

長野県松本市中上 9-9

TEL : 0263-33-2223 FAX : 0263-33-2396

長野県長野市栗田 292 番地

TEL : 026-291-4153 FAX:026-291-4163

HP : <http://www.narusako.co.jp>

三国一の経営を  
日本の農産物のブランド化  
知らないで損！新しい資産運用制度「NISA」が始まります  
売上にはやっぱり選択と集中が大事!?  
パートの年収、年末に向けてご注意ください

## 三国一の経営を

世界一の花嫁という意味で「三国一の花嫁」とよく言います。この三国とは、中国、インド、日本でした。昔の日本人の感覚では、これら3つの国が世界中という感覚だったのです。歴史的にみても、経済統計によると、農業中心の社会では世界経済の半分以上が中国・インドの二カ国で占められており、イギリスの産業革命から半世紀が経過した1820年でも、この2ヶ国で50%弱の世界GDPシェアをもっていたのだそうです。2カ国のGDP世界シェアが下がったのは、19世紀20世紀のわずかな期間で、この間に2つの国の合計シェアは日本のGDPにまで、しぼんでしまいました。現在は、また元の50%シェアに復活するようどんどん経済成長しているともいえます。日本はアメリカやヨーロッパのみならず中国インドの市場で経済的に成功することが財政再建の鍵となるでしょうし、企業や非営利組織も、世界でいかに中国・インド以上に関わっていくかが重要になります。

しかし、日本の国や組織のトレンドで心配なことは、リスクをとって外の世界にどんどん学んでいくという姿勢が少ないことです。ハーバード大学などのビジネススクールでも日本人は減り中国人や韓国人が圧倒的に増えています。日本人の海外留学生も減り続け、海外で働きたくないという新入社員の割合は増え続けています。サッカーの世界を見ても、過去10年で世界ランキングを上げている国の特徴は海外のクラブで国際経験をたくさん積んでいる選手が多いことです。このままでは、日本の財政も国力も構成員である我々経営組織体も衰退の一途に向かいかねません。

私たちの組織は習慣という引力によって秩序が形成され安定した日々の生産活動を行うことができます。しかし、過去から慣れた習慣は、時に私たちが向かうべき方向に進む足をひっぱることもします。2020年オリンピックの開催が決まり、世界の目が日本に向くチャンスです。今こそ、長野県が生んだ偉大な経営者、セブンイレブン鈴木会長の名言「成功体験を忘れよう」を再度認識し、向かうべき方向を決め自分と自社が何を学び、何をコミュニケーションすべきなのかよく考え、どんな経営環境の変化にも対応できる三国一の経営体を目指していきたいものだと、つくづく感じました。

成迫 升敏

## 日本の農産物のブランド化

戦後の日本は、量的拡大によって経済復興を成し遂げ豊かな生活を築いてきました。製造業が大量生産から多品種少量生産へ移行してきたように、これからは量的価値から質的価値の追究への転換が必要でしょう。高品質の製品・サービスを提供することによる「高い付加価値」を目指すことが求められます。少子高齢化、人口減社会が進む今が、質的向上を基軸に据える転換期です。高付加価値が求められるのは農産物においても同様でしょう。最近では高級農産物の需要が海外でも高まっています。りんごの「ふじ」は国際的な標準価格の数倍の値段で、高級果実として欧米やアジア諸国に相当量輸出されています。お米も台湾や中国に輸出し売上を伸ばしています。長野県の名産品であるぶどうは、これまでの「皮をむかないと食べられない」「種を飲み込めない人は食べづらい」というイメージからか、種が無く皮ごと食べられる品種が登場しています。「ナガノパープル」「シャインマスカット」という品種は昨年まで一房1,000円もするほど高級でした。糖度が高く巨峰並みの大きさで食べ応えもありとてもおいしいぶどうです。今年は供給が増加した影響か700円前後になりましたが、まだまだ高付加価値農産物といえるでしょう。フランスの高級ワインなどは安物のワインとは比べようがないくらいの値段がします。たいへんな手間をかけてつくりもしますが、そのブランド化を図ることで付加価値を高めていった良い例だといえます。安全で高品質の農産物をつくる。そのような日本の農産物をブランド化し豊かになった国々の人々へ売り込むことができれば日本の農業の未来も見えるのではないかと思います。

統括部長 高木 幹夫

## 知らないと損！新しい資産運用制度「NISA」が始まります

いよいよ10月1日から「NISA（ニーサ）〔＝少額投資非課税制度〕」の口座開設の受付がスタートします。これは「株や投資信託などの運用益や配当金を一定額非課税にする制度」で、株式等を中・長期間保有して、配当や売却益を目的とした投資に向いている制度です。平成26年から株式等の売却益に対する税額は10.147%→20.315%になるので、どのようなメリットがあるか見ていきましょう。

### 【NISAの概要】

1	制度の利用制限	原則一人一口座で、20歳以上の居住者等が利用できます。
2	非課税の対象	上場株式等・公募株式投信の配当・譲渡益
3	非課税投資額	毎年、新規投資額で100万円を上限（5年総額、最大500万円）
4	非課税期間	最長5年間（ただし、新たな非課税枠に移行可）
5	途中売却	自由（ただし、売却部分の枠は再利用不可）

この制度のメリットは、例えば「30万円で購入した株式を130万円で売却、売却益100万円に対する税額約20万円が非課税になる」「毎月配当される投資信託の運用益が非課税になる」などです。5年間保有し続けた後は、通常の課税口座か、新たな非課税口座に移行させることになります。ただし平成26年以降の新規投資が対象で、現状の一般・特定口座から移行することはできません。また、NISA口座では、配当金や譲渡益があっても課税されない一方、譲渡損失があっても他の課税口座の取引と損益通算はできません。

### ＜非課税枠のイメージ＞

（単位：万円）

口座開設	H26	H27	H28	H29	H30	H31	H32	H33	H34	H35	H36	H37	H38	H39
H26	100													
H27		100												
H28			100											
H29				100										
H30					100									
H31						100								
H32							100							
H33								100						
H34									100					
H35										100				

・5年経過後、保有株式等は100万円を上限に新たな非課税枠に移すことも可能  
・株式等の取得価格は繰り越されず、移行するときの時価が取得価格となる

ある時点の非課税投資枠は5年総額で最大500万円

金融機関の変更は4年毎に可能

### 口座開設の注意点と目的に応じた商品を選びましょう

口座開設した金融機関は4年間固定されるため、自分に合った商品を取り扱うところを選びましょう。証券会社では上場株式、ETF（上場投資信託）、リート（不動産投資信託）や公募株式投資信託等を、銀行では公募株式投資信託等を購入・利用できます。また、手数料割引や現金キャッシュバックなど、特典も様々です。

- ①初めて投資をする、又は相談しながらリスクの少ないものを選びたい  
→担当者と窓口で相談できる銀行や、対面型の証券会社で開設し、投資信託や積立サービスを選ぶ
- ②リスクをとって大幅な値上がり期待できるものに投資したい  
→株式を取り扱う証券会社に口座を開設し、成長企業の株式や投信・海外株式などを選ぶ
- ③預金中心の資産構成（ポートフォリオ）を見直したい  
→国内や海外株式、その投資信託又は不動産投信（REIT）などに強い証券会社

他にも、「夫婦で別の金融機関を選び商品の選択肢を広げる」「相続対策の一つとして子や孫に現金贈与して投信や株を長期保有させる」なども考えられます。

今後この制度を利用して、株式等の市場に多額の資金が流入し、市場が大きく動くといわれていますので、資産運用やポートフォリオを見直すチャンスとしてください。尚、元本保証ではないので、リスクを考慮した上で投資することをお勧めします。

## 売上にはやっぱり選択と集中が大事!?

最近、多くの企業様から売上の減少や伸び悩み、今後の展開について支援のご依頼を受けます。

今後消費税が増税されるのに伴い、直前の駆け込み需要はあるものの、増税後はその反動で個人消費や企業投資が大きく落ち込むことが想定されます。(図1参照)

さらに今後も消耗戦が続くことが想定される状況下で中小企業にとってはどのような売上対策をするべきでしょうか？

[図1] 消費税増税後の予測指標	ベースラインからの乖離 (累積効果)				前年比ベースの影響			
	年度	2013	2014	2015	2016	2014	2015	2016
個人消費への影響		0.79	▲1.87	▲1.86	▲2.36	▲2.65	0.11	▲0.50
物価上昇要因		0.00	▲1.08	▲1.86	▲2.36	▲1.08	▲0.78	▲0.50
駆け込み要因		0.79	▲0.79	0.00	0.00	▲1.57	0.79	0.00
内耐久財		0.35	▲0.35	0.00	0.00	▲0.71	0.35	0.00

出展：みずほ総合研究所 経済調査資料より抜粋前年比で換算すると2.65%は落ち込むと予測。

### 細分化して自社がシェア No.1 になれるものを

中小企業こそ売上対策として競争に勝つための戦略を掲げていなければなりません。競争に勝つためにはまずは自社ができること、得意とすること、つまり強みを見出して限られた中でも No. 1 になることを目指していきましょう。「選択と集中」をすることが、経営資源の限られる中小企業においては大変重要なポイントです。特に「選択する」ということは逆を返すと「捨てる」ということにも言い換えられます。売上対策としては自社の立ち位置を見定めて、そこで商品・市場(商圏・顧客)において自社がシェア No. 1 になれるものに「集中する」ことが重要になります。中小企業におけるシェア No. 1 は細分化された局地的な部分での No. 1 を目指すべきです。

### 小さな市場でも実績は上がる

県内の会社でも細分化された局地的な場面での No.1 集中を実践されている企業が数多くありますが、なかでも(株)伊那食品工業はその代表ではないでしょうか？(株)伊那食品工業において自社の強みは「寒天」であり、寒天市場に集中することで非常に高いシェアを誇っています。寒天市場自体は既に衰退産業であったにも関わらず、自社の経営資源を「寒天」の「固める」という機能と寒天の「溶ける」という機能に注目し、用途転換をはかって他社が真似をできないことに一点集中しており、その研究開発に経営資源を集中させています。一つの例ではありますが、優良な中小企業は検証していくとすべて狭い範囲、小さな市場で「選択と集中」することで確かな業績をあげています。

限られた範囲でも No. 1 になれば、売上は伸ばしていけます。なぜなら、限られた狭い範囲でも No. 1 になれば、多くのメリットが生まれるからです。

売上が伸び悩んでいる、減少しているのはどこに原因があるのかを自社の商品・市場の強みを見直されてみてはいかがでしょうか？自社の戦略や方向性を整理したいという経営者の方は是非弊社担当者までお気軽にご相談ください。



# No.1

になることのメリット

- 限られた狭い範囲でも  
代名詞的な効果が見込める
- No. 1 は主導権を  
握りやすく利益をとりやすい



年末になるとお客様より、「パート社員の方から、『夫の扶養から外れてしまうのでこれ以上働けません』と言われて困っている」という相談をよくお受けします。パート社員の場合、年収により配偶者の扶養から外れるなどの理由から、年収を一定の金額以下に抑えたいという希望が出されることがあります。パートの年収とその影響は次のようになっています。

## 1.税金の負担ハードルは「年収 103 万円」

本人の税金は年収 100 万円超で住民税が、103 万円超で所得税の負担が発生し始めます。本人の税金負担以外にも 103 万円以下であれば税務上の扶養となって、配偶者の税金計算の際に「配偶者控除」を利用でき配偶者の税金を軽減することが可能です、103 万円を超えても 141 万円未満であれば「配偶者控除」よりも控除金額が年収に応じて徐々に減少するものの「配偶者特別控除」が利用できます。これらのことから、自身にも税金の影響が少なく、配偶者の税金が有利となるため「年収 103 万円以下」というハードルが発生します。

## 2.社会保険（健康保険と年金）の負担ハードルは「年収 130 万円」

年収が 130 万円未満の場合、健康保険は配偶者の扶養となり、国民年金も第 3 号被保険者となるため、健康保険、年金いずれも本人負担が発生しません。（配偶者が国民健康保険、国民年金の場合を除く。）ただし、この金額の判定には、1.の税金判定の際には影響しない「非課税通勤手当」を加算して判定となりますのでご注意ください。

年収 130 万円以上となると自分で国民健康保険と国民年金の負担をすることとなり、負担額が一挙に増額となります（下表参照）。一般的に年間約 160 万円以上稼がないと、収入の増額よりも負担額が大きくなるという状態になります。この 130 万円の判定は支給した実績ではなく、本来は年間の見込み金額で判定するのですが、配偶者が加入している健康保険組合によっては独自の規定で支給実績で判断するところもあるようです。支給金額の管理には注意が必要です。

また、年収が 130 万円未満であっても、勤務時間が正社員の 3/4 以上になるとご本人が勤務する会社の社会保険の加入対象となり自身で健康保険、厚生年金の支払い義務が発生するため、こちらもご確認ください。

## 3.家族手当の支給停止にもご注意を

忘れがちなのがご主人が勤務先から支給されている可能性がある家族手当です。配偶者の年収がいくらを超えると支給の対象から外れるか、あらかじめ確認が必要です。月 1 万円の支給でも対象から外れると年間 12 万円の収入減となるため大きな影響となります。

パートの方には年収を抑えたい希望があるのか、あるのであればその金額はいくらなのかをしっかりとご確認いただき、年末に向けて支給管理をしていきましょう。年間 103 万円であれば月額約 85,800 円、年間 130 万円であれば月額 108,300 円が目安です。実際には支給金額は変動すると思われるので、今年の現時点での支給累計金額と年末までの支給可能金額を毎月計算して 12 月に大幅な勤務調整がないように今から準備をしたいものです。[以上]

[表：年収による負担増加の試算]

年間収入		～98 万円	103 万円	110 万円	129 万円	130 万円
年間の負担金額	①所得税+住民税	0 円	5,000 円	15,500 円	44,200 円	10,100 円
	②国民年金	0 円	0 円	0 円	0 円	180,480 円
	③国民健康保険（概算）	0 円	0 円	0 円	0 円	55,160 円
	④配偶者の納税額増加	0 円	0 円	14,000 円	44,000 円	54,000 円
パート収入に対する負担の発生額		0 円	5,000 円	29,500 円	88,200 円	299,740 円

※パート本人 40 歳未満、配偶者の年収 500 万円、松本市の場合。住民税は均等割りを除く。