

# 橋本事務所新聞

第83号

発行所  
橋本法務会計事務所



## 今月のトピックス

『小規模企業共済法・中小企業倒産防止共済法の一部を改正する法律』成立のお知らせ

第174回通常国会において、四月十四日に「小規模企業共済法の一部を改正する法律」及び「中小企業倒産防止共済法の一部を改正する法律」が成立し同日二十一日に公布されましたのでお知らせいたします。施行日や制度の細やかな内容につきましては今後、政令や建材産業省令等によって定められます。

### 『小規模企業共済法』

#### 改正内容

□ 共済契約を締結できる小規模企業者の範囲の拡大  
加入対象者に個人事業主の

「共同経営者（個人事業の経営に携わる個人）」が追加されます。  
□ 共済契約の締結拒絶事由の追加

小規模企業共済への加入を拒絶する事由が経済産業省令で追加されます。

□ 共済契約のみなし解除事由の見直し  
金銭出資による「法人なり」の取扱いについて見直されます。

□ 共済契約に係わる掛金納付月数の通算の対象者の拡大

### 『中小企業倒産防止共済法』

#### 改正内容

○ 平成二十二年夏までに実施  
□ 取引先の私的整理の開始を知らせる「通知」が届いた場合、共済金の貸付が受けられます。

※弁護士等からの支払停止通知があつた場合を対象とします。

○ 平成二十三年十月までに実施

□ 共済金の貸付限度額が、二千二百万円から八千万円まで引き

上げられます。

※掛金月額が最高二十万円までに。また掛金はこれまでと同様、全額損金・必要経費に参入できます。

□ 貸付金を繰り上げて償還した完済者に、新たに手当金が支給されます。（早期償還手当金）



## 知ってお得！法律雑学

『相続分なきことの証明書とは？』

Q、私と兄とは二人だけの兄弟です。母は既に亡くなっています。このたび父がなくなり、兄が「相続分なきことの証明書」を送ってきました。この書類に印を押すと、父の相続はどういうことになりますか。

A、兄が送ってきた、「相続分なきことの証明書」は、「特別受益証明書」とか「相続分皆無証明書」とも呼ばれているもので、通常「私は、被相続人から生前に財産の贈与をうけており、被相続人の遺産分割についてつけるべき相続分はありません」

ん」といった内容です。

この証明書は登記実務において原因証書として扱われ、印鑑証明書を添付して、他の相続人が自己名義に相続登記を行うように申請すると、登記が完了します。つまり当該不動産について何も相続しないことを認めたことになるわけです。

しかし、相続分なきことの証明書には次の問題点があります。  
① 証明書作成の意味を十分理解していない場合、後になって証明書の効力が争われ、遺産分割協議のやり直しになる。  
② 不動産登記後に預金や株券などの遺産の分割方法が定まらず、相続人間で争いを残す。  
③ 被相続人に借入等負債があった場合、相続分に依って負債を負担しなければならない。  
ご質問の場合、父の遺産を相続しないのであれば、相続放棄を、一部を相続する場合は遺産分割協議書を作成したほうがよいでしょう。

# 経営コーナー

## □今月の一冊□

最近出版された書籍の中から、私が読んでみて、こればと思う一冊を紹介しています。

今月はこの一冊をご紹介します。

## 『マーケティングマインドのみがき方』

岸田雅裕 著 東洋経済新報社

マーケティングといえば、理論ばかりがクローズアップされがちだ。しかし、マーケティングを成功させるには、理論の前に、顧客を喜ばせようとする心、つまり「マーケティングマインド」がなくてはならない。このように指摘する著者が、BMW、ユニクロなど様々な事例を引き



つつ、マーケティングマインドを磨くための基本的なフレームワークをわかりやすく説く。

□顧客を喜ばせるには、時代の変化の波を読み、何をするか決める必要がある。その変化の波は、次の三つに大別できる。

①非常に長い不可避のトレンド  
『大きな波』

②時折起こる揺り戻しのような小さな波『揺りぎり』

③その場限りの流行『ノイズ』

□マーケティングで重要なのは、「誰に」「何を」「どうやって」売るのがはっきり決めることである。

□ユニクロのターゲットは、老若男女に愛されているという点では広いといえる。だが、「ベーシックなカジュアルウェアを安く買いたい」というニーズだけに応えている点では狭い。

□企業はよく、「万人に受けたい」という欲を出す。だが、あらゆる人を選ばれようとすると、結局、誰からも選ばれない。

□製品やサービスの開発には、次の二つのやり方がある。

○マーケット・ドライビング型  
顧客の声に耳を傾けず、自分達が出したいものを出すタイプ。

○マーケット・ドリブン型  
顧客の声に熱心に耳を傾けて、人々が求めるものを出すタイプ。

□車のメーカーでは、トヨタや

フォルクスワーゲンがマーケット・ドリブン型、BMWがマ

ケット・ドライビング型である。

ただ、BMWも顧客の声を全く無視するのではなく、マクロな顧客の要望がどう変わるかについては研究している。

□米国の服飾ブランド、ミッチェル・レイノルズは、モノ単位で

いくらか儲かったかを測るのではなく、顧客単位でいくらか儲かったかを測る。顧客がどれだけ満足し、どれだけ長い関係を築け

たかを経営の目安とし、その結果「顧客の困い込み」に成功している。

※グローバルにマーケティングをするようになって、やはりマーケティングの基本は、人間への興味であるようです。



## 今月の一言

新緑の候、一年で最も過ごしやすい最高の季節になりました。先日、「最高の人生の見つけ方」という映画をDVDで見ました。J・ニコルソンとM・フリーマンの競演で、共に余命六ヶ月と宣告された、何もかもが正反対の実業家と自動車整備士が、病院で意気投合して最後の冒険旅行へでかける物語です。  
この話に出てくる「棺桶リスト(死ぬまでにやっておきたいこと)」を、まだやれるうちに、私も作ってみようと思います。

### 行政書士・橋本法務会計事務所

### 株式会社FPステーション

#### □経営のサポート

建設業許可・経営事項審査  
産業廃棄物他各種許可申請  
各種法人設立 会計経理記帳  
会社法務 契約書 内容証明

行政書士・CFP・1級FP技能士

兵庫県小野市片山町1332-1

TEL 0794-62-2377

FAX 0794-62-2374

http://office-hashimoto.net

#### □生活のサポート

遺言書作成トータルサポート  
相続手続 遺産分割協議書  
帰化許可申請 農地法許可  
損害保険・生命保険見直し