

human letter

夢を語り合う
「100年経営」実現のお手伝い

2012年
秋号

Contents

1. お客様の視点
2. ご挨拶
3. 経営者インタビュー
7. 経営セミナー .comのご紹介
9. 保険トピックス
10. 経営相談塾
11. 最新小冊子・書籍のご紹介

経営者インタビュー

独自の文化に基づき柔軟な発想で仕事と家庭、双方の充実を目指す

株式会社タツドウエー 代表取締役社長 白鳥 公彦 様

発行：ヒューマンネットワーク株式会社

 humannetwork

ヒューマンネットワーク株式会社 <http://www.humannetwork.jp>

□本社 〒104-0028 東京都中央区八重洲2-4-13 アーバンスクエア八重洲2F TEL: 03-3517-2030 FAX: 03-3231-0231
□大阪支店 〒532-0011 大阪市淀川区西中島5-5-15 新大阪セントラルタワー 南館8F TEL: 06-6100-6500 FAX: 06-6100-6501



お客様の視点

■お客様の視点で感じた事をご紹介します。

先日、このようなことがありました。

ある公共料金の変更手続きがしなかったため、その会社のホームページで、
手続きの仕方を探してみたのです。

ところが、サイトの構造が複雑で、かなり戸惑いました。

また、「Q&A」や「よくある質問」を読んでも、同じ事案には当たりません。
やむを得ず、電話で問い合わせをしようと思いました。

ところが、分りやすい場所にサポートの電話番号が掲載されていないのです。

悪戦苦闘すること数十分…。

ようやく番号が見つかり、電話をかけることができました。

が、これまた混んでいるとみえて、電話が一向に繋がりません。

小一時間、無駄な時間を費やしてしまいました。

ところで、ちょっと前までは、公共料金の窓口が各地域の営業所にあつて、
電話をしたり、営業所に行ったり
地域に密着していて、簡単かつ柔軟に対応してもらえました。

今では、企業側でコストを削減した結果なのか、

各地にあった営業所の窓口は少なくなったように思います。

電話は、コールセンターへの一括した対応に変わってしまいました。

ある程度合理性を追求するのは致し方ないことです。

でも一方で、企業の合理性を追求した裏側で、

顧客に不便を強いていることを、感じさせられました。

お客様にはいろいろな人がいて、各々細かい要望があります。

自動化・効率化が進んだ世の中ですが、

旧来の人的な対応も、おろそかにはできないのではないのでしょうか。

(経営企画室 松本 眞一)

◀ ご挨拶

初秋の候、貴社益々ご清栄のこととお喜び申し上げます。
暑かった8月も終わり、少しずつ秋の気配を感じる季節となりましたが、皆様お変わりなくお過ごしのことと存じます。

おかげさまで、弊社、ヒューマンネットワークはこの9月2日を持ちまして、設立13周年を迎えることができました。
これもひとえに、これまで弊社をご愛顧いただきました皆様のご支援の賜物と、社員一同、心より御礼申し上げます。

ところで、我が国には、創業100年以上の会社が2万2千社もあることをご存知でしょうか？
弊社は、この長寿企業大国で、夢を語り合う『100年経営』実現のお手伝いをスローガンにオーナー経営者の皆様にお役に立ちたく、様々なご提案をさせていただきたいと考えています。

弊社は設立13年で100年経営にはまだまだ道のりは遠いですが、社員一同夢を語り合い、皆様に厳しくご指導いただき、全力で邁進する所存です。

今後とも変わらぬお引き立ての程、何卒宜しくお願い申し上げます。皆様のご健勝とご発展を、心よりお祈り申し上げます。

ヒューマンネットワーク株式会社
代表取締役 齋藤 伸市



ヒューマンネットワークの「エグゼクティブメディカルサポートサービス」のご案内

ご契約いただいた経営者及びご家族の方がご利用いただけるサービスです。
ご利用にあたっては、会員登録が必要です。弊社担当までお問い合わせください。

ヒューマンネットワーク名医紹介サービス

- ◆セカンドオピニオン…… より良い治療を選択するために、現在の主治医以外の各専門分野の名医（総合相談医）より、治療方法などについて意見（セカンドオピニオン）を聞くことができます。
- ◆優秀専門医のご紹介…… セカンドオピニオン実施後、総合相談医の判断により、高度な専門性が求められる場合は、優秀な専門医への紹介状を作成することも可能です（紹介状は、無料で作成します）

ヒューマンネットワーク24時間健康相談

- ◆24時間電話健康相談…… 24時間365日、年中無休で医師・保健師・看護師など経験豊かなスタッフが、あなたとご家族の健康相談に応じます。
- ◆医療機関情報サービス…… 医療機関情報、専門窓口別医療機関情報、介護・福祉情報など、豊富なデータベースをもとに、お客様の健康ライフをサポートいたします。

■お問合せ先 TEL: 0120-533-336 担当: 松本



経営者インタビュー

独自の文化に基づく柔軟な発想で仕事と家庭、双方の充実を目指す

「イクメン」という言葉が2010年の流行語大賞に選ばれるなど、近年日本でも関心が高まっている男性の子育てへの参加。今回は、そんな積極的に育児に取り組む男性を支援する商品を提供し人気を集める株式会社ダッドウェイの白鳥公彦社長にインタビューさせていただきました。

大人気のベビーキャリア「エルゴベビー」をはじめヒット商品を多数生み出しているダッドウェイの販売力について、躍進を続ける会社を支える社員のマネジメント法などについて、いろいろとお話をお聞きました。

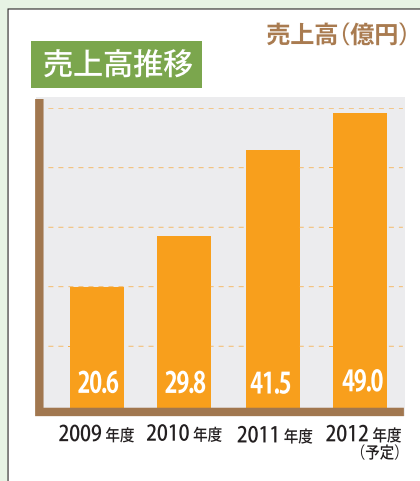
では、まず販売力を強化するため注力されていることについて教えていただけますか。

当社の販売力を強化している一番の特徴というのは、まず**提案型**であるということですね。それは、商品を売り込むというより「お客様の求めているものにごやったら寄り添っていただけるか」「お客様が求める以上のものをどうやったら提案できるか」ということです。

お客様からは、「ダッドウェイはびっくり箱みたい。いつも何か驚きを感じさせる提案をしてくれる」などと言ってくれ、いい意味で相手の期待を裏切ってやろうと。そういう意気込みをうちのセールススタッフは持ち合わせていると思います。

そして、もちろん一番大事なのはお客様のために何ができるか、ということ。私がよく言っているのは「**今、目の前に何ができるか**」というマザー・テレサの言葉です。目の前のことに全力を注ぐ。そうすることによって、自分も生かされているということに気付くようになる。

気付くと仕事がどんどん楽しくなっていくし、仕事の質も上がっていく。そうしたい循環が当社では少しずつできており、成長につながっているのだと考えています。



「観せる化」で効率が上がり、残業も大幅に減少

そうしたお客様を驚かせるような良質な提案がどのように生まれるのかというと、まず担当者のチーム会議でアイデアを出します。次に部門の会議を経て、最

後に週2回早朝に行なわれる決定会議で決めています。

スピードが命だと思いますから、決定したら即実行するようにしています。

スピードと共に注意していることは、残業をしないということですね。当社では、一時残業が増えてしまったことがありました。仕事も大事けどもう少し家族の方を向いた生き方をしようじゃないかと、社内で「ファミリーサポートプロジェクト」というものを立ち上げました。

それと同時に、男女が共に働きやすい職場環境作りを積極的に進める事業所を表彰する「よこはまグッドバランス賞～働きやすく子育てしやすい企業～」という横浜市の表彰制度があるのを知り、それに応募することにしました。

しかし、どうやったら残業を減らせるのか？ 皆で考えて行っても、やはり仕事の効率を上げなければ残業は減らない。では、効率を上げるためにはどうしたらいいか、ということへのひとつの提案が、仕事の「**観せる化**」です。ただ「見る」のではなく、しっかりと心を持って「観る」。「魂心にあざれば、見れども見えず」というように、心して観るということですね。

しかも、それを皆で積極的に観せ合おうじゃないかと。そういう意識で仕事に取り組むようにした所、残業時間はかなり減りました。おかげさまで、2年連続で「よこはまグッドバランス賞」もいただくことができました。

その上、新商品の導入から実際に売り出すまでの時間短縮なども図れました。結



局お互いの仕事を観せ合うことによって、いつ、どこで、どう関わって行けばいいかなど、自分の仕事がより俯瞰的に見えるようになった。だから、皆無駄のない、しかもスピーディーな動きができるようになってきています。

■ 社員の意見に耳を傾け、自主性を尊重

私は決してカリスマ的な社長ではないので、達成したい目標に向け具体的にどうしたらいいかを決める時は、皆で考えていくことを大切にしています。

社員各自の意見を尊重し、なるべくあまり口をはさまないようにする。もちろん、

そういう時ばかりでなく私が引っ張る時もあります……。何か言いたいことがここまで出かけても、いったん飲み込むという練習をしています(笑)。

「社長は何でも意見を聞いてくれる。反対意見でも堂々と言える」。そんな風に私のことを外部の方へ話す社員もいます。やはりそんな環境があるので、皆のびのびとできるのではないのでしょうか。そうした私の姿勢は、過去の体験からきています。当社を起業するまで、私は営業の経験が全くなかったんですね。ですから、私にとって営業というのは本当に試行錯誤で。お客様に怒られて、それを真摯に受け止めて考えて、という風に始めました。創業3年目に営業経験のある人材が入社し、そこから自ずと社員と相談しながら一緒にやっていくという今の風土ができたと思います。

■ 売りたい商品はない商品、売らなくていい。

当社に欠かせないのは「自らが楽しむ」というスタンスです。やはりうちのスタッフが楽しそうにしていると、お客様も取引先様も皆寄ってくるんですね。そこで

株式会社ダッドウェイ 代表取締役社長 白鳥 公彦 様

設立：1992年 10月 1日
従業員数：140名(パート、派遣社員含む)
本社所在地：〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜二丁目 15番地 12
電話番号：045-471-3443
事業内容：
ベビー用品、玩具、アウトドア用品、ペット用品等の企画、開発ならびに輸入、製造、販売、イベントの企画、運営
URL：<http://www.dadway.com>



神奈川県生まれ。スタンレー電気株式会社にて半導体開発に携わった後、株式会社学習研究社にて雑誌編集・商品企画を担当。その経験をふまえ、「お父さんの子育てをもっとおもしろくしたい!」を企業理念に 1992年株式会社ダッドウェイを設立。知育玩具「サッシー」はじめ、抱っこひも「エルゴベビー」等人気の育児グッズの企画・輸入・販売を行う。

「じゃ、一緒に入る? 加わる?」と、そういうフランクなアプローチです。ですから、営業スタッフには「売りたい商品はない商品は売らなくていいよ」と言っているんです。普通は逆ですよ? 売りたい商品でも売らねばならぬ、と。でも、私はそういう「ねばならぬ」という生き方は止めようと。無理するより、「**売りたい**」「**この商品をお客さんに勧めたい**」と心底思う商品をご紹介します。その方が、より大きな力を発揮できると思うのです。

■ 継続的なイベント出展で、顧客を掴む

不特定多数のお客様が集まる展示会も、本当に大事なビジネスの場と考えています。かつて、飛び込みセールスやツテに頼った営業をした時期もありますが、なかなか商売には結びつかない。

それで、展示会には早い時期から出展するようにしました。最初は 3m×3mの本当に狭い小間で、装飾も自分達でやっていた。ですが、小さな小間でも継続して出展することで、だんだんお客様の信用を得られるようになりました。やはり「継続は力なり」だと、本当に骨身に沁みて分かりましたね。

イベントで一番長いのは東京国際ギフト・ショーで、18年連続で出展しています。最近では、「マタニティ&ベビーフェスタ」や、「ベビー & キッズエキスポ」にも力を入れています。東京国際ギフト・ショーでは、ギフト・ショー認定エコプロダクトとして「ダッドウェイ・アモローサ」や「エルゴベビーオーガニックシリーズ」が選出され、受賞もいただきました。こうした賞をいただくと社内の士気も高まりますし、何よりお客様にもよりお勧めしやすくなりますね。

■ 販売力を支える独自の企業文化

私どもは、「商品がいいのは当たり前」という考えなんです。それをいかに楽しく使えるか、商品のユース・シーンをイメージしていただき、「いいな」とお客様に分かっていただく。お客様とイメージの中だけでもシーンを共有できるようなアプローチが大事だと考えています。

そんなアプローチに大切なのは、「**ダッドウェイとしてどんな文化を作りたいか**」ということです。販売に限定したものでなく、企業の文化からにじみ出ていくものが、販売力につながっていくのではないのでしょうか。

その文化の源のひとつが、「ライフコンセプト」です。これは、「子どもが生まれ、育み、一緒に生きていく過程を通じて、愛、生きる喜び、悲しみ、苦しみの意味、意義を真剣に考え、家族みんながより良い人生を歩んでいこう」という当社が提唱する考え方です。

つまり、大事なことは**一緒に生きていく過程を通じ考え続け、共に支え合っていこう**ということです。答えは、百人いれば百通り。いろんなバリエーションが生まれてくる。それを皆で認め合って、そしてそれを実行すること自体がダッドウェイの文化なんだと、そういう考え方です。

■ ヒット商品を引き寄せた代官山直営店

2008年の発売以来、今もなお売れ続けている「エルゴベビー」との出会いも、当社の文化と無関係ではないと思います。それまで、日本での「エルゴベビー」は他企業が通販のみで小規模に販売していました。ですが、ハワイのエルゴベビー社の創業者でありデザイナーのカリン・フロストさんは、お客様に商品の使い方や良さを対面で説明し、丁寧に販売していけるような日本の会社はないかと探していたそうです。

そんな時、たまたまうちの代官山の直営店を彼女にご覧いただいて、「すごく明るく、楽しい雰囲気を作ってるお店だ。こういうお店で販売してもらいたい」と。それがきっかけで、カリンさんが当社を訪ねて来られたんです。**直営店を出すことによって、こうした問い合わせが来るということは増えましたね。**

■ 徹底的な品質管理で、顧客の信頼を獲得

そうした経緯から「エルゴベビー」の日本正規総代理店となりましたが、当社は商品を仕入れる前に厳しく検査を行います。日本の安全基準など全部クリアするには、かなりコストや手間がかかりますが、それをやった上でしか販売しません。

さらに、当社独自の品質管理のチームがしっかりと確認し、危ない所があればメーカーと交渉して改善をしてもらう。色落ちしやすい、切れやすいなどそう

いった部分も、全て外部に委託した所でチェックしています。ですから、海外のメーカーから「ダッドウェイは、うるさすぎる」「細かいことまで言うな」なんてよく言われるんですが（笑）。でも、その分やはりお客様からの信頼は厚いと思います。

■ 社員のアイデアで生まれたコラボ商品も人気

そうした質の高さが支持され、「エルゴベビー」は本当に売れています。カリンさんも「なんでこんなに売れるんだ!？」と、喜んでいらっしゃいます（笑）。そこで、もう「エルゴベビー」がいいというのは皆さんご存知ですから、それをいかに自分のライフスタイルに取り入れて快適な時間を持っていただくか、ということをご提案していきたいと考えています。つまり、「エルゴベビー」の中から「エルゴベビー」を選んでいただく、というような戦略に切り換えています。たとえば、いろいろなバリエーションを出したり、有名ブランドとのコラボレーションなどです。新しく発売になった英国の人気テキスタイルブランド、リバティとのコラボもそのひとつで、大変売れています。じつはこの企画、うちの社員のアイデアなんです。こうした当社スタッフからの発案から生まれたヒット商品は、けっこうあります。ですから、メーカー側も当社の意見は非常に参考にさせていただきますね。



『エルゴベビー』。ハワイの抱っこひも。抱っこもおんぶもラクラク。



『Sassy サッシー』。アメリカの知育玩具。

■ 鳥肌が立った 「サッシー」との出会い

逆に、「サッシー」というトイブランドは私が粘りに粘って3年通い、ようやくディストリビューターとして認めてもらった所です。これを見つけた時は、鳥肌が立ちましたね。「これは行ける!」と。

発達心理学にのっとって考えられている知育玩具で、デザインも機能もすごく楽しくできています。当社では、「サッシー」をバックアップするため、独自で作った iPhone アプリを無料で提供したりもしているんですよ。

「サッシー」のディストリビューターとなったのが 2002年ですが、2004年には世界中のディストリビューターで No.1 を取りまして。以来ずっと No.1 です。当社がここまでこれたのは、本当に「サッシー」のおかげだと思っています。

■ 出産、育児を応援する 柔軟な休暇制度

現在、当社の社員は販売職まで入れると 140名ほど。男女比率は、たぶん 3:2くらいで、女子の方が多いと思います。平均年齢は、35~36才くらい。既婚が多く、出生率も高い。今産休に入っている者が 2名。育休が 1名。それから自宅で仕事をしている者も 4名います。

当社は仕事もフレキシビリティに富んだことにチャレンジしていますので、休暇制度も要望が出た際柔軟性を持って考えるようにしています。たとえば、昨年の 3.11の時はボランティア休暇を作

り、有給の他に枠を増やしボランティアに行ってもらった。子供の行事や病気の時には年 6日、午前と午後を分けることができるのでトータル 12回の休暇を取れる制度もあります。このように、社員にとって休みの取りやすい環境を作っています。

■ 社員の幸福と成長を サポートする 企業を目指したい

私が社員に対して一番に考えるのは、「この人がうちに入社して幸せになれる

だろうか、成長できるだろうか」ということです。それから、「この人を成長させるためにはどんな仕組みが必要か。私自身はどんな勉強をしなければならないか」と、そういう考え方、アプローチを持っています。

少し大げさな言い方かもしれませんが、やはり死ぬ時に「ああ、ダッドウェイで働いて良かったな」と、そんな風に思ってもらえるような会社を目指したいですね。

☆株式会社ダッドウェイ
商品の詳細はこちらをご覧ください。
<http://www.dadway.com/brand/>



インタビューア—

松本 寿吉郎

ヒューマンネットワーク株式会社
経営企画室顧問
中小企業診断士

■ 編集後記

「私たちの企業は、お父さんにも『子育てとはこんなにも素晴らしいことなのですよ』ということを啓蒙していくことが使命です」とお話されていたのが大変印象的でした。また、父親として子育ての喜びを体験するということが、家族で温かい家庭を築いていくときに非常に大切なことであると感じました。インタビューに際し、ご多用中にもかかわらず快くご対応頂き、深く感謝申し上げます。



経営セミナー.comのご紹介

<http://www.keieiseminar.com/>

経営セミナー.comとは…

弊社が運営している動画セミナーサイトです。経営者様向けの動画セミナーを、web上で短時間にていつでも視聴可能です。講演とスライドがシンクロする新技術を採用しておりますので、解りやすい動画セミナーを実現しております。

※動画内容は順次アップデートしております。



● 現在公開中の動画セミナー一覧



経営のヒント

イメージブランディングセミナー

国際イメージコンサルタント 三森 M.由佳

売上3億円から20億円へ 40倍稼ぐ仕組みの創りかた

株式会社バジャ・ポス 代表取締役 池本克之

資金と時間の投資効果を最大化して早く賢く稼ぐ5つのコツ

株式会社バジャ・ポス 代表取締役 池本克之

経営者のための超実践 「部下を動かす」方法

株式会社グロースサポート 代表取締役 木村英一

クレームから会社を守る

ヒューマンネットワーク株式会社 中小企業診断士 松本寿吉郎



事業継承対策

事業承継と相続は、必ず起こる

株式会社アイ・シー・オー コンサルティング 常務取締役 古山喜章

成功した経営者の「次の戦略」セミナー 第2の利益とは何か

株式会社プロネット 代表取締役・公認会計士 高橋廣司

成功した経営者の「次の戦略」セミナー 税務に関する第2の利益とは

あいわ税理士法人 税理士 杉山康弘

成功した経営者の「次の戦略」セミナー 人事に関する第2の利益とは

社会保険労務士法人大野事務所 特定社会保険労務士 野田好伸

増税時代の事業と財産の承継

税理士法人タクトコンサルティング 代表社員・税理士 本郷尚

IT社会における事業承継とビジネスモデルの変革

日本アイ・ビー・エム株式会社 名誉相談役 椎名武雄

オーナー経営者のための企業防衛とM&A

ネットバリュー株式会社 代表取締役 保科充弘

「ホールディングカンパニー」は、100年企業創りのための必須条件

藤間公認会計士税理士事務所 所長・公認会計士・税理士 藤間秋男



就業規則の見直し

医療法人を守る就業規則

佐藤社会保険労務士事務所 所長・社会保険労務士 佐藤修



決算対策

税理士事務所の上質な活用術

TOMAコンサルタンツグループ株式会社 取締役・副理事長・税理士 鈴木雅人



節税対策

医療法人を守る低税率取引

小林進税理士事務所 税理士 小林進



マーケティング

勝手に売れていく人の秘密

ラーニングエッジ株式会社 代表取締役社長 清水康一朗



相続対策

相続税入門と考え方

税理士法人井上会計 代表社員・税理士 井上得四郎

これからの財産承継 一信託とその活用

税理士法人タクトコンサルティング 代表社員・公認会計士・税理士 笹島修平



経営者ご紹介

～社員の人生を左右する～返せる住宅ローンを選ぶ方法

しのぎFP事務所 ファイナンシャルプランナー 篠崎ひろ美

新しい旅のスタイルの提案 ベンチャー企業 旅籠屋の挑戦

株式会社旅籠屋 代表取締役 甲斐真

後発企業の戦略

パカラ株式会社 代表取締役社長 内藤亨

研究開発で躍進する小さなガリバー

株式会社木村技研 代表取締役 木村隆英

後継創業(事業承継)と従業員満足度について

株式会社生活の木 代表取締役 重永忠

福祉とは究極のサービス業だ

ロングライフホールディング株式会社 代表取締役社長 遠藤正一

●動画セミナーをご覧になりたい方へ

使い方は簡単です。



弊社までご連絡ください



IDとパスワードが届きます



ログインします



動画を選択し再生します

ご契約者の方は無料で視聴可能です。その他の方は、月会費1,050円となります。

新たに登録をご希望の方は、IDとパスワードをご案内いたしますので、下記の連絡先までお問い合わせください。
(TEL:03-3517-2030 担当者：福島、岸野)

経営セミナー.com最新動画のご紹介

最新動画5タイトルを、DVD-ROMに収録しました。是非ご視聴ください。

※本DVDに収録されている動画は、随時経営セミナー.comにて公開いたします。



----- ご注意 -----

このDVD-ROMは、パソコンおよびDVDプレーヤーで読み込むためのディスクです。ブルーレイ/CDプレーヤーでは再生できません。

また、パソコンで再生する場合、比較的古いバージョンの「Windows Media Player」ではこのDVD-ROMの再生ができない、一部の機能が利用できない等、パソコンのDVDドライブ・DVD再生アプリケーション(及びそのバージョン)・メディアとの相関関係によっては、不具合が生じることがあります。

再生に不具合がある場合は、以下の方法をお試しください。

- a) 「Windows Media Player」以外のDVD再生アプリケーションを利用する
- b) DVDデッキ・DVDプレーヤー(テレビに接続して視聴するタイプ)を利用する



《 DVDをご覧になった感想をお聞かせください 》

同封しておりますアンケート用紙にご記入の上、FAX (0120-554-737) にてお送りください。お送りいただいた方の中から抽選で10名様に、QUOカードをご進呈させていただきます。

また、DVD出演講師による無料個別相談会も開催しております。ご希望の方は、アンケート用紙内の項目にご記入をいただき、お申込みください。





保険トピックス

■ 養老保険の「逆ハーフタックスプラン」とは、どのようなものですか？

会社で加入する生命保険のプランで、養老保険を活用した「ハーフタックスプラン」というものがあります。従業員の福利厚生充実と退職金支給財源の準備をするために、普遍的に加入することによって保険料の2分の1が福利厚生費として損金算入できます。死亡保険金と満期金の受取人を逆にするプランが「逆ハーフタックスプラン」と呼ばれています。会社の節税と個人の節税を実現できることから、オーナー経営者に採用されています。養老保険としては、特殊な活用方法なのでご紹介します。

オーナー企業にとっての節税対策は、会社から流出するお金を減らす以上に価値があります。色々な税軽減対策を実行していくことで、将来の設備投資や不測の事態に備えることができるからです。法律を破る「脱税」は犯罪ですが、法令を順守し、コストを削減する「節税」は適正な企業努力です。今回ご紹介する「逆ハーフタックスプラン」は、2012年の裁判の判決で、課税ルールが明確になりました。生命保険を活用した色々なプランがありますが、個人の所得税率が高いオーナー経営者向けのプランとして活用されています。

■ 一般的なハーフタックスプラン (福利厚生プラン)

ハーフタックスプランの契約形態

契約者	法人
被保険者	役員・従業員
死亡保険金受取人	被保険者の遺族
満期保険金受取人	法人

ハーフタックスプランとは、法人が従業員を被保険者にして普遍的に加入する養老保険を指します。上記形態の契約ですと、保険料の半額を福利厚生費として、損金処理できます。

■ 逆ハーフタックスプラン

逆ハーフタックスプランの契約形態

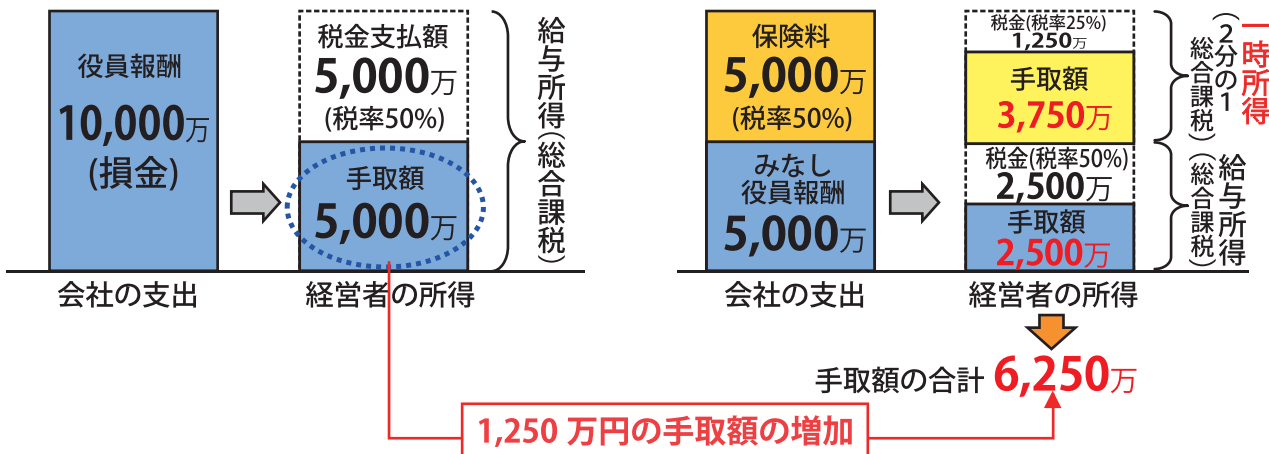
契約者	法人
被保険者	役員
死亡保険金受取人	法人
満期保険金受取人	被保険者(役員)

逆ハーフタックスプランでは、死亡保険金の受取人が法人、満期保険金の受取人が被保険者になります。従来のハーフタックスプランとは契約形態が逆になっているプランです。被保険者である役員は、満期金を受け取った時に、一時所得として課税されます。

■ 役員報酬を増額した場合と逆ハーフタックスプランを実行した場合の比較

〈役員報酬で支給〉毎年1,000万円を10年間増額した場合

〈逆ハーフタックスプラン〉保険料毎年1,000万円を10年支払った場合



「逆ハーフタックスプラン」のポイントは、①保険料が全額損金計上できる、②役員報酬よりも節税できるという点です。リスクは、満期金を受け取るまで保険を継続しないと、プランのメリットが無くなってしまいます。このプランを実行する場合は、役員報酬の額を変更する場合もできますので、ご関心がございましたら、お問合せください。

経営相談塾

■ オーナー経営者の資産運用としての「少人数私募債」



執筆：中小企業診断士 松本 寿吉郎
(ヒューマンネットワーク株式会社)

最近、金融商品として「少人数私募債」についてよく聞くようになりました。
どのような金融商品が教えてください。(医療法人・東京)

A. 今、注目を集めている「少人数私募債」とはどのような社債なのかについて、ご説明いたします。

1. 社債の区分

社債は、募集する対象及び発行の方法によって、次の通り、公募債、私募債(プロ私募債)、少人数私募債の三つに区分されます。

- (1) 公募債……… 不特定多数の相手を対象に広く一般に募集し、50名以上の相手に発行する社債です。
- (2) 私募債……… 証券会社、銀行、保険会社などの金融のプロである適格機関投資家のみを対象に募集し、50名未満の相手に対し発行する社債です。
- (3) 少人数私募債… 少人数私募債は社債の一種に位置づけられますが、法的には明確な定義はありません。商法や証券取引法などの規定により、一定の条件を満たせば社債発行にかかる複雑な手続きの一部を免除されるケースが少人数私募債として、ほかの社債と区別されています。

2. 社債と株式の主な相違点

	購入者の位置づけ	購入者の経営への参加可否	購入者が受ける利益	発行した企業が倒産した場合の購入者への影響	発行した企業からみた税務上の取り扱い
社債	社債権者として、企業に対する債権者となる	企業の経営に参加できない	企業の利益の有無にかかわらず、あらかじめ定められた利益を受け取ることができる	債権者として株主に優先して弁済を受けられる	社債の利息は税務上、損金として扱われる
株式	株主として、企業の出資者となる	株主総会などを通して企業の経営に参加できる	企業に利益が出た場合に限り、配当金を受け取ることができる	出資額に応じた範囲内で自己責任を負うことになる	株式の配当金は税務上、損金として扱われない

3. メリット

- 法人：社債の利息は税務上、損金として扱われる。
- 個人：分離課税(税率20%)で、他の所得と合算されない。

例. 社債5,000万円発行、利息8%の場合
社債利子 400万円 - $\frac{80万円}{税率20\%}$ = 取引額320万円

⇒ 手取額320万円は他の所得と関係なく受け取ることができます。

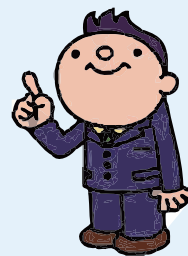
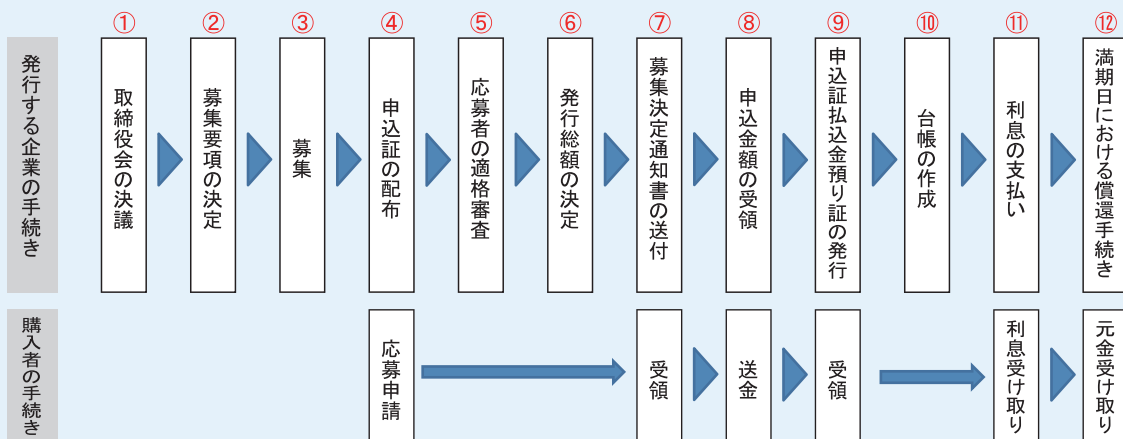
※発行する法人により、課税が異なることがあります。

4. 少人数私募債の発行から償還までの手続き

少人数私募債の発行から償還に至るまでに必要な手続きは、基本的には他の社債と同様です。

ただし、社債券の発行を省略できたり、財務局への届出が免除されたりしますので比較的簡単な手続きで進めることができます。

【発行から償還までの手続きのフローチャート】



少人数私募債の発行に際しての諸手続きは、ヒューマンネットワーク株式会社のコンサルタントが代行させていただきます。



最新小冊子・書籍のご紹介

最新小冊子のご紹介（希望者全員へ差し上げます）

「税務署に否認されないための『役員退職金の準備』完全ガイド」

監修：江口 弥寿（東京会計株式会社・公認会計士）

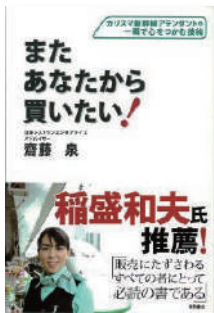
無料



- 役員退職金の基礎知識
- 勇退時に困らないために経営者がおこなっておくべき準備
- 保険による役員退職金の準備のメリットとデメリット
- 役員退職金の準備 Q&A
- 役員退職金の規程の作成に役立つデータ集

積立や借入をしなくても、準備を万全にしておけば、後継者に負担をかけることなく、「役員退職金」を受け取ることができます。是非、ご一読ください。

書籍のご紹介（抽選で10名様にプレゼント）



「またあなたから買いたい！」

カリスマ新幹線アテンダントの瞬で心をつかむ技術 著者：齋藤 泉

- あの稲盛和夫氏も「販売にたずさわるすべての者にとって必読の書である」と推薦している一冊！

東京—山形間の片道3時間で、通常の販売員の約3倍である平均26万円という驚異的な売上をあげ、山形新幹線のカリスマ販売員として脚光を浴びている齋藤泉氏。

限られた空間や客数の中で、お客様の心を読み、行動を予測して、いかに売るかを考え、またお客様の反応を見ながら修正を加える“お客様の心をつかむ接客術、販売術”とともに、その発想力と行動力の源にも迫っています。

徳間書店 209ページ（単行本）2009/8/27 ISBN-10: 4198627851 ISBN-13: 978-4198627850

掲載小冊子・書籍無料プレゼントお申込用紙

ご希望の商品にチェックし、必要事項をご記入の上、そのまま FAX して下さい。

※小冊子は、ご応募いただいた方全員に差し上げます。

※書籍プレゼントは抽選となります（10名様・9月末日必着）。なお、当選者の発表は、商品の発送をもってかえさせていただきます。



最新小冊子プレゼント希望

- 税務署に否認されないための『役員退職金の準備』完全ガイド

掲載書籍プレゼント希望

- またあなたから買いたい！カリスマ新幹線アテンダントの瞬で心をつかむ技術

申込書

住所
〒

貴社名

お役職・お名前

TEL

E-mail

@

ご記入いただきました個人情報は、当社及び関連会社からの各種商品・サービスの提供に利用いたします。また、それ以外の目的に使用する事はありません。

ヒューマンネットワーク(株)行き FAX:0120-554-737(24時間受付)