

前田の《ちょっと経営を考えよう》第 351 回

8月以降、特に中小企業の経営は危機的状況となっています。なかなか営業活動もできず、また生産活動も順調にはできません。つらい時ですね。しかし前にも申しあげましたが、まさに今がチャンスです。

新型コロナウイルス危機は、いわゆる日本的経営が抱える問題点を浮き彫りにしました。今こそ経営を改善し、生産性を向上させるチャンスです。まさにピンチをチャンスに変える復活の時ですね。そこで何を改善するのか少し考えてみたいと思います。参考にしてください。

1. 需要変化への対応ができていない

新型コロナウイルスをきっかけに「新しい生活」によって消費者の行動様式が変化しており、多くの業界においてビジネスモデルの転換が必要となっています。できていますか？

2. 業務のIT化の徹底

たとえば外食産業の店舗網の縮小とデリバリー業務へのシフト化も考えられます。

3. 日本企業の組織の硬直化、管理職比率の肥大化

いわゆる社内失業者の増大です。変えていかなければなりませんね。

4. 日本は経営規模の小さい企業が多く収益性も低いことがある

日本は外部企業に業務を再委託する、すなわち丸投げと中抜きという商慣習が蔓延しており、中抜きされる企業が生み出す付加価値は低く、当然そこで働く従業員の賃金は安くならざるを得ないことがあります。本来はもっと付加価値の高い事業に投入されるべきですね。

5. 国内向けの、すなわち国内需要を拡大させるための設備投資が不十分である

コロナ後の社会はサプライチェーンが縮小し、全世界的に地産地消化が進むと考えられます。こうした時代において持続的な成長を実施するためには日本国内で食品やサービスを開発し、日本人自身の需要でこれらを消費するという、内寄り経済への転換が必要となりますね。

これらにより少ない社員数で同じ付加価値を得られる、従って最終的に賃金の上昇につながるわけです。大変難しい事ですが、否応なく実行せざるを得なくなってきましたね。皆様、頑張りましょう！！

前田の《今人生を語る》第 256 回

めざめよ日本人 (178)

私たちの業務にも、スポットライトを浴びている人もいれば、目まぐるしく変わる状況に対応して忙しくも冷静に仕事をこなし、業務を助けている人々が常に存在します。こうした裏方の働きがあってこそ、初めて仕事は成り立ちますね。

与えられた役割に対し「この仕事一つ一つが全体を上げていく推進力になるのだ」と信念を持って動くことが必要ですし、また裏方の人々への感謝の気持ちを持っていきたいものです。

「名義は違うものの、実質的に被相続人の財産」と認められる預金 → 名義預金

名義預金かどうかの判断基準

1. 財産の資金源は
⇒ 被相続人のお金からではないか？
2. 生前贈与がされているか
⇒ 相続人に適切に生前贈与がされていれば名義預金ではない
3. その預金（財産）の管理及び運用は誰が行っていたのか？
⇒ 被相続人が通帳の管理・運用を行っていた（相続人が預金（財産）の存在を知らなかった）
4. 財産から生ずる利益を誰が享受していたのか？
⇒ 被相続人が利息や配当を享受していなかったか？

例えば、専業主婦（夫）である相続人が、数千万円もの預金を持っていたとしたら、このような場合は、そのお金の原資などが問題となり、名義預金と疑われる場合があります。

名義預金とみなされない為のポイント

1. 贈与契約書の作成
2. 被相続人と相続人の銀行届出印は別々の印鑑にする
3. 届出印・通帳・キャッシュカード等は名義人が管理する
4. 名義人がいつでも入出金できるようにしておく

名義預金としてみなされるのは、相続税の調査時になります。調査により新たに名義預金とみなされると、追加の税金等（罰金含む）が発生します。

また実際の申告において、名義預金になるかどうかの判断は、その方の生活水準などにより判断するケースが多い為、是非事前に対策を行う方が良いでしょう。