

Takashi Tsuchiya monthly magazine

January 2025

T-NEWS

1

【 Vol.101 】



28歳で継承した神藤タオル6代目。創意工夫を引き出した生産体制づくり
「老老相続」を経済の活性化と円満相続へ
賃上げ促進税制の繰越控除を受ける際の留意点

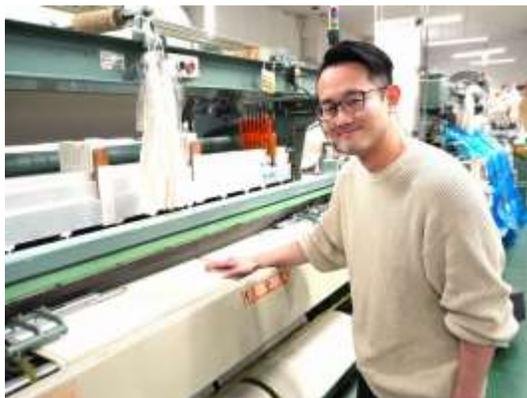
土屋 敬の「つれづれ雑記」

28歳で継承した神藤タオル6代目 創意工夫を引き出した生産体制づくり

■ 祖父に誘われ家業へ

神藤タオルは、日本のタオル産業発祥の地とされる大阪府南西部の泉州地区で1907年に創業しました。タオルを織り上げた後に不純物を洗い落とし漂白する「後ざらし」という製法によって質の高いタオルを生産しています。6代目の神藤貴志さんは、父が家業を継がなかったこともあり、正月や夏休みに家族で帰省する時以外に、泉州やタオル業界について意識することはほぼ無かったといいます。

神藤さんが大学3年生の夏、5代目社長である祖父の昭さんが神藤さんのもとを訪ね、「お前がうちの会社を継がんのなら、会社をたたく準備をしないとあかん」と伝えてきました。その時点で特に将来やりたいこともなかった神藤さんは、「神藤」という自分の名前が入った会社がなくなることが「もったいない」と感じたことと、昭さんが特に生活に困っている様子もなかったことから、「会社が続けば普通に暮らせるだろう」と考え、家業に入ることを決断します。



神藤タオル6代目の神藤貴志さん



ベテラン職人らが伝統的な工法でタオルづくりに携わる

■ 祖父が築いた経営スタイルと新商品開発

大学を卒業し泉州に移り住んだ神藤さんは、独特な泉州なまりに苦労しながらも仕事を始めました。昭さんから「まずは製造の流れを理解しなさい」と言われ、60代後半の工場長や40代のベテラン職人を含む12名ほどの職場で働くことになりました。

神藤タオルでは、昭さんから細かい指示は出さず、職人たちが現場で自主的に考えて判断する組織風土がありました。昭さんは職人たちと深い信頼関係を築き、現場のことは基本的に任せていたのです。こうした経営スタイルは現場の創意工夫を生み出し、新商品開発にもつながっていました。

神藤タオルの看板商品の一つが、2000年代に開発した「インターパイルタオル」です。両面のガーゼにパイル（丸くループ状に織った糸）を挟み込む特殊な構造のタオルで、優しい肌触りや、厚みがあるのに軽いことが特長です。インターパイルは、普通の平たいガーゼタオルではなく、ポリウムのあるものをつくれなかとベテラン職人が考案し、段ボールの断面からヒントを得て独自に開発しました。そして、40年以上前から稼働している「シャトル織機」という旧式の機械に改造を施し、商品化に成功しました。



インターパイルタオル（神藤タオル提供）

■引継ぎもないまま社長へ

神藤さんは商品検品や営業の部門も経験し、入社から数年かけて神藤タオルの事業の全体像を学びました。入社5年目で27歳になった頃、昭さんがガンで入院することになりました。80代でも元気に社内外を動き回っていた昭さんとは、それまで代替わりについて話すことは皆無でした。

病床で神藤さんが「そろそろ引き継ぎする方がいいのでは？」と持ちかけたところ、ようやく「そうやな、復帰したら引き継ぎするか」と言われました。昭さんは復帰する気満々だったのです。結局、具体的な引き継ぎについて話をするのではなく、昭さんは1カ月後に他界してしまいます。享年87歳でした。

神藤さんは入社6年目の2014年、28歳で社長に就任しました。ところが、昭さんのデスクを探しても会社の全体像を記す資料などはなく、財務は経理担当者、顧客や売り上げに関することは営業部長、商品のことは工場長と、全て現場に情報が集約されていました。

神藤さんは、「先代が何でも現場に任せていたからこそ、何とか代替わりができたと言えます。これが自分で指示を出して判断するような経営スタイルだったら大変でした」と当時を振り返ります。



伝統の織機と職人技をかけた高品質なタオルづくり
(神藤タオル提供)



2.5重ガーゼタオル (神藤タオル提供)

■ベテラン職人の発想と技術力を活用

神藤さんは、タオルメーカーからの委託製造 (OEM) による売上増を目指すとともに、付加価値の高いインナーパイルの売上をもっと増やそうと模索しました。さらに、2010年半ばから新商品の開発に乗り出し、半年間に及ぶ試行錯誤の末に、「2.5重ガーゼタオル」を開発しました。ベテラン職人からの様々なアイデアを活用し、3枚重ねたガーゼの真ん中の生地だけ密度を半分にする事で、優しい手触りを残しつつも薄さと軽さを実現しました。

「ベテラン職人は、2.5重ガーゼの開発にかかわらず、日頃から様々な新しい生地のサンプルづくりや古い織機のアレンジを行っていました。先代が『新しいことを考える』と発していたメッセージに応えようとしていたからです。そんな土壌をベースに、職人が長年積み重ねてきたアイデア・知見が生きたのだと思います」

昭さんの後を継ぐ前後から、ベテラン職人たちの発想と技術力を引き出して新商品を開発した神藤さんは、さらなる挑戦にも意欲を見せています。

「2.5重ガーゼタオルもインナーパイルも、職人の長年の知見と発想、創意工夫を生かすことで生まれたと言えます。これからも先代の『新しいことをやる』という遺訓を胸に刻み、従来の発想にとらわれないで人々に愛される商品づくりに挑戦していきたいです」

中小企業経営者向けのウェブメディア「ツギノジダイ」で全文をお読みいただけます。
28歳で継承した神藤タオル6代目 創意工夫を引き出した生産体制づくり (2024年9月10日公開)
※写真は一部神藤タオル提供
<https://smbiz.asahi.com/article/15415632>



ソニー生命保険株式会社

本社 〒100-8179 東京都千代田区大手町1-9-2
大手町フィナンシャルシティ グランキューブ
ホームページ www.sonymlife.co.jp/
担当者の身分・権限などについてのお問い合わせは
下記のフリーダイヤルをご利用ください。
(カスタマーセンター) ☎ 0120-158-821

担当者
(支社・営業所) 仙台ライフプランナーセンター第2支社第2営業所
(氏名) ライフプランナー 土屋 敬
(住所) 〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F
(電話) 022-296-5472 (FAX) 022-296-5474 (携帯) 090-9538-2463
(E-mail) takashi_tsuchiya@sonylife.co.jp

「老老相続」を経済の活性化と円満相続へ

■相続人の半数以上が60歳以上という「老老相続」

内閣府の分析によれば、遺産を受け継ぐ相続人の半数以上が60歳以上であることがわかった。相続による財産の引継ぎは高齢者間で行う「老老相続」である。

かつて日本人の平均寿命が現在よりも短かった頃は、親からの相続財産は、最もお金が必要となる30～40代に受け継がれ、お金がうまく循環していた。

その後、年々日本人の平均寿命は延び、相続が開始される年齢が高くなった。そのため、高齢者に資産が滞留してしまい、たくさんのお金を必要とする30～40代の人に渡らなくなってしまった。

■平均寿命の延びが高齢者の貯蓄を増やす

【世帯主の年齢階級別貯蓄・負債現在高の推移(二人以上の世帯)】

単位:万円

	平均	40歳未満	40～49歳	50～59歳	60～69歳	70歳以上
2018年	1,752	600	1,012	1,778	2,327	2,249
	558	1,248	1,105	683	207	104
2019年	1,755	691	1,076	1,704	2,330	2,253
	570	1,341	1,124	652	250	70
2020年	1,791	708	1,081	1,703	2,384	2,259
	572	1,244	1,231	699	242	86
2021年	1,880	726	1,134	1,846	2,537	2,318
	567	1,366	1,172	692	214	86
2022年	1,901	812	1,160	1,828	2,458	2,411
	576	1,469	1,226	620	207	90
2023年	1,904	782	1,208	1,705	2,432	2,503
	655	1,757	1,388	715	201	78

〈注〉各年 上段:貯蓄現在高 下段:負債現在高

〈出典〉総務省統計局 家計調査年報(貯蓄・負債編)2023年(令和5年)

表Ⅲ-1-1 世帯主の年齢階級別貯蓄・負債現在高の推移(二人以上の世帯)をもとに作成

<https://www.stat.go.jp/data/sav/2023np/pdf/summary.pdf>

このデータを見ると、貯蓄額は年齢の経過とともに増加し、逆に負債額は年齢の経過とともに減少し、貯蓄額においては、高齢者と若い世代ではかなりの開きがあることがわかる。高齢者には、お金を蓄えておかなければならない理由がある。

平均寿命が延び、より長く生きることができるようになったので、自分が生きていくためのお金を蓄えておく必要が出てきた。公的年金だけでは不十分ではないかと不安を感じ、年齢の経過とともに医療費がかかってくることも心配である。身体の自由がきかなくなったときに、子どもたちは本当に自分の面倒を見てくれるのか。高齢者がお金のことをあまり気にせずに暮らすためには、現在の社会保障制度では不安が残る。深刻な少子化という現状を考えると、社会保障制度が納得のいくレベルまで改善されることは考え難い。

とすれば、自分のことは自分で守らなければならず、生きていくために必要なお金を持っておきたいと考える高齢者が多いのも当然である。

■生前贈与の活用を検討

一方で、高齢者に滞留しているお金を若い世代に移し、お金を循環させて経済を活性化させるためには、生前贈与が王道であろう。生前贈与は相続対策にも効果を発揮する。税制上の優遇策も設けられているので、ぜひ生前贈与の活用も検討すべきである。

・住宅取得等資金の贈与税の特例(2026年12月末まで)

18歳以上の子や孫に住宅資金を援助する場合、一定額までは非課税

・教育資金の一括贈与(2026年3月末まで)

30歳未満の子や孫に教育資金を援助する場合、一定額までが非課税

・結婚・子育て資金の一括贈与(2025年3月末まで)

18歳以上50歳未満の子や孫に結婚・子育て資金を援助する場合、一定額までは非課税

・相続時精算課税制度

生前に財産を推定相続人等に贈与し(贈与した財産の合計額のうち累計2,500万円までは贈与税が課税されず、超過した分には20%の贈与税が課税)、実際の相続が発生した時に、生前贈与した分を含めて相続税を計算して精算する制度

なお、2024年1月1日以降の贈与からは、相続時精算課税制度を利用した場合に、累計2,500万円の控除とは別に年間110万円の基礎控除が認められるようになり、利用しやすくなった。

■円満な相続につなげるための家族会議の実施を

「老老相続」ではお金が高齢者間で滞留してしまい、最もお金を必要としている30~40代に行き渡らない。親としては、困っている子どもを援助したいという想いは当然持っている。ただ、子どもが必ず自分の老後の面倒を見てくれるとは限らない。とすれば、自分のことは自分で守らなければならない、生きていくために必要なお金を持っておきたいと考えるのも当然である。そこで家族会議を実施して、それぞれの想いを洗い出し、着地点を見つけようか？

相続はいつか必ず誰にでも起きる。

にもかかわらず親子間で相続の話をする機会はなかなか作れない。円満な相続を迎えるためにも、実際の相続が起きる前に、家族会議により家族間のコミュニケーションをとっておくことが必要不可欠だと考えられる。

西海重尚 (西海FP事務所代表)

ソニー生命保険株式会社

本社 〒100-8179 東京都千代田区大手町1-9-2

大手町フィナンシャルシティ グランキューブ

ホームページ www.sonymlife.co.jp/

担当者の身分・権限などについてのお問い合わせは

下記のフリーダイヤルをご利用ください。

(カスタマーセンター) ☎ 0120-158-821

担当者

(支社・営業所) 仙台ライフプランナーセンター第2支社第2営業所

(氏名) ライフプランナー 土屋 敬

(住所) 〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F

(電話) 022-296-5472 (FAX) 022-296-5474 (携帯) 090-9538-2463

(E-mail) takashi_tsuchiya@sonylife.co.jp

賃上げ促進税制の繰越控除を受ける際の留意点

中小企業庁は令和6年9月20日に、「中小企業向け賃上げ促進税制ご利用ガイドブック」の更新版を公表した。更新版には、令和6年度税制改正において新設された繰越控除措置の適用にあたっての留意点が記載されている。

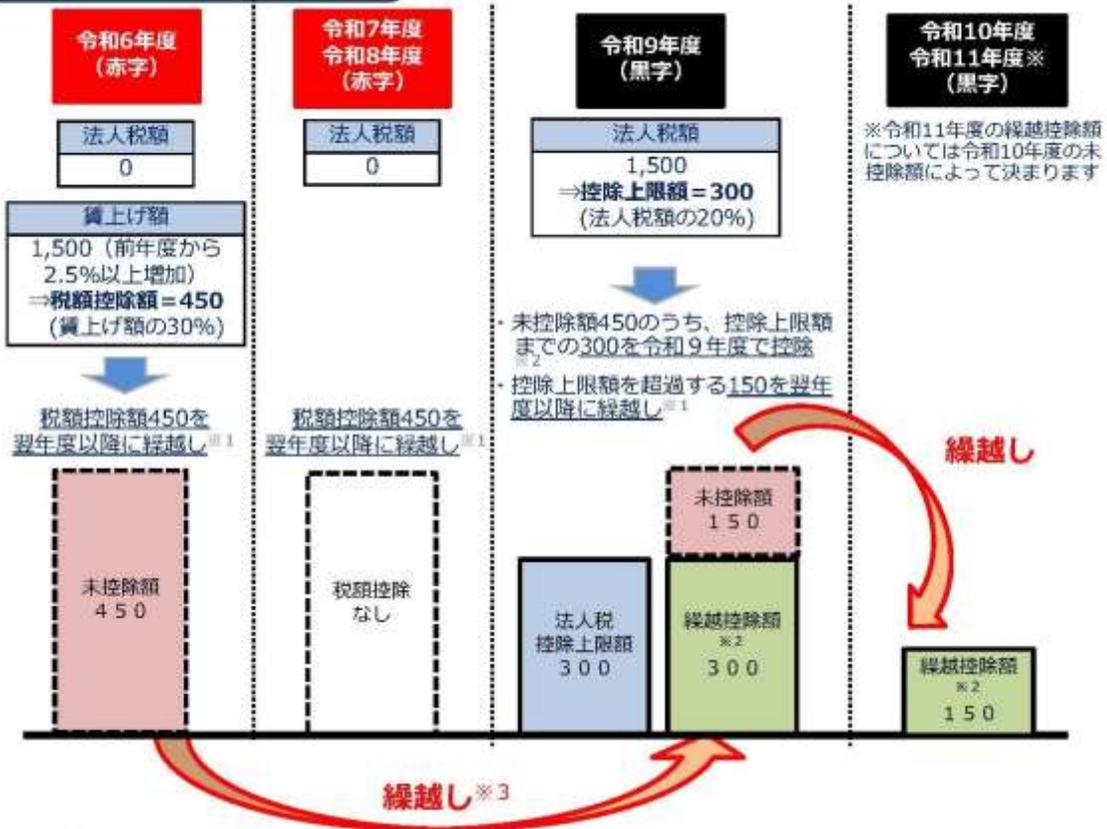
■賃上げを実施した年度に控除しきれなかった金額の繰り越しが可能に

中小企業向け賃上げ促進税制は、中小企業者等が、前年度より給与等支給額を増加させた場合に、その増加額の一部を法人税から税額控除できる制度である。

令和6年度税制改正において、要件を満たす賃上げを実施した年度に控除しきれなかった金額について、翌年度以降に5年間繰り越しが可能となった(繰越控除措置)。

新制度の適用期間は令和6年4月1日から同9年3月31日までの間に開始する事業年度が対象となる。

繰越控除措置のイメージ



- ※1 未控除額を翌年度以降に繰り越す場合には、未控除が発生した事業年度以後の各事業年度の確定申告書に繰越税額控除限度額の明細書の添付が必ず必要。
- ※2 繰越税額控除を受けようとする事業年度において、雇用者給与等支給額が比較雇用者給与等支給額より増加している場合に限り、適用可能。
- ※3 繰越税額控除を受けようとする事業年度においては、青色申告書を提出する必要があるが、中小企業者等に該当しない場合でも適用可能。

出典: 中小企業庁「中小企業向け賃上げ促進税制ご利用ガイドブック」

<https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/zeisei/syotokukakudai/chinnagesokushin06gudebook.pdf>

■前年度より雇用者給与等支給額が増加していない場合は繰越控除できず

繰越控除措置を適用する場合には、①未控除額が発生した事業年度以後の各事業年度の確定申告書に繰越税額控除限度超過額の明細書及び②繰越税額控除措置の適用を受けようとする事業年度の確定申告書等に繰越控除を受ける金額を記載するとともに、その金額の計算に関する明細書を添付して、提出する必要があります。

上図の事例のように、令和7年度、8年度が赤字で繰越控除措置の適用を受けない場合でも、各年度の確定申告において①の明細書が提出されていない場合には、未控除額は繰り越されず、繰越税額控除を適用できないので注意が必要です。

未控除額を翌年度以降に繰り越す際には、繰り越した額を実際に税額控除する事業年度において、全雇用者の給与等支給額が前年度より増加していることが要件となる。ただし、実際に税額控除する事業年度において、前事業年度における雇用者給与等支給額が零である場合は、適用不可となる。

※賃上げ促進税制は、令和7年度税制改正で変更が加えられる可能性がありますのでご注意ください。

木下洋子(マネーコンシェルジュ税理士法人)

ソニー生命保険株式会社

本社 〒100-8179 東京都千代田区大手町1-9-2
大手町フィナンシャルシティ グランキューブ

ホームページ www.sonymlife.co.jp/

担当者の身分・権限などについてのお問い合わせは
下記のフリーダイヤルをご利用ください。

〈カスタマーセンター〉 ☎ 0120-158-821

担当者

(支社・営業所)仙台ライフプランナーセンター第2支社第2営業所

(氏名)ライフプランナー 土屋 敬

(住所)〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F

(電話)022-296-5472 (FAX)022-296-5474 (携帯)090-9538-2463

(E-mail)takashi_tsuchiya@sonylife.co.jp



土屋 敬のつれづれ雑記

～無条件の「ありがとう」～



寒椿の美しさが際立つ頃となりました。お元気でいらっしゃいますか？
最近、『カレー蕎麦』『カレーつけ蕎麦』の美味しさを知り、ハマっております。
昨夜も『カレー蕎麦』を食べました。
今日のランチも『カレーつけ蕎麦』と決めております。
オススメのお店をご存知でしたら、是非教えていただけると嬉しいです！

さて、今月のテーマは「【労い】(ねぎらい)のススメ」です。

「ほめる」と「労う」の違い、ご存知ですか？
どちらの言葉も「よくやった！」のような意味なのですが、
「労い」には、相手に対する敬意と感謝の気持ちが込められているのだそうです。
そしてもう一つ。

褒めるは条件付きの行為、ねぎらうは無条件の行為
(兼重日奈子/ビジネス書作家)

何かができるから褒められる。
何か条件をクリアしたから承認される。
ではなく、ありのままを受け入れる。無条件に存在を慈しむ。
これが『労う』なのだそうです。この言葉には、本当に痺れました。

人生で一番大切なことは、『感謝を伝える』ことなのだと思います。
大好きな千田琢哉さんの本に

*この世の中で「ありがとう」の一言を伝えるよりも
大切な仕事があるのだろうか。*

*人生において「感謝」の気持ちを伝えるより
大切なことが果たしてあるのだろうか*
(千田琢哉/著述家)

と書いてありましたが、本当にそうだと思います。
そして、どれだけ敬意を込めて伝えられるかだと思います。

ただ、心を込めて『労う』のって、なかなか照れくさいですよ。
でも意外に今うまくいっていない人間関係って、
一言『労い』の言葉をかけてあげるだけで、一発で解決することがあります。
それほど『労う』ことは、思っている以上に効果があります。

勇気を振り絞って、無条件の「ありがとう」を意識して、毎日感謝したいものです。

そして、自分自身を労ってあげることも大切だそうです。
自分の頑張りは、自分が一番わかっているはず。
自分自身を労えると、不思議と感謝が込み上げてきて、
それが原動力になって、周囲にもより労えるようになるそうです。
自分も周囲も、そしてこの地球のすべての命に感謝ですね。

今日も一日、笑顔で一緒に楽しんでまいりましょう！