考えています。人間味にあふれ、お客様から最も頼りにされる会社を目指して、今年も社員一同、全力で走り続けていきます。

新年あけましておめでとうございます。本年も社員一同、社業発展に専心する所存で

「自業自得」心で想い、 行動と結果につなげる

常務取締役 菊地 晃

「自業自得」は日頃よく使う言葉ですが、本来の意味は「自分の運命は自分自身の営みである」という仏教用語です。言葉を変えて「社業社得」とすると、「会社の運命は、経営者や従業員のみなさんの行動そのものである」となります。私たちはとにかく「損得」を考えて行動しがちですが、行動の指針とすべきは善悪の判断であり、「正しいか正しくないか」です。行動を起こす前、決断を下す前に、これを自問自答することが大切です。そして行動の結果は必ず自分に戻ってくることを忘れないようにしましょう。「自業」には、身・口・心の3つの業があります。一番重要なのは、良きも悪しきも「心」で想うことです。心で想い、行動に移し、納得のいく結果を得る。今年もこの積み重ねを目指して精進していきましょう。



社員教育の要諦

代表取締役会長 岩崎 一雄

私の尊敬する鍵山秀三郎先生の著書「ひとつ拾えば、ひとつだけきれいになる」をご紹介します。

「教育とは流れる川の水に文字を書くが如く虚しいことである。しかし、岩壁に文字を刻むが如くやり続けなければならない」「どんな素晴らしい教えでも、相手が心を開かなければ伝わらない。それは、伏せたコップの上から水を注いでいるのと同じである。まずコップを上に向けさせることが大切だ」

いずれも、国民教育の師父として著名な森信三先生の至言です。あれだけの高名な森先生にしてもそうだったのかと知ったとき、迷いがなくなり勇気が湧いてきました。同時に、聞く耳を持たぬ社員にどんないい話をしても、理解してもらえないばかりか反発を買うだけ。教育の原点は、まず相手の心を開かせることだということにも気づきました。もともと、私（鍵山秀三郎先生）には社員を教育できるような特別な能力はありません。言葉で説得したり



文章で伝える才能がなかった私は、自分自身の生き方と行動で社員を導くよりほかにありませんでした。

一年三百六十五日休みなく、先頭に立って仕事をしてきたことはもちろん、それこそ、全身全霊を傾けて事業に打ち込んできました。社員から気の毒がられるような社長の経営姿勢が伴ってこそ、社員教育だと思います。

ございますので、昨年同様のご支持・ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

～響～相手の心に こちらの想いを響かせよう

取締役 宮川 良太

当社においても、社内のコミュニケーション、「報連相の重要性」が度々叫ばれています。皆様の事業所においては如何でしょうか。お客様との関係、社員同士の関係。すべての人間関係の要となる信頼関係を構築するには、相手の心にこちらの想いを響かせることが大切です。それは耳触りのいい言葉の羅列ではありません。例えば言葉は拙くとも、誠心誠意を込めての想いは相手の心を振動させます。最近のテレビCMも、直接的なPRよりも商品イメージを重視し、視聴者の心に素晴らしい余韻を残してくれます。相手の心の琴線に触れ、それを美しく響かせることにより、心が動くのではないのでしょうか。それでは新年を迎え、まず「響」で乾杯としましょう。



相続税増税!

素朴な疑問に
お答えします。

～平成27年1月1日から税制が大きく変わります～



巷で話題の税制改正。

特に相続税の改正が多くの人に影響を与えそうです。

わが家も相続税を払うの? 相続のトラブルにどう対処すればいいの?

イワサキ経営 資産税課のメンバーが、

相続税改正の素朴な疑問にお答えします。



相続税納税額は、 バブルの期の1/3程度に減っている

●そもそも、相続税とはどんなものなのですか?

相続税は「最後の税金」といわれ、死亡した人から財産を譲り受ける際にかかるものです。現金や預金、不動産、株などに加え、相続が起こる3年以内に贈与された財産も課税の対象となります。

●今年から相続税が増税されると聞きました。どういう理由で増税されるのでしょうか?

税制改正の背景には、相続税を支払う人の割合が減少していることがあります。国は、バブル経済期の地価高騰時に相続税負担が重くなったため、控除額を引き上げて税負担を軽くしました。ところがその後地価が下落し、課税対象者が減ってしまいました。相続税の納税額はバブル期には年間4兆円近くあったものが、2011年度には約1兆2,500億円へと、ピーク時の約3割に減少しています。そこで今回の税制改正で課税対象者を増やし、税収入を高めるのが狙いだといわれています。

基礎控除額が4割減。 もう他人事ではなくなるかも!

●相続税改正のポイントを教えてください。

相続税の基礎控除が従来の6割に引き下げられます。基礎控除とは相続財産（亡くなった人が遺した財産）のうち、税金がかからずに控除される額を指します。昨年までの控除額は、『5,000万円+1,000万円×法定相続人の数』でした。具体例で考えると、法定相続人が妻と子ども2人の場合は8,000万円までが控除され、例えば遺産総額が5,000万円ならば相続税の対象にならず、申告の必要がなかったのです。しかし今年からは基礎控除が『3,000万円+600万円×法定相続人の数』に変わります。先ほどの例だと控除額は4,800万円までとなり、遺産総額5,000万円ならば相続税の申告が必要になります。

●つまり、相続税の対象となる人の数が増えるわけですね。

相続税を支払う人の数は今までの1.5倍に増え、大都市では10人に1人が対象になると予測されてい

ます。「相続税は資産家が払うもの。庶民のわが家は関係ない」とのんきに構えていると、いざという時に慌てることになるかもしれません。

いざという時に慌てないように、 まずは専門家に相談を

●相続のトラブルを避け、節税する方法はありますか？

私どもでは、親子の世代に応じたさまざまな相続税対策をご提案しています。親が40～50代ならば、長期的な視野に立って財産内容の把握や納税、分割の準備を。60代ならば生前贈与を長期的に活用し、使いづらい資産の整理を。そして70代以上ならば、資産を譲り受ける側の理解を優先して子世代とともに円満な資産継承を考える…という具合です。

●そうはいっても、何から手をつければいいのかわからない、という方も多いのでは？

相続はほとんどの方にとって一生で一度の経験。しかもそのご家族の人間関係や資産の状況によって内容が複雑多岐にわたり、ご自分たちの手には負えない部分が多々あります。そんな時は、私たちイワサキ経営資産税課に気軽にご相談下さい。イワサキ経営では年間70件以上の相続税申告の実績をもち、専門スタッフがおお客様の専属パートナーとして、相続の相談から節税対策、申告書作成までを一貫してサポートしています。気になる費用のことも、ていねいにご説明しますのでご安心下さい。家族や親戚が集まる際には、相続について話し合ういい機会です。特に親世代の方は、万が一の時に子どもたちが困ったり争うことのないように、早めに相続対策を進めましょう。

※数値の引用資料はこちら http://www.nishinippon.co.jp/feature/life_topics/article/60072

40・50代

子世代は10～20代

長期的な視野に立って

ポイント

- 現状の財産内容を把握し将来の納税や分割に向けて準備を始める時
- 収益性の向上を念頭に
- 万が一の場合に備え、残された家族が困らないように保険に加入

60代

子世代は20～30代 自立

子世代は相続・資産承継の意識が低い

財産の移転を意識

ポイント

- 生前贈与を長期的に活用
- 使いにくい資産・組み換えや処分も
- 不動産管理会社の設立を検討する
- 保険料は相続分の分割前払い

70代～

子世代は40～50代

子世代とともに 円満な資産承継を考える

ポイント

- 資産を受ける側の理解を第一優先に
- 相続税対策も兼ねて次の世代を見据えた土地活用を
- 遺言でもめない対策
- 養子縁組対策の実行

真面目？ けっこう個性的？ 私たちが資産税課のスタッフです。



八木 貴大

趣味はフットサルと釣りです。身体を動かすのがとても大好きです。



課長代理
山田 克彦

趣味はサックス演奏です。若手スタッフのおしゃべりで若さをキープ中です。



課長
勝又 健太郎

趣味は子どもと遊ぶことです。家に帰るとイクメンに変身します！



税理士
原 貞一

趣味は登山です。秘境の温泉に浸かるのが楽しみです。健脚に自信があります。



今井 彩乃

趣味は買物と映画鑑賞です。カクテルとブーさんをこよなく愛する乙女です。



長田 浩明

趣味はピアノです。家に帰ると鍵盤に向かってリフレッシュしています。



堀場 竜介

趣味はアウトドアです。仕事で疲れた時には甘いものを食べます。



税理士
笠原 洋生

趣味はゴルフとソフトボールです。それと庭木の剪定もやっています。

～相続手続支援センター 静岡～

税理士事務所って、なんとなく敷居が高い印象。

スタッフは、みんな険しい顔でパソコンとにらめっこしているのかな？

そんな誤解を解くために、

イワサキ経営グループ各事業部の素顔をご紹介します！

シリーズ第1回は「相続手続支援センター静岡」です。



センター長 沼津
相談員 山田 憲義

サーフィンで日焼けした顔と大きい声がポイント。テンション高めですが仕事はクールにこなします。



静岡・沼津
営業 木幡 美麗

トークも歌も企画も上手な営業リーダー。多彩な職歴を持ち、「終活」についての知識もピカイチです。



沼津
事務員 木村 康子

イワサキ経営のすべてを知るベテランお姉さま。上品で優しい電話対応はさすが！映画や本に詳しいです。



寸劇

相続の問題をわかりやすく伝える「寸劇」が大好評。最初は渋っていたメンバーも、回を重ねるごとに役者になりきっています。



静岡・沼津
相談員 小野崎一綱

自他共に認める昭和顔のイケメン？高齢の方に慕われるので、年齢の割に落ち着いているつもりです。



沼津
事務員 小野美貴子

情熱を内に秘めた、「よさこい」踊りが好きな女子。若手ながら、電話相談の対応もばっちりです。

相続調査結果報告書

なんでも相談から「相続調査結果報告書」作成までが無料サービス。必要な方にはさらに専門的なサポートを行っています。

見本

相続調査結果報告書

被相続人 相模 太郎 様

◆ご依頼内容 相続手続支援業務

◆ご依頼人 お名前 相模 花子 様
〒420-****
ご住所 静岡県静岡市〇区〇〇町1-1
ご連絡先 054-123-1234

◆調査報告事項

- ① 相続関係説明図
- ② 財産目録
- ③ 実務予定表
- ④ 見積書
- ⑤ 参考資料(戸籍・地籍・路線図等)

◎相続手続支援センター 静岡

「相続手続支援センター静岡」は、イワサキ経営グループの中でも、ちょっと毛色の違う個性派集団。似顔絵を見てもわかるように、初々しい若手から人生経験豊富なベテランまで、さまざまな年代のスタッフが揃っています。業務は相続手続全般のサポート。相続に関するよろず相談から相続手続スケジュール、見積書の作成までを無料で行っています。この部署の得意技!は、面白くて役に立つ「終活セミナー」の企画運営。隔月開催のセミナーは「寸劇がわかり

やすい」「どんな質問にもていねいに答えてくれる」と毎回大好評。「相続という人生の大イベントをスムーズに完了していただくために、スタッフ一同知恵を絞っています。とにかく敷居を下げ、気軽に相談に来ていただくのが私たちの願い。本当に税理士事務所の方?と聞かれることもあります。それほどお客様との距離が近いのが私たちの自慢です」と、山田憲義センター長。みなさんもぜひセミナーの現場で、元気で明るいスタッフの素顔に触れてみてください。

日本一元気で明るく頼りになる! 相続手続きの専門集団を目指しています。



静岡・浜松
相談員
小林 直己

仕事でやりたいことがいっぱい、趣味らしいものは考えられない状態です。でも、疲れた時にはとにかく体を動かします。



浜松 営業主任
相談員
田島 友子

大所帯をとりまとめる「おかみさんの存在」。あまり顔写真を出さないの、素顔を見たい方はセミナーにいらしてください。



静岡
相談員
吉田 愛美

「ありがとう」と言われるとやりがいを感じることにきりです。疲れた時には寝るにかぎります。趣味はテニス観戦です。



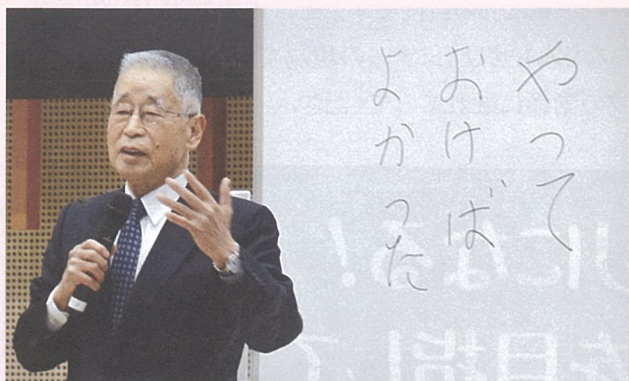
セミナー手づくりチラシ

終活セミナー

手づくりチラシも楽しい「終活セミナー」は特に力を入れている企画。セミナーがきっかけで、相談に見える方がたくさんいらっしゃいます。

イワサキ経営グループ 活動報告

去る11月14日、プラサヴェルデにて、株式会社イエローハット創業者の鍵山秀三郎先生をお迎えし「経営支援セミナー 2014～凡事徹底～」についてご講演いただきました！当日は、経営に携わる大勢の方々にご参加をいただき、大盛況のうちに無事終了することが出来ました。ありがとうございました。



経営支援セミナー - 2014 -

日26年11月14日(金)
13:30~16:00(受付13:00~)

会場: プラサヴェルデ
定員: 100名
※定員から先着順です。定員超過の場合は抽選となります。

第一部 成功者の法則
成功している企業経営者が行っている取り組みとは？
特別講演 鍵山秀三郎氏

第二部 凡事徹底
【平凡なことを非凡に努める】
特別講演 鍵山秀三郎氏
株式会社イエローハット創業者
日本を美しくする会 相談役
鍵山秀三郎氏

お申込み・お問い合わせ
イワサキ経営グループ 〒410-8514 静岡県沼津市大岡877-6
TEL: 055-922-9870 FAX: 055-923-9240
必着事項をご記入の上、FAXにてお送り下さい。Eメールでも可。送付後、随時ご連絡いたします。

氏名	TEL
代表者氏名	FAX
貴社住所	
参加者氏名	
メールアドレス	

※「まいじん」に掲載させていただきます。※郵送可



社員税理士紹介



伊熊 隆宏 (いくま たかひろ)

この度、税理士法人イワサキの社員税理士として、平成26年10月から勤務することになりました伊熊です。

昭和47年4月に名古屋国税に採用となり、平成26年6月まで、43年3か月間県内の税務署に勤務し、主

として法人税務調査事務を担当してまいりました。

今後は皆様の企業に対する税務調査の立ち会いや税務相談などに従事し、税務署勤務の経験を生かしたご指導が少しでも出来れば良いかなと考えております。(御指導が誤指導にならないよう自分自身が勉強していきたいと思っています)

どうかよろしくお願いいたします。最後に皆様方の御活躍とお客様の発展を祈念しております。

出身地/静岡県浜松市・現在静岡市に在住

経歴/静岡県内の各税務署、最後は沼津税務署 法人課税第五部門統括官

各種お問い合わせはこちらまで

☎ 055-922-9870

fax : 055-923-9240

電話受付/平日9:00~17:00

編集後記

明けましておめでとうございます。今回は新春号ということで、幹部は写真を撮り直しました。いつも仕事をしているデスクにて自然体で撮っております。社長は取材の際撮りましたので、キマっていますね!! 4~7ページでは、相続税の大改正もあり、相続部門を特集しております。今、関心の高まっている話題ですので、ご参考にして下さい。

Iwasaki Keiei Group
イワサキ経営グループ

IWASAKI GROUP

株式会社イワサキ経営・税理士法人イワサキ・株式会社財産ネットワークス静岡・駿河増販情報センター
相続手続支援センター静岡・Tax-House 沼津店・行政書士岩崎一雄事務所

平成27年1月1日発行(季刊 年4回発行)
編集:広報委員会 発行所:イワサキ経営グループ
〒410-8514 静岡県沼津市大岡877-6
http://www.tax-iwasaki.com

Iwasaki Management Magazine

まいじん

January 2015 (Total No.159)

※「まいじん」のリニューアル及び顧客情報管理システム変更に伴い、送付先を個人様から各事業所単位にて送付させていただくことになりましたのでご了承くださいませ。また、今後は皆様でご覧頂けますと幸いです。