

新年 あけまして おめでとうございます

謹んで新年のお慶びを申し上げます。
旧年中は大変お世話になり、
ありがとうございました。
本年度も、社員一同、
皆様のベストパートナー
となれるよう最大限の努力を惜しむことなく
邁進して参りますので、
ご愛顧の程よろしく願いたします。



CONTENTS

ご挨拶.....P.1	“夢”を実現させるための法則P.1～2
社保と国保はどちらがお得かP.3～4	
金利について考えてみよう!.....P.5	基礎から学ぶ不動産投資講座①P.6
今月の名言録.....P.7	源泉徴収税額表が変わります..P.8
確定申告のお知らせ.....P.8	

“夢”を実現させるための法則

この時期によく耳にする言葉ですが、「1年の計は元旦にあり」といわれます。
夢や目標を実現するためには、当たり前のことですが、その夢や目標を明確にする必要があり、次に、ゴールから考える
思考力とその達成に至るまでの計画の細分化が大変重要です。

今、この読者の皆様の会社あるいは組織においては、明確な目標(計画)というものがある場合もあれば、ない場合もある
と思います。もしまだ明確でない場合には、今まさに新年を迎えたこのときに、まずは今年1年の目標から計画をしてみても
いかがでしょうか。

でも、実際に始めようとするとは実はゴールとなるべきターゲットがなかなか定まらないことの方が多いかもしれません。
それは、逆に考えるとゴールさえ明確にできれば、あとは、そこに至るまでの道程をひたすら進むのみであり、私自身は、
夢は必ず実現できるものである確信しています。

目標(計画)とは何か

はじめに少し想像していただきたいのですが、私自身はあまりやらないのですが、ゴルフというスポーツがあります。
そのゴルフにおいては、広大な敷地の中で1つのボールを直径15センチ程度の穴に入れることを目指して行われるもの
です。あのゴルフにおいては、まず、はじめにコースマップなるものがあり、それぞれどの場所からどの穴を目指してゴルフ
ボールを打つべきなのか、すべて記載してあります。さらに、コースにおいては、
残りの距離表示やゴールともいうべき穴の場所にフラッグまで用意されています。
もし、このゴルフにおいて、コースマップ・距離表示やフラッグがなかったとしたら
どんなスポーツになると思いますか。少し想像してみてください。

どうですか？皆がそれぞれ、自分勝手な目標を定めて、それぞれ思い思いの
方向を目指してボールを打ち出す姿が想像されませんか？
そうなんです。このゴルフというスポーツにおいても、明確なゴールが示されている
からこそ、いくつかの障害をも乗り越えて、メンバー全員が同じ方向に向かって
ボールを打つことができるのです。もちろん、ゴルフ以外のさまざまなスポーツに
おいてもゴールがあるからこそ、ゲームが成立しているのですよね。



では、今度は視点を読者の皆様の会社や組織に移してみましょう。どうでしょうか？

- ・会社の進むべき道である目標あるいは計画というものはありますか。
- ・また、仕事の仲間である社員全員と共有することができますか？

現実にはなかなかできていないところが多いかもしれませんね。仮にあったとしても、

- ・それは本当の意味での目標(計画)になっていますか？



それは、よくある勘違いなんです、「目標」が単なる「スローガン」になっていることが多いからなのです。つまり目標(計画)というものは、その会社や組織が目指す目的地までの到達方法が、具体的に示されている必要があるのですが、案外、その目的地は示されているが、そこまでどのようにして到達するのかについては、明示されていない、いわゆる「とにかく頑張ろう！」的な

スローガンになってしまっているケースをよく見受けます。

当然、結果としてうまくいくことはあるでしょう。でもこれは単なる成り行きでしかありません。

一昔前の高度成長期であれば、全体として底上げされていきますのでそれでも充分だったと思いますが、現在の日本のような厳しい市場環境下においては、より厳密な意味での目標(計画)が示されてこそ、会社や組織の成長があると考えています。

【目標とスローガンの違い】

目標(計画)	目標(計画)目指すゴールとそのゴールまでのプロセスが明確
スローガン	目指すゴールのみ

目標設定のポイント

現代最高の経営思想家といわれるピーター・F・ドラッカーは「目標設定の最大の利点は、人間が目標に照らして、自らの行為をコントロールできる点である」と言われています。つまり、目標設定がしっかりできていると、その後の行動もしっかりしてくるというのです。当然、行動がしっかりしてくれば結果は言うまでもありません。

では、具体的に適切な目標(計画)とは、どういうものなのでしょう？

一般的に適切な目標(計画)の特性とは、下記の5項目があると言われていていますので、参考にしてみてください。

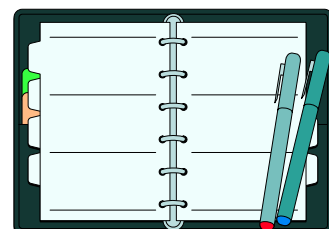
ポイント項目	内容
① 具体性 があること	・具体的に何をすべきか明確化されている必要があります
② その成果が 計測可能 であること	・その目標に対する達成度合いが具体的に計測できるような内容にすることが重要です
③ 達成可能 な目標であること	・簡単に達成できる目標や到底実現が難しいような目標では意味がありません。背伸びして丁度達成できる程度の目標、つまり、メンバーが達成できると信じられるものにすることが重要です。
④ 適切な 目標であること	・組織全体でのバランスを考えて、適切な内容の目標を設定します。具体的には、その目標が実現したときに、企業を取り巻く様々な関係者に対して、悪影響がないかを検討します。
⑤ 期限 があること	・期限をつくることで適度な緊張感が生まれ、「またやればいいや」といった先延ばしすることを予防します

目標は肯定的な内容で！

また、その内容は「肯定的な」内容であることが望まれます。

社員や仲間にとって夢が持てる、明るいビジョンであることが必要です。

それは、逆のケースをあてはめてみると、ご理解いただけるかもしれません。時々お見かけすることもあるのですが、こうはなりたくないという発想の目標や否定的な表現の目標は、その否定的な状況に焦点があたり、結果として、それを追ってしまうことが起こります。つまり、潜在意識的に失敗を追ってしまうのです。ご注意ください。



最後に、皆様にとって本年が素晴らしい1年となりますことを祈念しております。

社保と国保はどちらがお得か

本来、その人の身分によって健康保険に入るか国民健康保険に入るかが決まるものです。しかし、個人事業主や転職を控えている人、退職後に健康保険の任意継続と国民健康保険とを選ばなければならない人などは、この「どちらがお得か」で、悩まれるかと思います。

そこで、健康保険と国民健康保険の違いについて説明します。

1. 保険の種類

保険の種類については、次のとおりです。

健康保険	<ul style="list-style-type: none"> ・社会保険庁が運営する健康保険制度(政管健保) ・会社や業界団体が社員のために独自に運営する健康保険制度(組合健保) ・勤め人で一定の条件を満たす人は必ず加入が必要 ・政管健保と組合健保の制度の中身はほぼ同じだが微妙なところで各組合ごとに違いがある ・保険証の発行者は社会保険事務所または健康保険組合
国民健康保険	<ul style="list-style-type: none"> ・市町村が運営する健康保険制度 ・健康保険に加入していない人は必ず加入 ・制度はほぼ全国共通だが微妙な所で各市町村毎に違いがある ・保険証の発行者は市町村

2. 給付の違い

かつては健康保険で診療所へ行くと自己負担がなく、健康保険がある会社に勤める事がひとつの誉れやあこがれになっていました。しかしその後、健康保険でも自己負担を払わなければならなくなり、その自己負担率も徐々に上がり、今では国民健康保険と同じ3割を払わなければならなくなりました。

国民健康保険との最大の違いが、今ではなくなってしまったのです。

現在、わずかに残っている健康保険と国民健康保険の違いで主なものは、次の通りです。

A. 傷病手当金

健康保険には、治療のために仕事を休んだ場合は、4日目から最大1年半の間、給料の6割が支給されます。

国民健康保険は自営業のための保険と言う建前なので、給料の補償はありません。

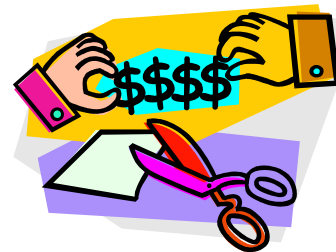
B. 出産手当金

健康保険には、出産のために仕事を休んだ場合は、予定日の6週間前から出産日の8週間まで、給料の6割が支給されます。

国民健康保険にはやはりこの補償はありません。(市町村によってはこれらの給付があるかも知れません)

※この他にも、死亡した際のお葬式代の計算方法などに違いがあります。

傷病手当金は、普段は減多にお世話になるものではありません。しかし、いざ大病をすると、こんなに助けになる給付はありません。この給付にどれだけ魅力を感じるかで、お得度を計ってみて下さい。



3. 保険料の違い

健康保険	<ul style="list-style-type: none"> ・政管健保の場合は、社会保険事務所に届けられている給料の額の4.1%(40歳以上65歳未満の人は、介護保険料0.625%がプラスされます) ・組合健保の場合は、政管健保とは料率が違い、各組合で決定する ・保険料は原則年間均一(給料が大幅にアップしたり保険料率が変われば変動します) ・扶養家族がいる場合でも保険料は変わらない ・会社が負担する部分がある
国民健康保険 ※通常は保険料 とは言わず保険税 といいます	<ul style="list-style-type: none"> ・市町村により全く異なる ・扶養家族という概念がなく、扶養家族が多いと人数分の保険料がかかる ・保険料の算出は、所得割(前年の所得に対して〇%)、資産割(土地や建物などの資産に対して〇%)、均等割(各世帯で均一に〇円)、人数割(一人当たり〇円)を3~全種類の組み合わせで市町村ごとに決定 ・加入は世帯単位(同一世帯で2つの国民健康保険加入はできません) ・40歳以上65歳未満の人は、市町村ごとに決められた介護保険料がプラスされる ・会社が負担する部分はない(すべて個人負担)

4. 加入の要件

すべての国民は、健康保険か国民健康保険に加入しなければなりません。どちらに加入するのかは、原則として選択の余地はなくそれぞれの条件により自動的に決まってきます。条件は次のとおりです。

健康保険	<ul style="list-style-type: none"> ・法人の事業所の常勤従業員は強制加入 ・法人の事業所の常勤役員も原則として強制加入 ・社長一人の法人の事業所でも社長は強制加入 ・個人の事業所で従業員が5人以上いる場合、常勤従業員は強制加入 ・個人の事業所で従業員が5人未満の場合は、任意加入 ・個人の事業所の事業主は従業員数にかかわらず加入できない ・強制加入の事業所で、通常の従業員の労働時間・労働日数の概ね4分の3以上勤務する場合は強制加入 ・扶養家族は原則として年収が130万円未満の3親等以内の親族(内縁も条件により可能) ・別居していても扶養家族になることが可能(配偶者・直系のみ)
国民健康保険	<ul style="list-style-type: none"> ・上記健康保険に加入できない人は強制加入

上記からわかるとおり、パートの場合でも条件を満たせば強制加入となります。

つまり、通常の従業員の4分の3未満の勤務であれば、会社で健康保険に加入する必要はなく、人件費コストを適法に安く抑えることができます。

5. どっちが得か

国民健康保険は、3のような保険料算出の仕組みを持っている事から考えれば、一般的には、土地建物持ちである人や、扶養家族がいっぱいいる人などは、どちらかと言えば健康保険の方が安くなる傾向にあり、アパート暮らしの一人暮らしだと、どちらかと言えば国民健康保険の方が安くなる傾向にあります。

ただし、4のとおり法人の事業所は健康保険加入が義務付けられているため、法人の事業所に勤める場合は、選択の余地はなく、健康保険に加入することとなります。



One Point

外国人を雇用する企業は非永住者の税の申告に注意を

自国が不況で仕事が無いという理由等で、日本に出稼ぎに来る外国人は依然として少なくありません。また、欧米企業の日本国内進出により、長期の出張で日本で収入を得る外国人も珍しくなくなりました。特に飲食業や建設業では、人材難や賃金等の関係で外国人を雇うケースは多いようです。ただ、これらの企業において、外国人に関する税務について理解しているところは意外と多くはありません。

特に、国内に永住する意思がなく、しかも、現在まで引き続いて5年以下の期間、国内に住所や居所を構えている、いわゆる非永住者といわれる外国人については要注意です。

我が国の所得税法上、個人の納税者はその者の住所の有無や日本での居住期間の長短によって、永住者、非永住者、非居住者に区分されています。外国人というと全て非居住者と勘違いする人もいますが、非居住者とは、国内に住所がなく、日本に来て1年未満の外国人のことです。

その非居住者の場合、所得税の課税範囲は国内において行う勤務等に起因するもの(国内源泉所得)に限られます。また住民税については非課税です。しかし、非永住者の場合は所得税の課税範囲が少々広くなり、「日本国内で得た所得のほか、外国で得た所得のうち日本国内で支払われ、または、日本国内に送金されたもの」とされており、住民税についても「1月1日現在、居住者として日本に住んでいた場合」は課税とされています。

外国人を雇う場合、その企業はこれらのアドバイスをその外国人労働者にしてあげるべきでしょう。

金利について考えてみよう！

～長期金利の動向について～



1. 金利とは

金利とは、お金の将来の価値を決定する要素です。金利の上下に応じて、金融取引を行う貸し手（銀行など）と借り手（企業など）の需給バランスが変化します。つまり金利の変動によってお金の流れが変わってきます。金利は短期金利と長期金利に区分することができます。

短期金利市場は、主に金融機関や企業が、短期の資金の運用や調達を行うための市場です。大きく分けると金融機関だけが参加できるインターバンク（銀行間）市場と、企業のほか個人も自由に参加できるオープン市場の2つがあります。短期金利は、通常半日から1年以下の金利を指します。

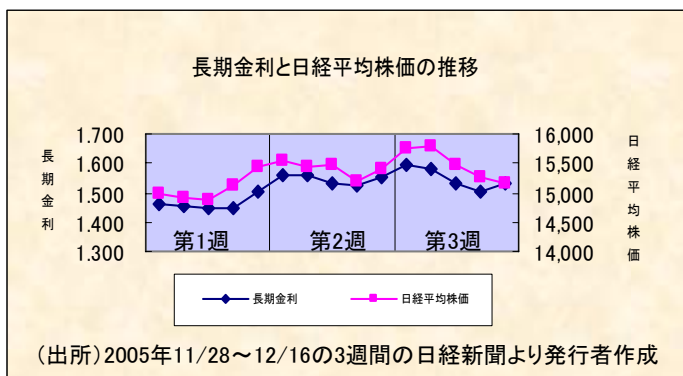
長期金利とは、10年国債利回りなど金利がどの方向で動いているかを見るときに、最も先行的な動きを示す指標です。10年国債利回りが変更された場合には、通常①企業向け最優先優遇金利（長期プライムレート）、②貸付信託、③住宅ローンの貸出利率など広範囲にわたって金利が変動することになります。そのため10年国債利回りの動向が重要となってきます。

2. 金利に影響する経済指標

金利に影響を与えるものはいろいろありますが、日本の国内金利に限って言えば、国内景気動向と外国為替相場、さらにインフレ率（物価動向）が最も重要なものです。

①国内景気動向

国内景気動向を見ると、景気の現状や先行きについて、景気拡大を意味する指標は金利の上昇を、景気低迷を示す指標は金利の下降を促します。例えば、商品指数・株価などが順調に伸びているときには、景気の拡大を意味し、金利は上昇傾向にあります。左図は長期金利と日経平均株価の推移を表したのですが、株価上昇期には長期金利も上昇しているのが分かります。（注：株価は景気だけでなく需給状況など様々な要因が影響しているため必ずしも、長期金利と連動するわけではありません。）



各景気に関する指数を総合的に示すものが、内閣府が毎月発表している「景気動向指数」です。これは、プラスが50%以上であれば景気は拡大過程にあり、50%以下であれば景気は収縮過程にあると考えるのが基本です。あるいは、各種の経済活動のあり方を最終的かつ総合的に示す国内総生産(GDP)統計データは、金利の動きを見ていく上で、とても重要な要因です。GDP伸び率の実質値で示されるのが「経済成長率」なのですが、これがあらかじめ市場関係者の予想を上回ったときには金利は上昇し、予想以下にとどまったときには金利は下落するのが一般的です。

②外国為替市場

円安は国内金利の上昇を、円高は国内金利の低下を予想させます。通常、ドルとの間での相場が基準になります。ただし、現実的には、①たとえば円安になったときに、まだこの先も円安になると予想する場合と、②円安の方向にふれたため、次は逆に円高になると予想する場合とでは、金利の先行きの読み方はまるで反対です。②の場合には、原則、金利の下降を予測する方が現実的になります。

③インフレ率

物価の動きが金利に対して与える影響は非常に重要です。基本的にはインフレ率が上昇すれば長期金利も上昇し、インフレ率が低下すれば長期金利も下落します。変動金利型個人向け国債がインフレに対してヘッジ機能を持つということは、こうしたインフレ率と金利との関係が働いていることによるものです。将来のインフレ率の予測方法の1つとして、物価連動型国債の先物市場から、予測値を知ることができます。

④政策

バブルを懸念する日銀の量的金融緩和解除は、長期金利の上昇をもたらします。ただし、国債の金額を増加させたくない政府与党の影響により遅れるかもしれませんが、春先との見方が有力です。

基礎から学ぶ不動産投資講座①

ひと頃は、「投機」「金持ちの節税手段」などマイナスイメージが強かったワンルームマンション投資ですが、近年、にわかに人気を集めています。経済新聞やマネー雑誌にはしばしばマンション投資の特集や広告が掲載されています。

その多くが「5%の資産運用、毎月負担額わずか645円」などと紹介され、投資家の興味を引くものとなっています。

歴史的な「量的緩和政策」が続き、普通預金で金利0.002%、10年物長期国債利回り1.5%程度と、投資効率の良い金融商品がなかなか見つからない現状においては、前記5%という「利回り」はとても魅力的な投資対象と思われるかもしれません。そこで、今回はこの「利回り」の見方を含め、チェック項目について少し考えてみたいと思います。

◆ 「粗利回り」と「実質利回り」とは

不動産広告には厳しい規制があるので、高い「利回り」表示はウソやおとり広告ではないと思われませんが、通常この「利回り」は「粗利回り(表面利回りともいいます)」で表わされ、「年間家賃収入÷分譲価格」で計算されることから、物件維持にかかる経費は考慮されていません。

最終的に、投資家が手にできる収入は家賃から管理会社への手数料(自主管理を除く)、修繕積立金、損害保険料、ローンを組めばその金利、公租公課等の必要経費を控除した金額となり、その場合の収益性を表わす「利回り」は「実質利回り」と呼ばれ、「純収益÷分譲価格」で計算されます。

一般に、新築マンションであれば前記経費は少なく見ても賃料収入の2割程度は必要になるため、前記の事例にある「粗利回り」5%は、実質4%(=5%×0.8)程度に相当すると考えなくてはなりません。

◆ 将来の売却価格を考慮した「投資利回り」

正味の「投資利回り」は、保有後その物件を手放した時に確定します。(手放さない場合でも、保有期間中の市場価格によって、それまでの利回りを計算することはできません。)具体的には、下記事例をみた場合、購入価格4,000万円でマンションを購入して、その時点の年間賃料収入が200万円とすれば「粗利回り」5%(=年間家賃収入÷購入価格)となります。

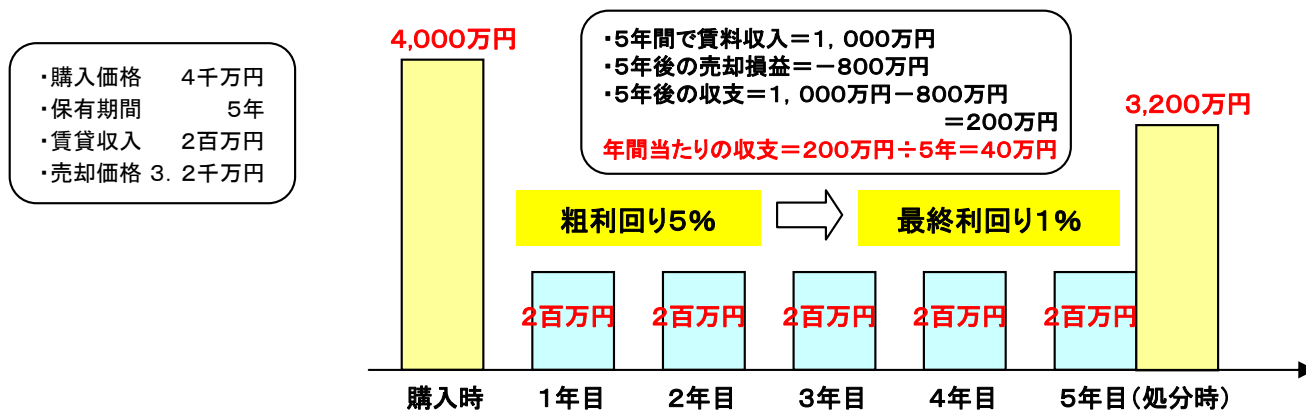
しかし、「投資利回り」として5%を実現するためには、手放すまでずっと家賃が一定で、空室期間がなく、なおかつ購入価格と同価格で売却できなければならないこととなります。

賃貸不動産の場合、元本としての建物を償却させながら果実としての家賃を収受していることとなります。対象物件の立地する地域動向、物価、市場性等に変動がないとすれば、少なくとも償却費分の元本価値は減っていると考えるのが妥当です。

したがって、下記の事例でみると、購入時を基準にした粗利回り(必要経費を考慮しない)5%であるものの、5年後の売却価格が3,200万円と800万円の売却損を前提に試算すると、「最終利回り」は1%まで低下することとなります。

当該事例の場合、5年所有を前提としたものですが、10~20年居住した後に売却する場合は価格が2/3~1/3になることは覚悟しなければなりません。

■ 不動産投資の利回り(5年後売却)



一方、預金の場合には元本は減らないので不動産投資に関する「利回り」とは解釈が異なります。

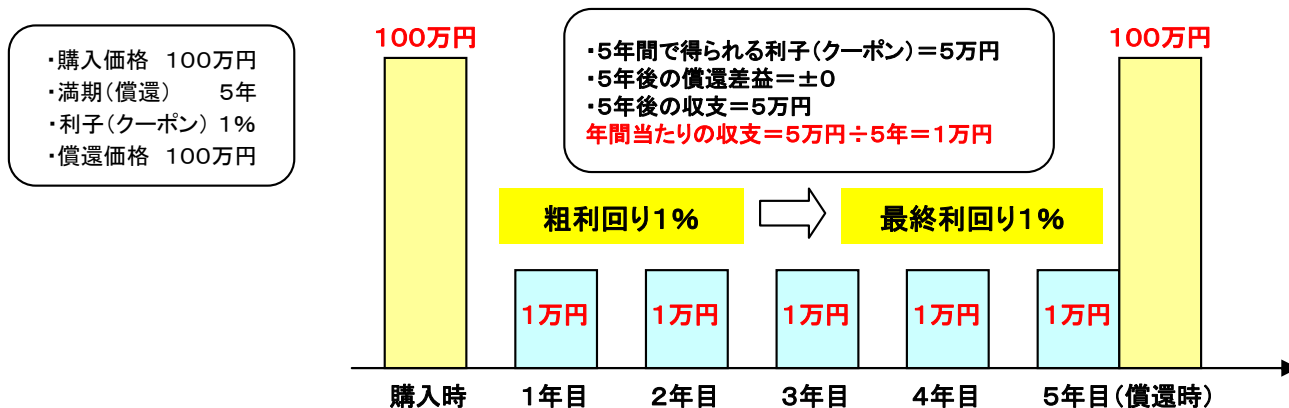
そこで、次頁の長期国債「利回り」を例にすると、償還価格(=額面金額)100万円と同額で取得できたとすれば、「粗利回り」と「最終利回り」はともに1%になります。

「最終利回り」だけを比べると、マンション投資も長期国債を購入しても同じ1%であるから変わらないではないかと思うかもしれませんが、リスクの度合いが全然違うことから同じ尺度では語れません。

参考として、近年の不動産証券化などの進展によって、不動産のリスクプレミアム(危険を考慮した利回りの加算)は4%内外という認識もできつつあります。

前頁不動産投資の事例を国債流に考えれば、償還価格3,200万円。発行価格は額面金額より高い4,000万円。年間利子200万円(必要経費は除く)で償還期間5年の中期国債ということになります。

■長期国債の利回り(5年後償還)



◆長期修繕計画や修繕積立金が適正かどうか

マンションは車と同じで、常に適切なメンテナンスを行わなければ、その機能を十分に発揮してくれないばかりか、資産価値を大きく損なう原因ともなります。特に外壁、防水、鉄部また水回りなど十数年で大規模な手入れが必要となりますが、長期の修繕計画や、そのための積立金の設定が適切でないと円滑にメンテナンスを行うことが不可能となります。

分譲業者は売りやすくするために、修繕積立金を過少に設定し、そのために大規模修繕が必要な時期になって、積立不足により、各区分所有者から一時金を徴収せざるを得ない事態も少なくありません。もちろん、管理組合の活動の一環として専門業者の選定や適切な修繕計画および修繕積立金であるか十分に精査することが必要ですが、これらのことが投資物件としてみた場合の「実質利回り」に大きく跳ね返ってきます。

以上の事柄を前提とすると、「粗利回り」は単なる表面的な利回り表示であって、ほとんどの場合前記の要因によって正味の投資利回りはかなり小さくなくなる考えた方がよいでしょう。収益物件を単純に「利回り」の高さだけで判断することがないように、厳しくチェックできる眼を養っておく必要があると思います。



今月の名言録

組織の精神はトップから生まれる P.F.ドラッカー

真摯さを絶対視して、はじめてマネジメントの真剣さが示される。それはまず人事に表れる。リーダーシップが発揮されるのは真摯さによってである。範となるのも真摯さによってである。

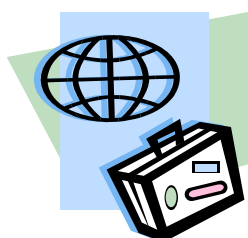
真摯さはごまかせない。ともに働く者とくに部下には、上司が真摯であるかどうかは数週でわかる。無能、無知、頼りなさ、態度の悪さには寛大かもしれない。だが、真摯さの欠如は許さない。そのような者を選ぶ者を許さない。

このことは、とくにトップについていえる。組織の精神はトップから生まれるからである。組織が偉大たりうるのは、トップが偉大だからである。組織が腐るのはトップが腐るからである。

「木は梢から枯れる」との言葉どおりである。

範とすることのできない者を高い地位につけてはならない。

「ドラッカー365の金言」(P.F.ドラッカー著、ダイヤモンド社刊)



平成18年1月から源泉徴収税額表が変わります

平成18年度分の所得税から定率減税の額が引き下げられることに伴い、平成18年1月1日以降に支払うべき給与や賞与の源泉徴収の際に使用する「源泉徴収税額表」が改正されます。

◇給与計算ソフトをお使いの方へ

給与計算ソフト等をお使いの方は、定率減税の額の引き下げを織り込んだものにバージョンアップするなどしてご使用ください。

◇「平成18年1月以降分 源泉徴収税額表」は国税庁のホームページ

【<http://www.nta.go.jp>】に掲載されています。



確定申告のお知らせ

平成17年度の確定申告が近づいてきました。確定申告をされる方は、お早めにご準備ください。

(確定申告が必要な方)

- 事業所得や不動産所得がある方
- 給与所得者の方で他の所得が20万円を超える方(インターネットオークション等をやっている方はご注意ください。収益が20万円を超える場合は、申告が必要になります。)
- 2箇所以上から給与の支払いを受けている方
- 土地や建物をお売りした方
- 生命保険契約等に基づく一時金、損害保険契約等に基づく満期返戻金があった方
- 有価証券を売却し、利益が出た方 (特定口座を開設しており、源泉徴収をされている方は不要です)

(確定申告をすると税金がもどる方)

- 病院や薬局等で医療費を10万円以上支払われた方(所得が少ない人は、所得の5%以上)は、医療費控除を受けることができます。
⇒病院や薬局の領収証、電車で病院に行かれた場合は、日付と病院名と交通費を記入したメモ等をご用意ください。
- 災害や盗難によって住宅や家財に損害を受けた場合や、それによってやむをえない支出をした場合は、雑損控除を受けることができます。
⇒盗難の場合はその事実が分かる書類(被害届等)、災害にあわけて支払いをした方は領収証をご用意ください。
- 17年度中に自宅を新築、購入または増改築をした方で、17年度中に居住した方が、新築、購入または増改築するために借入を行った場合は、住宅取得金控除を受けることができます。
(2年目からは、年末調整で住宅取得金控除ができます)
⇒新築や増築をした方は、建築請負契約書及び領収証、購入した場合は、売買契約書及び領収証をご用意ください。また、どちらの場合でも、借入金の残高証明書は必要です。
建築・購入の際に諸費用を支払った場合は、その領収証もご用意ください。

事務所のご案内

名古屋市中区正木四丁目8番12号
ブラウザ金山5階

TEL:052-683-0134、0578

FAX:052-683-0157

<http://www.asaoka-kaikei.com>

何かご質問などがございましたら

税理士・行政書士 浅岡 和彦
不動産鑑定士 佐々木 勝己
社会保険労務士 近藤 裕美

までお問い合わせください。

