

axis news

アクセスグループ

11

2021

COLUMN

後継者が会議を仕切る際のコツとポイント



知りたいあれこれ Q & A

No.26 「インボイス制度について」

No.27 「年末調整：ひとり親控除とは？」

今月のアクセススタッフ

COLUMN

後継者が会議を仕切る際のコツとポイント

columnは、私が「日々お客様と接している中で感じたこと」「自社の経営について考える中で感じたこと」をコラムという形でご紹介させて頂く新しい企画です。

ぜひ、コーヒーを片手に気楽にご一読ください。



コラム執筆

アクシスグループ 代表 川人 広平



▶ axis talk



YouTubeにて最新動画配信中！

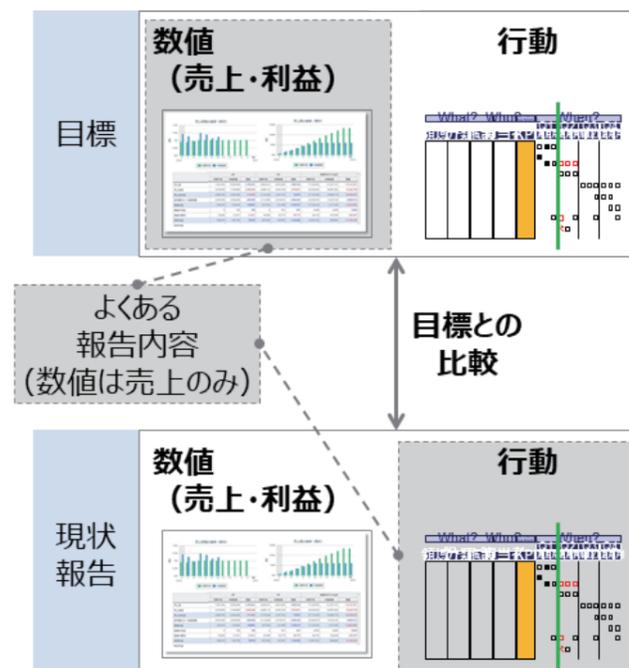


動画視聴は
こちらから！

お世話になっております。今回は、後継者が会議を仕切る際のコツとポイントについてお話したいと思います！会議を仕切るというのは、事業承継において非常に重要なことだと思います。「息子さんを社長にしました」とか「専務にしています」と言っても、社内で会議をやって仕切れない、もしくは先代が仕切ってしまうと社員みんな先代の方を見てしまい、事業承継になっていきません。しかし、後継者側の観点で言うと経験が浅いということもあり、社員の発言に対して上手く切り返すことができないことがあります。「仕切らなきゃいけない！と分かっているけど仕切れない！」というジレンマがあるものです。今回はそんなジレンマを解消するためにも、後継者が会議を仕切る際のコツと5つのポイントをご紹介しますと思います。

あるべき営業会議
会議を仕切る際の5つのポイント
演繹法と帰納法

1. あるべき営業会議



会議としてよくありがちなのが、「この件はこういう風に進めています。」という状況報告会議です。先代の方はこれまでの経験で「この時期になってそれをやっているはだめだろう！」と言えるのですが、後継者は何も比較するものがないと良いも悪いも分かりません。そこで「比較対象」として後継者の拠り所になるのが数字と行動の目標です。

この数字の目標について掲げている会社は多いですが、「その数値を達成するために、何を行動するのか」という行動の目標を設定している会社は少ないのが現状です。以前、ニュースレター9月号でお話したように現実的な目標を設定するために因数分解をして計算からKPIを導き出し、このKPIを達成するために、今週は何をするのか、今月は何をするのかという行動の目標を分解していく必要があります。

行動の目標というのが事前であれば、目標と比べて達成出来たか、出来ていないかを会議で問いかけます。そもそも、出来ているのかどうか報告からよく分からない場合もありますが、それは、「目標の行動ができましたか？」と問うことが大切です。問うた結果、出来ていなかったら「何でできなかったのか」と質問し、一緒に考え、目標の行動が出来ていれば、「良かったですね！素晴らしいですね！」と言葉をかけることが大切です。

さらに大切なのは、出来た・出来ていなかったという結果から発展させることです。出来ている場合、「もっと効果を高めるにはどうすればいいか」、「習慣にするにはどうすればいいか」、「他の部門や店舗が真似するにはどうすればいいか」という問いかけをするようにすると十分、議論を回すことができます。

POINT 進行役(経営者)は着色文字の部分を読みかけ、議論を促進する

【達成出来た場合】 質問の展開	【達成出来なかった場合】 質問の展開
達成 / 実行できたか？	達成 / 実行できたか？
なぜか？ (成功要因)	なぜか？ (失敗要因)
対応は？ ・もっと効果を高めるためには？ ・長期的な習慣、仕組みにするには？	対応は？ ・当面の挽回策は？ ・長期的に再発防止するには？
他部門に横展開するためには？	他部門に横展開するためには？

後継者は、自分から積極的に案を提案したり指示を出すことが難しい立場にあります。現場の社員さんの方が詳しく、10年も20年も先輩です。そういった社員の方々の意見を上手く引き出すというのが後継者流のマネジメントになってくると思います。そういったことから、「問いかける」ということは非常に重要で、上記の図のように、ある程度パターンを持っておけば怖くありません。また、その場で「決断」も後継者としてやらなければ

いけないことですが、それはその場で決められそうなものは決断し、難しそうな案件については持ち帰っても良いと思います。

まずは、会議を仕切ること自体が後継者にとってとても大切で、会議は後継者をリーダーとして認識させる場でもあるので、問いかけ方の工夫が重要になってきます。

2. コメントをするための5つのポイント

会議を仕切る際のポイントとして、「ディスカッションのコツ」というのがあります。(※セミナー等で話していますが、結構好評です笑)

これは私が2社目のIGPIというコンサル会社で経験した話ですが、そこでは度々ディスカッションが行われ「これについてどう思われますか？」と意見を問われます。そこで答えられないと「君はノーバリューだ」「この会議にいる意味がない」と外されてしまいます。

「何か言わなきゃいけないけれど、何を言えばいいのか分からない」といった時に使えるのが「ディスカッションのコツ」です。経営手腕云々の前に従業員とディスカッションが出来なければ、後継者として認められません。ぜひ「ディスカッションのコツ」を活用して頂ければと思います。

感想を言う	例) 良い・悪い・好き・嫌い
理由を説明する	例) 何で良いかと言うと〇〇だからです。相手の中で言語化できてない理由を説明する
前提条件を解説する	例) それは〇〇ができるという前提条件ですよ？と前提条件が違う場合どうするのかを問う
実現手段に触れる	例) 〇〇を実現するためには、Aの方法やBの方法がありますね！
代替案を提案する	例) 例えば〇〇という案もどうですか？

3. 演繹法と帰納法  具体例は動画で解説！

また、会議の中で社員のみならず何か意見を出し合えないといけないうきに使えるコツがあります。それが演繹法と帰納法です。大体の会議で、こういった質問を投げかけると「シーン」となってしまう、経営者や後継者も「シーン」となってしまうと、お通夜みたいになってしまいます(笑)そこで、経営者や後継者が

「こういう風にちょっと案出してみようよ！」と仕切ることができ、演繹法と帰納法を繰り返しながらみんなの意見を引き出せると後継者として認めてくれることに繋がると思います！演繹法と帰納法の具体例は動画で解説しています。是非ご覧ください。

演繹法とは？

一般的かつ普遍的な事実を前提として、そこから結論を導き出す方法。

メリット

何から構成されているのかを順序立てて洗い出すため、漏れが少ない。

デメリット

順序立てて案が出されるため、意外性のある案が出にくい

帰納法とは？

さまざまな事実や事例から導き出される傾向をまとめあげて結論につなげる論理的推論方法。

メリット

意見が出しやすく、意外性のある回答も得られやすい。

デメリット

帰納法のみで出された案には重要な漏れがあることも。



知りたいあれこれ

Q & A

経営にまつわる様々な疑問を解決する「知りたいあれこれQ&A」
税務や労務に関することや今話題の情報までお客様に役立つ情報
を発信していきます。

今月の講座

「インボイス制度について」 (富松薫)

「年末調整:ひとり親控除とは？」 (前田雄太)

Q & A

No.26

インボイス制度について

令和5年(2023年)10月より導入されるインボイス制度(適格請求書等保存方式)ですが、インボイスを交付する事業所となるには事前登録が必要です。その事前登録の受付が令和3年(2021年)10月1日より開始しました。課税事業者だけでなく、これまで消費税を納めていない免税事業者にも大きな影響があります。

Q. インボイス制度の概要を教えてください。

A. 令和元年10月の消費税増税に伴い、標準税率は一律10%、食品や新聞などの税率を従来通りの8%に抑える軽減税率が導入されました。それにより、仕入と売上でかかる税率に差が生じたり、商品ごとの税率や税額が分からなくなってしまったりと正確な納付税額の計算が難しくなっております。インボイス制度は、この複数税率が採用されたことによる計算ミスや不正を防ぐために創設された新たな消費税の申告制度です。

Q. 適格請求書を発行するには？何が変わるの？

A. 以下の2点に該当する事業所は『適格請求書』を発行することができます。

1. 消費税の課税事業者
(免税事業者の場合、課税事業者の選択)
2. 適格請求書発行事業者の登録を行う事業者
(令和3年10月1日より事前登録開始)

『適格請求書』を発行しない場合、消費税の控除が出来ません。登録は任意ですが、適格請求書を発行しないと、取引先が消費税で損をしてしまうこととなりますので、取引を継続してもらえない、消費税分を請求してもらえない可能性が高くなると思います。

Q. 「消費税の控除が出来なくなる」とは？

A. 標準税率の場合、今までなら本体10,000円と消費税1,000円の11,000円を払って消費税1,000円を払ったことになっていましたが、同じことをしているにもかかわらず、適格請求書が無い場合は消費税1,000円を払ったことにしてもらえないということです。取引先にとっては、実質本体価格の値上がりと思えないため、その分値引き交渉が入ったり、消費税の控除ができる別の事業者と取引したいと思う可能性もあります。

Q. 免税事業者の場合は？

A. 課税事業者の方は、適格請求書発行事業者の登録申請をして、適格請求書を発行すれば事足ります。しかし、今まで消費税を納めていなかった免税事業者の場合、課税事業者を選択して消費税の負担が増えてしまうことも含めて適格請求書発行事業者になるか否かということはかなり重要なポイントとなります。インボイス制度開始まであと約2年間ありますので、その間に弊社の担当者と十分話し合いをさせていただければと思います。

私が紹介しました！



富松 薫

顧客サービス部 3課 アソシエイト

専門学校で簿記と税法を学んだ際、会計の面白さに惹かれアクシスに入社。2度の産休・育休を経て現在13年目。会計・税務処理はもちろん、お客様の会社に関するお困りごとと一緒に解決できるパートナーとして奮闘中。

お問い合わせはこちらまで

税理士法人アクシス

088-631-8119

Q & A

No.27

年末調整：ひとり親控除とは？

昨年(令和2年)の税制改正にて、未婚のひとり親の方が控除を受けられるようになりました。
昨年の年末調整から適用を開始しておりますが、改めてご案内をさせていただきます。

Q. ひとり親控除の概要を教えてください。

A. ご本人が所得税法上の『ひとり親』にあたる場合に、年末調整時にその旨を申告することで所得控除を受けられ、支払う税金が安くなる、というものです。
以前から『寡婦(夫)控除』という制度がありますが、配偶者と離婚・死別した方のうち、一定の要件を満たす方を対象としたもので、婚姻歴がない方は対象とならず、婚姻歴のないひとり親は控除を受けられないといった問題点がありました。
『ひとり親控除』は婚姻歴を問わないため、これまで『寡婦控除』の対象ではなかった方も、『ひとり親』の要件を満たせば控除を受けられます。

Q. どういう方が『ひとり親』に該当するのでしょうか？

A. 『ひとり親』とは、その年の12月31日の時点で、婚姻をしていない、または配偶者が生死不明である方のうち、次の3つを満たす方をいいます。
① 事実婚状態でないこと
② 同一生計の子どもがいること
③ 合計所得金額が500万円以下であること
上記に該当する方は『ひとり親』として、所得控除を受けることができます。

Q. 事実婚状態にあるかどうかの判断基準は？

A. 国税庁によると、『事実婚状態』とは、住民票に『未届の夫もしくは妻』、又はこれと同様の事情があると認められるような記載がある場合とされています。住民票の記載がポイントになります。

Q. 『ひとり親控除』を受けると、所得税はどのくらい安くなるの？

A. 『ひとり親控除』は所得税法上、35万円の所得控除を受けられます。安くなる税金は『35万円×適用される所得税率』で求めることができますので、課税所得が300万円の方であれば、約10%の税率が適用され、3万5千円程度所得税が安くなります。

私が紹介しました！



前田 雄太

顧客サービス部 1課 スタッフ

大学卒業後、国家公務員、コンサルティング会社勤務を経て、2019年に税理士法人アクシスにUターン就職。会計担当として、法人・個人のお客様のご相談対応や決算業務などを行っている。

お問い合わせはこちらまで

税理士法人アクシス

088-631-8119

アクシスグループ

税理士法人アクシス

社会保険労務士法人アクシス

行政書士法人アクシス

川人広平公認会計士事務所

株式会社徳島経理代行センター

株式会社高松経理代行センター

株式会社マネジメント・スタッフ

有限会社エムエスサービス

[本社]

〒770-0051

徳島県徳島市北島田町

1丁目3-3

TEL:088-631-8119

FAX:088-632-6543

[吉野川支店]

〒776-0005

吉野川市鴨島町喜来字宮北

485番地1

TEL:0883-26-0182

FAX:0883-26-0187

[高松支店]

〒760-0079

香川県高松市松縄町

1050-27

TEL:087-814-5875

FAX:087-814-5876

[東京支店]

〒140-0002

東京都品川区東品川

5丁目9番6 1109号

axis news デザイン・制作編集



佐藤 美優

企画部 スタッフ

美術大学を卒業後、地域プロモーション事業を行う会社に就職し、記事の編集やデザインを担当。その後、母校の大学に3年間勤める。2019年の春に当社に入社し、企画やデザイン制作を担当している。