

# 新世代ガーメントプリンター\*

RICOH Ri 100 を  
ミチワでレンタル!  
イベント集客等に  
ご活用ください!

RICOH Ri 100  
http://www.ricoh.co.jp/garment/

**Tシャツやトートバッグに  
その場でプリント**

お客様の想いが詰まった、世界でただ一つのアイテムがお渡しできます。

**優れた操作性と  
安全性を両立**

初心者でも簡単にプリントできる操作性と安全・安心な構造を採用しました。

**イベント等で  
レンタルも可**

一日だけのイベント  
展示会場で活用。

**ショップ店頭にも置ける  
コンパクトボディ**

店内カウンターやイベント会場など、限られたスペースに置けます。

**電源さえあれば大丈夫!**  
インターネット環境は必要なし! 取り付けてすぐに閲覧が可能です!  
LIVE映像をPC・スマホ・タブレットから閲覧可!

## MICHIWA 安心見守りカメラ

動体検知機能搭載

登録したメールアドレスへ画像付きのメールを自動で送信!

安心見守りカメラ【屋内用】

安心見守りカメラ【屋外用】

**月額料金: 15,000円 (税別)**

**初期設定費用  
20,000円 (税別)**

| 安心見守りカメラ【屋外用】      |                                                          | 安心見守りカメラ【屋内用】 |                                                          |
|--------------------|----------------------------------------------------------|---------------|----------------------------------------------------------|
| 故障・盗難<br>安心の無償交換対応 |                                                          |               |                                                          |
| 取付設置費用             | 別途ご相談                                                    | 取付設置費用        | 別途ご相談                                                    |
| 撤去費用               | 別途ご相談                                                    | 撤去費用          | 別途ご相談                                                    |
| 録画方法               | SDカード 約14日間 (64GB Class10以上)<br>※画質を抑える事で、録画期間を延ばす事ができます | 録画方法          | SDカード 約20日間 (64GB Class10以上)<br>※画質を抑える事で、録画期間を延ばす事ができます |
| 最低ご利用月数            | 3カ月間<br>※三カ月未満での解約に関しましては、残月分を一括でお支払い頂きます                | 最低ご利用月数       | 3カ月間<br>※三カ月未満での解約に関しましては、残月分を一括でお支払い頂きます                |
| 契 約                | レンタル契約<br>4カ月目以降毎月末自動更新 (日割り計算無)                         | 契 約           | レンタル契約<br>4カ月目以降毎月末自動更新 (日割り計算無)                         |
| 解 約                | 解約月の1カ月前迄にお申し出下さい                                        | 解 約           | 解約月の1カ月前迄にお申し出下さい                                        |
| カメラスペック            | 200万画素/画角120度 (固定型)                                      | カメラスペック       | 100万画素/画角66度 (固定型)                                       |
| 月額通信量              | 30GB (1日約30分閲覧可能/月約15時間)                                 | パン/チルト        | 180度 (左右) 90度 (上下)                                       |
| 通信キャリア             | DoCoMo回線                                                 | 月額通信量         | 30GB (1日約1時間閲覧可能/月約30時間)                                 |
|                    |                                                          | 通信キャリア        | DoCoMo回線                                                 |

SCOPE | Jul. 2018 7月号  
平成30年7月1日発行  
発行/社 本郷 税理士法人  
〒160-0022 東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライタワー28階  
TEL: 03-5323-3301 (代表) FAX: 03-5323-3302 http://www.ht-tax.or.jp

# SCOPE

未来への羅針盤「スコープ」

7

No.205 | Jul. 2018

税金Q&A  
—  
相続対策  
について

特 集 英語学習に新常識!

ビジネスパーソンの

## 最新英語学習事情



労務のみらい  
徳田孝司の「月刊マルトク堂」  
もう悩まない事業継承・M&A徹底解説



# 英語学習に新常識！ ビジネスパーソンの 最新英語学習事情

特集

「結果にコミットする」で有名なパーソナルトレーニングジム。トレーナーによる食事指導とトレーニングで、芸能人をはじめ多くの人々が次々と健康的な体型を取り戻していくCMに、パーソナルトレーナーの存在が大きく印象づけられました。

英語学習においても、パーソナルコーチとともに英語力をアップさせるコーチ式英語スクールが注目を集めています。また、10年ほど前から拡大を続けるオンライン英会話や、手軽さと本格留学を両立させたフィリピン・セブ島留学も引き続き好調です。

これらの勉強法の人気の秘密は何でしょうか。実際にセブ島留学やオンライン英会話でメキメキ英語力を伸ばした“英語学習の達人”、斉藤淳氏に、最新のビジネス英語学習法について聞きました。

→ 今回お話を聞いた先生

斉藤 淳

セブ島留学と語学学習に関する人気サイト「俺のセブ島留学」の管理人。2012年に初めてセブ島留学をし、それ以来複数の語学学校に留学するとともに、オンライン英会話などを並行して行い、TOEIC300点台だった英語力を、805点にまで伸ばす。



LESSON

1

## パーソナルコーチ式 英語スクール

さまざまなメソッド、レッスンから  
オーダーメイドのカリキュラムで  
英語をマスター



PERSONAL COACH

### 二人三脚で結果を出す

ビジネスパーソンが英語を学習する理由や目的は様々です。英語でプレゼンする必要がある、昇給昇格のためにTOEICの点数をあげたい、国際部門に異動したい。こうしたニーズに応え、二人三脚で目標を達成させるのがパーソナルコーチ式英語スクール。数カ月から長くても1年というスパンで目標に到達できるよう導きます。

なぜそれが可能なのでしょう。理由は、パーソナルコーチが目標に合わせてプログラムをカスタマイズしてくれるから。音読、リピーティング、シャドーイング、ディクテーションなど、数ある英語トレーニングの中からその人のレベルと目指すゴールに適した方法をピックアップし、学習計画を立ててくれます。

### スクールによって異なるレッスンの位置づけ



一口にパーソナルコーチ式英語スクールと言っても、指導する内容も料金設定も様々です。コンサルティングに力を入れているスクールでは、初期費用としてコンサルティング費が20万近くかかるかわりに、レッスンはオンラインかグループレッスンで月々の会費は10万弱と安め。

レッスンを多く設定しているスクールでは、会費は高い傾向にありますが、2コマ計90分のレッスンを週に2回として、スクールに通う手間と時間を省くところもあります。いずれにしても2カ月間は英語漬け、という覚悟が必要になるでしょう。

### 目標意識をしっかりと持つことが大事

パーソナルコーチ式英語スクールは、日々学習時間を作り、コーチがたてた学習スケジュールや宿題をいかにきっちりこなすかが成否を分けます。そのためにも、「どうして

も達成しなければいけない」という強い動機が不可欠です。高い授業料を生きたものにするためにも、「なぜ英語を学ぶのか」をしっかりと認識しましょう。

まとめ

- ・トレーナーがマンツーマンで英語学習法を指導し、進捗を管理
- ・期間は2カ月か3カ月で、30～50万と設定されているコースが多い
- ・目標が明確な人向け。スパルタ覚悟で、目標に向けて努力を

### 英語学習法①

#### リピーティングで英語らしいスピーキングを身につける！

スピーキング力をつける練習方法のひとつがリピーティングです。やり方は簡単。お手本となる音声を1文聞いたら一時停止し、同じように繰り返すというもの。

実際に声に出すことで、お手本の音声と自分の発音やイントネーションの違いを自覚することでしょう。そこを近づけていくのが狙いです。また、日々リピーティングをすることで、発音がよくなるだけでなく、

英語のフレーズが定着していきます。口からスラスラ出てくるという状態を作るのです。



## オンライン英会話

海外の講師とオンラインで  
つながことで毎日の受講を可能にする  
低価格レッスンを実現

### 百数十円から受講可能

オンライン英会話とは、Skypeなど無料のオンライン通話サービスを使って、パソコンやタブレット、スマートフォンで英会話レッスンを受けることができるサービスのことで、従来の英会話スクールのように教室に通うことなく、自宅など好きな場所でレッスンを受けられること、また、世界中の講師からレッスンを受けられることが特徴です。

レッスン時間は15分から45分とスクールによってまちまちですが、25分としているところが多数。毎日授業を受けることを前提に、1日何レッスン受けるかで授業料を設定しているスクールがほとんどです。授業数が多い方が月会費は高くなりますが、1レッスンあたりの単価は下がり、安いところではマンツーマンでも1レッスン百数十円という値段で受けられます。

### 教え方が上手な人気講師のレッスンを予約

オンライン英会話で大切なことは、授業数をできるだけ多くとること。「質も大事ですが、英会話は基本的にはスピーキング量に左右されるので、量が多いことは非常に重要」といいます。毎日最低25分1コマ、出来れば3コ

### スクール選びは、使い勝手を重視

あまたあるオンライン英会話スクール。どのように選べば良いのでしょうか。英語学習の達人である斉藤さんがおすすめするのは大手。先生の数が多く、かつ管理画面も使いやすいからです。「英語上達のためには毎日レッスンを受けることが欠かせない」と斉藤さん。予約がしやすい、先生を選びやすい、というのはスクール選びにおいて重要なポイントです。

講師がネイティブスピーカーかどうかでレッスン料が大きく違うスクールがありますが、ネイティブスピーカーだから教え方が上手とは限りません。仮に2倍の価格差があったとしても、先生の力に2倍差があるわけではないので、まずは質より量を選びましょう。



マやるのが望ましいとのこと。

そして、教え方が上手な人気の先生を選ぶことも大事なのだとか。相性のあう先生を何人か見つけてローテーションを組むのも有効です。

### ONLINE ENGLISH CLASS

#### まとめ

- ・毎日、英会話レッスンを行うのが英語上達の秘訣
- ・月6,000円程度で25分のレッスンを毎日受講
- ・一部ライティングやTOEIC対策講座もあるが、スピーキング力強化に向いている

#### 英語学習法②

##### スピーキングの練習・上級編！ シャドーイング

リピーティングで自信をつけたら挑戦したいのが、英語音声から少し遅れて真似するシャドーイングです。影のように見本の音声についていきます。

ポイントは自分のレベルにあった教材を選ぶこと。初めは1分以内の短いものをチョイス。速すぎて何を言っているかわからなければ、ゆっくりしたベースのものに変えてください。また、シャドーイングを

する前に何度も音読をして、教材に慣れることも初心者には必要なステップです。



## セブ島語学留学

海外留学を  
身近なものに変えた  
フィリピン・セブ島留学

### 日系企業運営のスクールで安心の留学生活

英語習得で大切なのは、英語をシャワーのように浴びる環境に身を置くこと。それには海外留学が一番です。とはいえ、社会人になってから欧米で数週間から数カ月の留学をするのは容易ではありません。

そんな中、手軽に留学できると人気を集めているのがフィリピン、特にセブ島での英語留学です。期間は最短で

1週間。夏休みを利用した留学も可能です。

物価が安いために留学費用を抑えられることや、学校と宿泊施設がセットになっているので手間も費用もかからないことも人気の理由です。1週間の留学で1人部屋の場合、授業料と宿泊(3食付き)で10万円程度。安く航空チケットを入手できれば15万円ほどで留学が可能です。

### 短期留学は利便性を重視

セブ島の玄関口であるマクタン・セブ国際空港は橋でつながった隣の島、マクタン島にあります。1週間程度の超短期留学の場合は、マクタン島にある学校を候補にいてみては。セブ市内に比べてレストランやお店の数は少なく利便性は劣りますが、空港アクセスがよく、静かな環境の中で集中して勉強できるでしょう。

### 留学という環境だからこそできる英語学習を

セブ島という環境を十分に活かすことが、英語力を伸ばすことにもつながります。まず、レッスンはとにかくスピーキングに特化しましょう。留学する人の多くが、欧米の標準的な語学学校の倍、1日6～8コマの授業を受けています。グループレッスンもありますが、セブ島留

学の最大の特徴であるマンツーマンレッスンを多く取り入れることをおすすめします。

また、全くゼロの英語力で臨むよりは、英検3級～準2級程度の力をつけた状態で留学すると、短期間でもより効果を実感できるでしょう。



#### まとめ

- ・1日8コマのマンツーマンレッスンで、集中して英語力をあげる
- ・授業料が安く、宿泊費込みで1週間10万円程度
- ・事前に語彙力や文法力をつけることが、留学を充実したものに

#### 英語学習法③

##### ディクテーションで弱点を発見

英語上級者が「これを取り入れたことで英語力が大きくアップした」と絶賛する練習法が、ディクテーション。1文ずつ音声聞いて書き取るというものです。初めは1回で聞き取ることは難しいので、5回、6回と繰り返し聞きましょう。

聞き取れない単語があったとしても、文全体の意味がわかれば抜けた単語を推測することができます。こうした推測を支えるのが、語彙力

や文法の知識です。文法や熟語にまで突っ込んで理解できていたのかどうか確かめましょう。





## 一般社団法人等に関する 税制改正



宮崎勝也

みやざきかつや

池袋事務所  
税理士

平成30年度税制改正により、  
一般社団法人及び一般財団法人に対する相続税が  
見直しされることになりました。

### 特定的一般社団法人等に関する 相続税の見直し

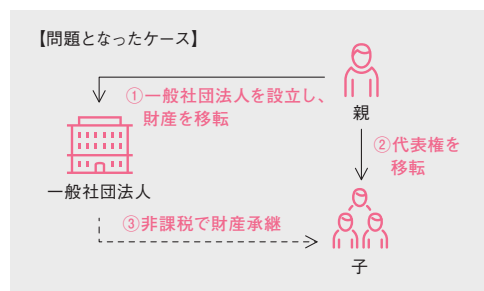
一般社団法人等には株式会社のような出資持分が存在しません。そのため、個人の財産を一般社団法人等に移転することにより相続税を回避するという事案が問題視されてきました。そのような相続回避の防止策として、今回新たに一定の要件を満たす一般社団法人等を個人とみなして相続税を課税することとなりました。

#### 改正内容

特定一般社団法人等の同族役員(理事に限る)であった者(相続開始前5年以内に役員を退任した者を含む)が死亡した場合には、その特定一般社団法人等の純資産額を同族役員の人数(被相続人を含む)で等分した金額を被相続人から遺贈により取得したものとみなして、特定一般社団法人等に対して相続税が課税されます(個人から法人への贈与の際に既に課税された贈与税等は相続税から控除されます)。

#### 【特定一般社団法人等】

①相続開始直前において、同族役員が役員の過



半数を占めていること

②相続開始前5年以内において、同族役員が役員の過半数を占めていた期間の合計が3年以上であること

上記①②のいずれかを満たす一般社団法人及び一般財団法人(公益社団法人・公益財団法人及び非営利型法人等を除きます)をいいます。

#### 【同族役員】

一般社団法人等の理事のうち下記の者をいいます。

- ①被相続人
- ②被相続人の配偶者
- ③3親等内の親族
- ④被相続人と特殊の関係のある者(被相続人が役員となっている会社の従業員等)

#### 【適用時期】

平成30年4月1日以後の一般社団法人等の役員の死亡について適用されます。なお、すでに設立されている一般社団法人等については、平成33年4月1日以後の相続について適用されます。また、平成30年3月31日以前の期間は特定一般社団法人等の定義の「相続開始前5年以内において、同族役員が役員の過半数を占めていた期間の合計が3年以上であること」に該当しないものとされます。

#### 【留意点】

現時点で特定一般社団法人等に該当する法人の同族理事である者については、どの程度が相続財産に該当するか注意が必要です。

また、相続財産となる金額は、純資産価額を同族役員の数で等分した金額となるため、相続開始直前に同族役員を増員することによって課税割合を下げる方法等が考えられますが、今後さらなる改正が予想されます。

#### 英語にまつわる エピソード

通っていた高校は普通科と英語科がありました。そこで何を思ったか英語科に進学しました。当時の私は、勉強0.5・遊び9.5の割合で生活していましたので、勉強についていけないわけもなく…あの時も少し真面目に英語の勉強に取り組んでいればまた違う仕事をしていたのかもしれない。

### 相続対策について

私は、都内近郊にて不動産賃貸業を行っている3代目地主です。不動産の多くは祖父所有のものです。祖父の実子は父を含め3名ですが、5年前祖父と養子縁組を行った私(40歳)を含めて法定相続人は4名です。不動産の管理は法人を設立し、私が社長として行っています。今回、相続対策として、祖父が多額の借入をして、賃貸不動産を取得し、全体の財産評価額を減少させ相続税額を減少させる案を、取引金融機関から提案受けています。積極的に対策を行うべきか悩んでいます。アドバイスをお願いします。

Q

ぎもん・しつもん  
お答えします

## 税金 Q&A

A

答が悩ましいご相談です。将来の相続税負担を減少させたいという要望は当然のことではありますが、取得不動産の賃貸リスクや多額の借入金の返済リスクなどを総合的に考慮して、自己の判断によって行ってください。

一般的に、賃貸不動産取得は、土地は貸家建付地評価、貸家は貸家評価となり、さらには一定の賃貸事業用宅地は、一定面積まで小規模宅地等の特例で100分の50とできる規定があり、時価より相続税評価額が低いといわれています。

評価通達1において、財産の価額は時価によるものとし、時価とは(中略)評価通達の定めによって評価した価額による旨の定めがあり、通常は、上記土地に付されている路線価や建物の固定資産評価額に基づくもので申告します。

しかしながら、評価通達6において、評価通達の定めによって評価することが「著しく不相当」と認められる財産の価額は、国税庁長官の指示を受けて評価する旨の定めがあります。

「著しく不相当」という表現は、抽象的なものであり当局の恣意性が感じられ、節税や租税回避といった主観的要素は該当しないから、租税法律主義に反しているという意見もありますが、現状においては有効な規定と解されています。

相談者の事例に似たケースとして、平成29年5月23日判決の国税不服審判所の公表裁判事例があります。ご紹介しますので、判断の参考としてください。

事例は、納税者が不動産取得前に、取引金融機関から相続税の試算及び相続財産の圧縮効果についての説明を受けていた。貸出稟議書に「相続対策のための不動産購入のため」との文言があり、税負担軽減のための資金調達の認識があった。結果として、時価(鑑定評価額)と申告額(評価額)の割合が30%以下であった(財産圧縮割合が70%以上)などの理由から、税務署長が当初申告に対して、相続税の更正処分等を行い、審判所の審査においても税務署長の決定が適法とされています。専門家とのご相談をおすすめします。



税金 Q&A では皆さんの税金への疑問にお答えいたします。  
税務に関する質問を [scope@ht-tax.or.jp](mailto:scope@ht-tax.or.jp) までお寄せください。

#### 英語にまつわる エピソード

中学時代、社会科の教師から英語を教わり、アクセント没落地帯の福島県で生まれ育ってか、英語は苦手です。方言は得意なのですが(小林)

# 労務の未来

— 人は企業のプラットフォーム —

〔 HR室 田中宏二 〕

働き方改革に対応する企業経営を推進することが  
より有能な人材を集めることにつながる

働き方改革に対応していくためには、経営者と従業員が、ともに働き方改革に関連する法律の趣旨を良く理解し、その目的を実現していく必要があります。

働き方改革の目的とは、「労働生産性を向上」し、「従業員の福祉を向上」させ、「企業の成長と経済社会を発展させる」こととされていますが、どちらか一方の主張だけでは実現不可能です。目的実現のためには経営者の心、従業員の心を大切に、労使が協力して相手を思いやる心のこもった労務管理を行うことが重要といえます。

働き方改革実行計画として、9つのテーマが挙げられています。

- 1 同一労働同一賃金
- 2 長時間労働の禁止
- 3 高齢者の就業確保
- 4 女性・若者が活躍しやすい環境整備
- 5 病気の治療、子育て・介護等と仕事の両立
- 6 外国人材の受け入れ
- 7 賃金引き上げと労働生産性の向上
- 8 雇用吸収力の高い産業への転職・再就職支援
- 9 副業・兼業など柔軟な働き方の環境整備

9つのテーマのうち、長時間労働からの転換を図ることがコンプライアンスとなり、また、ヒューマンリソースの

観点では、一人ひとりの従業員が職務に対してモチベーションを高く持ち（同一労働同一賃金、キャリアプランの構築）、仕事と生活の調和を大切に（ワークライフ・バランス）、組織的に目的を共有できるような人事制度を導入・運用することによって、従業員が安心して働ける職場環境を提供できることとなります。

## コンプライアンスの主な内容

### 1. 長時間労働の是正

（時間外労働の上限規制（罰則付き））

長時間労働を許さない取り組みを強化する（労働時間の適正把握を徹底し、違法な長時間労働を行う企業に全社的に指導を行い、是正指導段階で企業名を公表すると同時に、時間外協定届未締結事業場に対する監督指導の徹底）。

### 2. 同一労働同一賃金の推進

（関連法案：パートタイム労働法、労働契約法、労働者派遣法）

正規か非正規かという雇用形態にかかわらず均等・均衡待遇を確保し、同一労働同一賃金の実現に向けて策定するもの。いわゆる正規雇用労働者と非正規雇用労働者の間の不合理な待遇差の解消の実現を目指すもの。

### 3. 改正労働基準法の対応、それに伴う就業規則等規程整備

年次有給休暇の使用者時季指定の義務化、高度プロフェッショナル制度創設、勤務間インターバル制度等。



英語にまつわる  
エピソード

学校を卒業してからは、国外旅行に行く機会もほとんどなく、また仕事で英語を使うこともないので英語を勉強していませんでしたが、2年後の東京オリンピックで、外国人に道を問かれた時に答えられたらいいなと思います。



国際税務

## 国境を越えた役務の提供に係る 消費税の課税関係について



尾崎 匡克

おぎただかつ

法人国際部

平成27年10月1日以降に、国境を越えて  
インターネット等（以下、「電気通信回線」）を介して行われるサービス（以下、「役務の提供」）について、  
役務の提供を受ける国内事業者に納税義務が課される場合があります。

平

成27年度税制改正で、電気通信回線を介して行われる役務の提供（以下、「電気通信利用役務の提供」）の内外判定基準が見直されました。平成27年度税制改正までは、国外事業者から受ける電気通信利用役務の提供は国内取引に該当せず、消費税の課税の対象とはなっていないませんでした。

しかし、内外判定基準の見直しにより、国外事業者が行う電気通信利用役務の提供のうち一部のものについては、役務の提供を受ける事業者の住所等（住所若しくは「居所」又は「本店若しくは「主たる事務所」の「所在地」）が国内にある場合には、国内取引に該当し、消費税の課税の対象となります。

### 国外事業者が行う電気通信利用役務の提供について

国外事業者が行う電気通信利用役務の提供は、①「事業者向け電気通信利用役務の提供」と、②それ以外に区分されます。①事業者向け電気通信利用役務の提供については、国外事業者から役務の提供を受けた国内事業者に消費税及び地方消費税の申告・納税義務が課されます。また、当該役務の提供については、国内事業者の仕入税額控除の対象となります。

①「事業者向け電気通信利用役務の提供」について  
国外事業者が行う電気通信利用役務の提供のうち、当該電気通信利用役務の提供に係る役務の性質又は当該役務の提供に係る取引条件等から当該役務の提供を受ける者が通常事業者に限られるものをいいます。（消費税法第二条一項八の四）。  
具体的には、インターネット上の広告配信サービス

スや、アプリやソフトウェア等をインターネット上で販売する場所を提供するサービスなどです。これらのサービスは、消費者による利用（ネット上の広告の掲載、ネット上でアプリ等を販売する環境の利用）が基本的なものです。

②「事業者向け電気通信利用役務の提供」以外の国外事業者が行う電気通信利用役務の提供について  
①以外の国外事業者が行う電気通信利用役務の提供は、その役務の提供を行った事業者が消費税の申告・納税を行います。

また、国外事業者から受けた①以外の電気通信利用役務の提供については、当分の間、当該役務の提供に係る仕入税額控除を制限されることとなりました（改正法附則38条一項本文）。ただし、国税庁長官の登録を受けた「登録国外事業者」からの①以外の電気通信利用役務の提供については、仕入税額控除が可能となります。

### 「事業者向け電気通信利用役務の提供」に関する経過措置

「事業者向け電気通信利用役務の提供」を受けた場合であっても次のいずれかに該当する場合には、「事業者向け電気通信利用役務の提供」について申告等に含める必要はありません。

・一般課税で、かつ、  
課税売上割合が95%以上の課税期間・簡易課税制度が適用される課税期間  
また、「事業者向け電気通信利用役務の提供」がなかったものとされますので、当該役務の提供に係る仕入税額控除を行うこともできません。

詳しくは法人国際部までお問い合わせください。TEL:03-5323-3537 mail:tp@ht-tax.or.jp

英語にまつわる  
エピソード

大学で英語を専攻していて、卒業式の時に、学部長に「英語は単なる道具であり、重要なのは英語を使って何を伝えるか」というようなことを言われました。国際部で働いていると、頻繁に英語を使うので、会計上、税務上、有用な情報や有意義な話を英語で伝えられているか日々考えてしまいます。



もう悩まない  
事業継承  
M&A  
徹底解説  
Business Succession

## 買収後の経営統合(PMI)について②

辻・本郷 ビジネスコンサルティング株式会社 代表取締役 社長 荒井洋一

今回はM&A成立後の統合プロセスを意味するPMIについて具体的な進め方について解説致します。

### ①何を残して何を変えるのかの見極め

本コーナーでは事業承継型のM&A(≒株式譲渡)を想定しているので、株式譲渡後は親会社・子会社の関係となります。所謂合併とは異なり、変える領域は多岐には渡りませんが、親会社が上場企業であった場合に四半期の連結会計を導入する必要がある等バックオフィス部門を始めとして業務の進め方を変更する必要があります。

完全に統合する必要があると考えられる分野については、親会社のやり方に合わせる、あるべき業務プロセスを新たに構築する、等大きな枠組での方向性を定めて合意形成をしていく必要があります。

特に変えていくことが多い分野は営業面、IT面、人事面となります。前回もご説明しましたが、人事の面は従業員のモチベーションの維持に不可欠なものとなりますし、IT面は効率化が大きく図れる分野となりますので十分に検討する必要があります。

### ②PMI推進体制の構築

一般的にはPMI全体の推進・進

捗の管理を行う事務局を設置します。M&Aに長けている企業は自社で行いますが、初めてM&Aを行った企業やまだ慣れていない企業は弊社等のPMIコンサルティングを行っている専門会社の助言を基に検討する分野ごとにチームを立ち上げ、メンバー選定を行います。

事務局はPMIにおける極めて重要な役割を担います。具体的にはどのように子会社メンバーにM&Aの事実を伝えていくのか、PMI計画の立案、推進メンバー選定、両社の実務面でのやり取りの調整役等です。

ここで弊社が買収後のPMIでいつも助言をしていることは、各分野で社内的にも優秀だと言われている従業員をPMIの事務局や各分野のメンバーに選定することです。これは本買収が親会社にとって重要な役割を担っていると社内にアピールすることができます。また、M&A開示後は子会社のキーマンを早い段階でPMIの検討メンバーに組み入れることで迅速な推進が期待できます。

### ③管理体制の構築

①でも述べましたように事業承継型M&Aの大半を占めるのが株式譲渡であり、その際に子会社をどの程度管理

していくのかが大きな論点となります。

管理の範疇について主に三段階に分けられますが、一番緩やかな管理が経営面の管理です。これは、事業運営は子会社の経営陣に一任し、全社の売上高や利益、戦略等を管理します。

中程度の管理は事業レベルでの管理です。この場合は例えば地域戦略の管理等事業面に踏み込んで個別の戦略を管理する場合で事業運営に対して一定程度踏み込んでいきます。

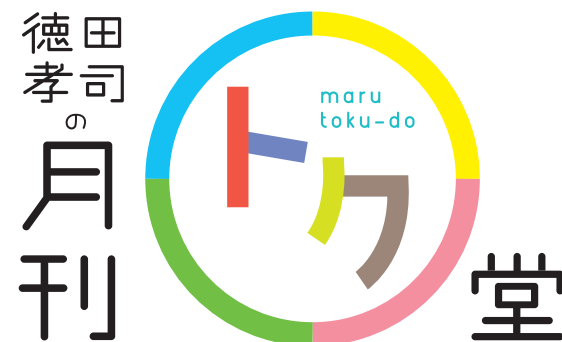
最後に一番親会社が入り込む場合が業務プロセスの管理を行う場合です。この場合は親会社における事業管理と同等レベルまで子会社に対しても踏み込んでいきます。

いずれの場合でも重要なことは過不足ない人員配置や規定の作成を迅速に行えるかです。

M&Aの実行プロセスはある程度「型」がありますが、PMIは様々なやり方があり、難しさとなっています。他社を買収することを検討している企業様には早い段階で経験豊富なPMIコンサルティング会社への業務の依頼をすることで早い段階でのシナジー効果の実現へと繋がると思います。

### 英語にまつわるエピソード

学生時代から感覚がわかりにくかった英語の冠詞や前置詞の使い方をしっかり理解できるようになったのがマーク・ピーターセンの『日本人の英語』を読んだからでした。その思い出の『日本人の英語』が最近書店に行った際に新書の特集コーナーに平積みされていて、いつの時代もいい本は読み継がれていくのだなと実感しました。



Vol.22

THEME

## 生命保険の信託で「できる」こと ～保険金に「想い」を～

### 1. 保険金の受取人

生命保険金の受取人は、通常は奥様やお子様などの親族(原則は配偶者と2親等以内)になります。それ以外の人は、どんなにお世話になった方といえども保険受取人として指定することはできません。

### 2. 保険に「想い」を信託

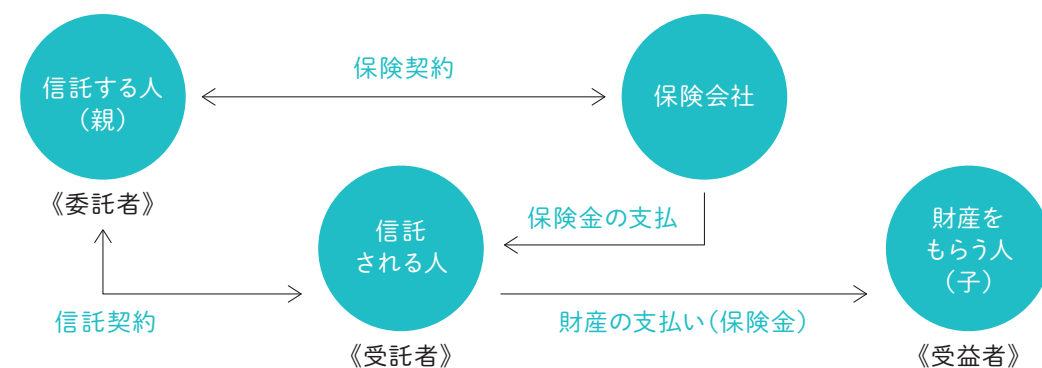
上記のように、保険受取人は限定されていますが、保険を信託することで、受取人を信託された人(受託者)に変更することができます。この場合、受託者が保険金を受け取り、その後、実質的な「受取人」である受益者に対し、信託契約にもとづく保険金(財産)の支払いを行うことになります(下図参照)。信託契約にどのような内容を定めるかは自由ですので、受益者の状況等に応じて、委託者の「想い」を反映したものにしておくことができます。

### 3. よく利用されるケース

お子様が未成年等で一時に多額な保険金を渡すよりも、成人するまでの間、毎年一定額を渡した方がいい場合、信託によりそれが可能となります。また、障害のあるお子様が変わって、財産の管理をお願いすることも、信託を利用することで可能です。最近、家族信託もよく利用されていますので、ご家族の中のどなたかを受託者として、進めることもできます。

### 4. 信託の際の費用

信託に際し、受託者を外部にするか、ご家族とするかにより費用も違ってきます。また、保険金の支払い方法によっても違いがありますので、信託内容と合わせ事前に確認する必要があります。



### 英語にまつわるエピソード

英語を話すことができれば、世界が広がるだろうな～、と思いながらすでに齢64。いろんな英語学習法が宣伝されていますが、続きそうもないものばかり。ゴルフでは友人がライザップで100切りを達成したようなので、やはり最後は、結果にコミットのライザップの英語?



ぶらぶら徳田理事長と行く

# ぶらトク

#027

## 涼を求めて 江戸風鈴作り体験の巻

取材協力: 有限会社篠原風鈴本舗

夏の繁忙期を除けば見学・製作体験ができます。  
詳しくはお問い合わせください。

◎東京都江戸川区南篠崎町4-22-5  
◎TEL:03-3670-2512 ◎http://edofurin.com/  
◎定休日: 日、祝日  
◎営業時間: 9:00~18:00 (12:00~13:00は昼休みのため休み)

いよいよ夏本番、蒸し暑い日が続く  
今日この頃。ここはひとつ、エアコンや  
ビールに頼らず、和のスタイルで涼をと  
ろうと、新宿HR事務所の統括部長の  
元藤さんが理事長を誘って訪れたの  
が、江戸風鈴作りを体験できる篠原風  
鈴本舗。二人が作る風鈴は、どんな音  
色を奏でるのでしょうか？

### 土台作り

さおと呼ばれる長いガラスの管を炉の中に入れて  
ガラスを巻きつけ、息を吹き入れて膨らませます。



今年に入って  
できなかった人は  
いませんよ！

えー！  
今年最初の  
できない人にな  
るかも…

江戸風鈴の特徴は、型に入れず  
一つひとつで吹いて作っていく  
こと。それぞれ音色の違う世界で  
一つだけの風鈴が生まれます。

今度は回すのを手伝っ  
てもらって再チャレンジ！

2回目で  
二人とも成功！  
土台が完成！

失敗

さおを回しながら吹  
いていくのですがガ  
ラスが垂れてしまい  
二人とも失敗。

あー  
失敗！

### 絵づけ

ガラスが冷えたら今度は絵づけ。  
ガラスの内側から描いていきます。



うまく  
描けるかな？

絵心が  
ないので  
心配

小学校の図工の授業は  
苦手だったんだよなあ

絵の具は赤・青・黄・緑・白・黒  
があります。ない色はその場  
で混ぜて作ります。水をつけ  
すぎると垂れてくるので、水は  
少なめで描くのがコツ。

### 完成

チリン  
チリン

風流だねえ

江戸風鈴  
完成！

絵づけができたら糸を通して完成。  
絵も風鈴の音もなかなか風流に仕上がりました。

ぶらトクポイント



楽しく体験できました！

奥が深くて  
繊細な世界ですね。

・ものづくり度: ★★★★★  
・和風度: ★★★★★



こういう「ものづくり」は  
普段あまりやらないので、  
とても楽しかったです。

TODAY'S PARTNER



〈今回のパートナー〉

新宿 HR 事務所  
統括部長

元藤 葉子さん

給与計算や社会保険届出業務などで企  
業の人事業務をサポートしています。

### 『英語にまつわるエピソード』

日本から出たことがないので英語はさっぱりダメだった  
私ですが少し積極的にふれてみよう、ディズニー映画を  
見ながら教材CDを聞き、マンブリング(小声でブブブツと  
復唱)を始めました。効果のほどは???ですが不思議と  
ニュース等が耳に入ってくるようになってなんだか少し楽し  
いです。継続は力なり!を信じて!!!

豆知識

### 『風鈴の歴史』



風鈴の起源は約2000年前の中国と言われて  
います。使用法も今と異なり、竹林に下げて風  
の向き、音の鳴り方で、物事の吉凶を占う道具  
として使われていたそうです。日本には仏教と  
共に伝わり、厄除けとして使われました。平安・  
鎌倉時代には、貴族が疫病神の侵入を防ぐた  
め、鉄製の風鈴を縁側に吊るしていたそうです。  
ガラス製の風鈴が始まるのは江戸時代中  
期(1720年頃)。長崎のガラス職人がガラスを見  
せ物としたことから江戸に伝わり、江戸時代末  
期(1830年頃)に江戸中に広まりました。

明治20年代にはそれまで高価だったガラス  
が安くなり、全盛期を迎えることになります。  
明治24年(1891年)刊行の「風俗画報」という  
当時の雑誌にはガラス風鈴が「一世を風靡」と  
記載されています。



## 明日から使える イメージアップ術

大切なのは  
違和感を  
抱かせない  
こと

### 第1回「色彩心理を取り入れて第一印象をグッとアップ！」

第一印象はほんの数秒で決まると言われています。しかも、一度持った印象を覆すのは難しいとも。だからこそ大切なビジネスパーソンの第一印象アップについて、イメージコンサルタントである二神弓子氏に監修いただき、明日から使える方法を3回にわたってお届けします。第1回は、**色彩心理に基づいた身につける色の選び方**です。

諸説ありますが、第一印象が決まるのは3秒から7秒とほんの一瞬のことです。つまり、声を聞くより前に外見で「この人は感じがいい」とか「あまり好きではない」と快、不快が判断されるのです。

まず、相手の体格が目に入り、そこで違和感がないかどうかを見極めます。その場にふさわしくない服装であったり、清潔感がなかったりすると気持ちがざわつき、不快感につながります。スーツをビシッと着ていても、色彩調和がとれていなかったり、その人の体に馴染んだ素材や形のものを着ていなかったりするときも、相手に違和感を与えます。自分に合う色や素材を選ぶためには、パーソナルカラーや、骨格診断によ

て自分の体のタイプを知ることが大切です。これらは第2回、第3回で説明します。

もうひとつ、第一印象に大きく影響を与えるのが色彩です。人が色からどのような影響を受けているかを心理学的に解明する色彩心理を取り入れて、第一印象をアップさせましょう。

例えば、プレゼンのときには赤や黄色を身につけると良いと言われますが、色によって効果が異なります。赤はリーダーシップや積極性、力強さを印象づけ、黄色は相手の好奇心を刺激します。そのため、自分を売り込みたい場合は、赤いネクタイを、商品に興味を持ってもらいたい場合は黄色いネクタイを選ぶと成功率がグッと上がるのです。

#### 《色の与える印象と取り入れ方》

| 色                                                                                   | イメージ                     | おすすめTPOと注意点                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------------------------------|
|  | ・リーダーシップ<br>・力強さ<br>・積極性 | ・個性が強い人がつけると、しつこく見えるので避ける                                   |
|  | ・優しさ<br>・安心感             | ・女性や高齢者、子どもを相手にする場合に適している<br>・弱いイメージを払拭したいならば別の色を           |
|  | ・気さくな印象<br>・相手との距離を近づける  | ・営業マンの色と言われ人から好かれる<br>・初対面でも会話が盛り上がる<br>・友だちの色なので、異性からはもてない |
|  | ・好奇心を刺激<br>・未来を考えさせる     | ・セミナーの講師がつけると話が2割増しに聞こえる<br>・未来を考えさせるので、不安を感じさせる恐れも         |

| 色                                                                                   | イメージ          | おすすめTPOと注意点                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------|------------------------------------------------|
|  | ・バランス<br>・公平さ | ・どっちつかずのイメージを与える<br>・グレーと組み合わせで自分の意見のない人という印象に |
|  | ・信用<br>・落ち着き  | ・国や文化、宗教を問わず好感を与える<br>・契約を交わすときやクレーム対応に適している   |
|  | ・不信任感を与える     | ・好き嫌いが分かれる色なので、初対面の人に会う日は避けて                   |
|  | ・貫禄を感じさせる     | ・ある程度の年齢で、貫禄を見せたいときに                           |



『骨格診断×パーソナルカラー 賢い服選び』絶賛発売中！  
10万人が選んだ最強メソッドついにメンズ版が完成！服はセンスでなく論理で選ぶと失敗しません。骨格診断とパーソナルカラーのメソッドで、似合う服に最短距離でたどりつく方法を教えます！

監修：二神弓子 イメージコンサルタント・骨格診断のバイオニア。  
株式会社アイシービー代表取締役社長。一般社団法人骨格診断ファッションアナリスト認定協会代表理事。



## 辻・本郷 税理士法人

〒160-0022 東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー28階  
TEL 03-5323-3301(代表) FAX 03-5323-3302

|              |                                                                                           |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 札幌事務所        | 〒060-0002 北海道札幌市中央区北二条西4-1 北海道ビル7階<br>TEL.011-272-1031 FAX.011-272-1032                   |
| 青森事務所        | 〒030-0861 青森県青森市長島2-13-1 AQUA青森スクエアビル4階<br>TEL.017-777-8581 FAX.017-721-6781              |
| 八戸事務所        | 〒031-0072 青森県八戸市城下4-25-5<br>TEL.0178-45-1131 FAX.0178-45-5160                             |
| 秋田事務所        | 〒010-0954 秋田県秋田市山王沼田町6-34<br>TEL.018-862-3019 FAX.018-862-3944                            |
| 久慈事務所        | 〒028-0064 岩手県久慈市八日町2-8 中野ビル2階<br>TEL.0194-53-1185 FAX.0194-53-1330                        |
| 盛岡事務所        | 〒020-0021 岩手県盛岡市中央通2-11-18 明治中央通ビル5階<br>TEL.019-604-6868 FAX.019-604-6866                 |
| 遠野事務所        | 〒028-0541 岩手県遠野市松崎町白岩16地割31-8<br>TEL.0198-63-1313 FAX.0198-63-1317                        |
| 一関事務所        | 〒021-0893 岩手県一関市地主町6-1<br>TEL.0191-21-1186 FAX.0191-26-1665                               |
| 仙台事務所        | 〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央3-2-1 青葉通プラザ2階<br>TEL.022-263-7741 FAX.022-263-7742                  |
| 福島事務所        | 〒960-8114 福島県福島市松浪町4-23 同仁社ビル4階<br>TEL.024-534-7789 FAX.024-534-7793                      |
| 郡山事務所        | 〒963-8002 福島県郡山市駅前1-15-6 明治安田生命郡山ビル5階<br>TEL.024-927-0881 FAX.024-927-0882                |
| 新潟事務所        | 〒950-0087 新潟県新潟市中央区東大通2-3-28 パーク新潟東大通ビル5階<br>TEL.025-255-5022 FAX.025-248-9177            |
| 上越事務所        | 〒943-0892 新潟県上越市寺町3-8-8<br>TEL.025-524-3239 FAX.025-524-3187                              |
| 水戸事務所        | 〒310-0903 茨城県水戸市堀町1163-7<br>TEL.029-252-7775 FAX.029-254-7094                             |
| 館林事務所        | 〒374-0024 群馬県館林市本町2-5-48 マルゼンビル6階<br>TEL.0276-76-2011 FAX.0276-76-2012                    |
| 深谷事務所        | 〒366-0052 埼玉県深谷市上柴町西4-17-3<br>TEL.048-571-4619 FAX.048-571-8158                           |
| 大宮事務所        | 〒330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル18階<br>TEL.048-650-5211 FAX.048-650-5212           |
| 越谷事務所        | 〒343-0808 埼玉県越谷市赤山本町2-11 ブランドール雅II 202号<br>TEL.048-960-1751 FAX.048-960-1752              |
| 川口東事務所       | 〒332-0012 埼玉県川口市本町4-1-8 川口センタービル6階<br>TEL.048-227-1260 FAX.048-227-1261                   |
| 柏事務所         | 〒277-0023 千葉県柏市中央1-1-1 ちばぎん 柏ビル4階<br>TEL.047-165-8801 FAX.047-165-8802                    |
| 松戸事務所        | 〒271-0091 千葉県松戸市本町11-5 明治安田生命松戸ビル6階<br>TEL.047-331-7781 FAX.047-331-7786                  |
| 船橋事務所        | 〒273-0005 千葉県船橋市本町4-40-23 SADOYA SOUTHERN TERRACE 6階<br>TEL.047-460-0107 FAX.047-460-0108 |
| 西新井事務所       | 〒123-0842 東京都足立区栗原3-10-19-307<br>TEL.03-3848-3767 FAX.03-3848-3791                        |
| 東京中央事務所      | 〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-2-3 丸の内仲通りビル7階<br>TEL.03-6212-5801 FAX.03-6212-5802                 |
| 東京丸の内事務所     | 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-9-1 丸の内中央ビル10階<br>TEL.03-6212-2830 FAX.050-3730-6208                |
| 芝事務所         | 〒105-0014 東京都港区芝3-5-7 カレッタ芝3階<br>TEL.03-6435-1711 FAX.03-6435-2245                        |
| 神田事務所        | 〒101-0047 東京都千代田区内神田3-20-3 小鍛冶ビル8階<br>TEL.03-5289-0818 FAX.03-5289-0819                   |
| 池袋事務所        | 〒171-0021 東京都豊島区西池袋1-7-7 東西池袋ビルディング12階<br>TEL.03-5396-7491 FAX.03-5396-7492               |
| 新宿ミライナタワー事務所 | 〒160-0022 東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー28階<br>TEL.03-5323-3301(代表) FAX.03-5323-3302           |
| 新宿アルタ事務所     | 〒160-0022 東京都新宿区新宿3-32-10 松井ビル8階<br>TEL.03-5919-2680 FAX.03-5919-2670                     |
| 新宿HR事務所      | 〒160-0022 東京都新宿区新宿3-1-1 世界堂ビル7階<br>TEL.03-5361-8060 FAX.03-5323-3533                      |
| 代々木事務所       | 〒151-0053 東京都渋谷区代々木1-36-4 全理連ビル5階<br>TEL.03-5333-1545 FAX.03-5333-1546                    |

|         |                                                                                     |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 渋谷事務所   | 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー13階<br>TEL.03-6418-6761 FAX.03-6418-6762           |
| 品川事務所   | 〒108-0074 東京都港区高輪3-26-33 京急第10ビル3階<br>TEL.03-5791-5731 FAX.03-5791-5732             |
| 吉祥寺事務所  | 〒180-0004 東京都武蔵野市吉祥寺本町1-14-5 吉祥寺本町ビル7階<br>TEL.0422-28-5515 FAX.0422-28-5516         |
| 東大和事務所  | 〒207-0031 東京都東大和市奈良橋5-775<br>TEL.042-565-1564 FAX.042-563-0189                      |
| 立川事務所   | 〒190-0012 東京都立川市曙町2-38-5 立川ビジネスセンタービル10階<br>TEL.042-548-1841 FAX.042-548-1842       |
| 町田事務所   | 〒194-0021 東京都町田市市中町1-1-16 東京建物町田ビル9階<br>TEL.042-710-6920 FAX.042-710-6921           |
| 横浜事務所   | 〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸1-11-11 NMF横浜西口ビル3階<br>TEL.045-328-1557 FAX.045-328-1558       |
| 大和事務所   | 〒242-0017 神奈川県大和市大和東3-8-16<br>TEL.046-262-8332 FAX.046-262-5650                     |
| 湘南事務所   | 〒251-0055 神奈川県藤沢市南藤沢4-3 日本生命南藤沢ビル4階<br>TEL.0466-55-0012 FAX.0466-55-0032            |
| 小田原事務所  | 〒250-0011 神奈川県小田原市栄町1-8-1 Y&Yビル6階<br>TEL.0465-40-2100 FAX.0465-40-2101              |
| 甲府事務所   | 〒400-0046 山梨県甲府市下石田2-5-9<br>TEL.055-228-5722 FAX.055-228-5723                       |
| 甲府中央事務所 | 〒400-0845 山梨県甲府市上今井町684-6<br>TEL.055-241-7522 FAX.055-241-7578                      |
| 大月事務所   | 〒401-0301 山梨県南都留郡富士河口湖町船津642-4<br>TEL.0555-72-0505 FAX.0555-72-0905                 |
| 伊東事務所   | 〒414-0002 静岡県伊東市湯川1-3-3 上條ビル5階<br>TEL.0557-37-6706 FAX.0557-37-8988                 |
| 豊橋事務所   | 〒440-0086 愛知県豊橋市下地町字長池13番地<br>TEL.0532-54-3000 FAX.0532-54-3002                     |
| 名古屋事務所  | 〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄4-2-29 名古屋広小路プレイス5階<br>TEL.052-269-0712 FAX.052-269-0713        |
| 四日市事務所  | 〒510-0822 三重県四日市市芝田1-3-23<br>TEL.059-352-7622 FAX.059-351-2988                      |
| 京都事務所   | 〒600-8009 京都府京都市下京区四条通室町東入函谷鉦町79番地 ヤサカ四条烏丸ビル6階<br>TEL.075-255-2538 FAX.075-255-2539 |
| 豊中事務所   | 〒560-0021 大阪府豊中市本町1-1-1 豊中阪急ビル6階<br>TEL.06-4865-3340 FAX.06-4865-3341               |
| 大阪事務所   | 〒541-0045 大阪府大阪市中央区道修町4-6-5 淀屋橋サウスビル6階<br>TEL.06-6227-0011 FAX.06-6227-0063         |
| 堺事務所    | 〒590-0985 大阪府堺市堺区戎島町3-22-1 南海堺駅ビル412号<br>TEL.072-224-1006 FAX.072-224-1007          |
| 神戸事務所   | 〒651-0087 兵庫県神戸市中央区御幸通6-1-10 オリックス神戸三宮ビル10階<br>TEL.078-261-0101 FAX.078-261-0120    |
| 岡山事務所   | 〒700-0815 岡山県岡山市北区野田屋町1-1-15 岡山桃太郎大通りビル7階<br>TEL.086-226-8555 FAX.086-226-8556      |
| 広島事務所   | 〒730-0051 広島県広島市中区大手町2-11-2 グランドビル大手町9階<br>TEL.082-553-8220 FAX.082-553-8221        |
| 北九州事務所  | 〒802-0003 福岡県北九州市小倉北区米町1-2-26 日幸北九州ビル4階<br>TEL.093-512-5760 FAX.093-512-5761        |
| 福岡事務所   | 〒812-0012 福岡県福岡市博多区博多駅中央街8-1 JRJP博多ビル8階<br>TEL.092-477-2380 FAX.092-477-2381        |
| 大分事務所   | 〒870-0035 大分県大分市中央町1-1-3 朝日生命大分ビル4階<br>TEL.097-532-2748 FAX.097-538-7006            |
| 延岡事務所   | 〒882-0823 宮崎県延岡市中町1-2-8 和光中町ビル(旧第一生命ビル)<br>TEL.0982-22-3570 FAX.0982-31-2789        |
| 沖縄事務所   | 〒900-0029 沖縄県那覇市旭町1-9 カフーナ旭橋B街区ビル1階<br>TEL.098-941-3230 FAX.098-941-3231            |