

月刊西谷会計

平成29年6月号



【薬剤師 夏子の部屋～Beauty and the Beast～】

急に暖かくなってきました、今年もあと半分ですね。早い早いとテレビ等では毎年毎年言っていますね、でも生きてるってそういう事なのじゃないかなと思っている夏子です、こんにちは。

先日ディズニー映画「美女と野獣」を見てきました。「なんか映画見たいね！」って話になった時に丁度やってる映画だったという理由でこれがチョイスされました。あらすじは知りませんでしたが、映画館に貼ってあるポスター(野獣と美女が正装して踊ってる！)を見るだけで結末は分かりました。

「まあ、ハッピーエンドに至る過程を見ようじゃないか。」という軽い気持ちとポップコーンは何味にしようかなという重大なワクワク感が同居する上映前でございます。

映画の舞台はフランスの田舎の設定です。「ボンジュール！」と挨拶を口々に交わした後は全編英語でしゃべっています。村人達は事あるごとに踊り歌います。かなり人口密度の高い村です。この映画はミュージカルなのだな、メルヘンなのだな、と思いつつも「フランスなのに、英語。この時代に英語。」微かに引っかかります。映画のお話は着々と進み、最後は思った通り美女と野獣は結ばれます。

このおとぎ話の中にはどんな教訓があるのかな？

野獣はもともとは王子なのですが、きれいなものが大好きで傲慢で無慈悲なお坊ちゃまです。高貴な生まれなので小さい時から教育を受けシェイクスピアを暗誦する等教養はバッチリです。みすぼらしい老婆を助けなかった罰で野獣にされてしまった元王子は真実の愛によってだけ魔法が解け王子に戻る事が出来ます。

片や美女の方は、そのまんま美女。村一番の美しい娘であり、読書が好きで父親思いの働き者。だけど閉鎖的な村社会では本が好きという一点の為に変わり者というレッテルを貼られています。超ハンサムで腕力も強い人気者のガストンから求婚されていますが、彼の乱暴で教養とデリカシーの無いところが大嫌いです。

何やかやあり美女と野獣の間には「真実の愛」が生まれて、野獣も無事に人間の美男子王子の姿に戻ります。お互いを思いやった二人だから試練に耐えて結ばれました。でも、野獣に教養が無かったら美女は惹かれませんか。王子も元々美しいものがだーい好きなんだから、村一美女と結ばれて結果オーライだったよね？ハンサムより教養が好きで美女と、美しいものが好きな野獣(王子)。ピッタリカップルです。

この映画を見て「兎にも角にも、教養！！」「教養、教養！」教養を身につけなくてはと思いました。

…この感想で合ってるでしょうか？ それにしてもガストンが格好良かった！！演じているのはルーク・エヴァンスというウェールズの俳優で38歳だそうです。ちょっと追っかけちゃおっかな～。

【今月の税務～中小企業経営強化税制の創設～】

今月はTKC事務所ニュース6月号より、平成29年度税制改正で創設された中小企業強化税制の解説です。平成29年3月末で中小企業投資促進税制の上乗せ措置が終了しました。平成29年度税制改正では、それに代えて中小企業強化税制が創設されました。新税制では、「生産性向上設備(A類型)」と「収益力強化設備(B類型)」を対象に、税額控除や即時償却の優遇措置が盛り込まれています。

○生産性向上設備(A類型)は「最新モデル限定」要件を撤廃

かつての中小企業投資促進税制では、A類型については「最新モデル」の要件がありましたが、これが撤廃されました。具体的には、「生産性向上設備(A類型)」については、「生産性が旧モデル比で平均1%以上改善する設備で、販売開始時期を満たすもの」であればよいこととされました。

「生産性向上設備(A類型)」を取得して、税優遇の適用を受けるには、設備メーカーを通じて「工業会等による証明書」を取得し、経営力向上計画の認定が必要になります。工業会等の証明書の発行には一月程度かかるので、余裕をもって入手する必要があります。

〈生産性向上設備(A類型)の対象設備〉

対象設備	販売開始
機械・措置(160万円以上)	10年以内
測定工具・検査工具(電気、電子を利用するものを含む)(30万円以上)	5年以内
器具備品(30万円以上)	6年以内
建物附属設備(60万円以上)	14年以内
ソフトウェア(情報を収集・分析・指示する機能)(70万円以上)	5年以内

○「収益強化設備(B類型)」については、生産等に係るすべての器具備品・建物附属設備が対象に

中小企業強化税制では、生産性向上や販売開始日の要件がなくなり、加えて対象設備が生産等に係るすべての器具備品・建物附属設備にまで拡大することになりました。

○「収益強化設備(B類型)」に必要となる手続き

B類型を適用するためには、原則的に設備の取得「前」に、設備計画を作成して経済産業局の確認を受ける必要がありますので、注意が必要です。具体的な手続きの流れは以下の通りです。

- ① 「その設備投資によって年平均の投資利益率が5%以上見込まれる投資計画」を作成します。
- ② その投資計画について、公認会計士又は税理士の事前確認を受けます。
- ③ 事前確認を受けた投資計画について、さらに、経済産業局の確認を受けます(申請から確認書発行まで数日～1か月程度)。

※確認申請書には、経営環境の概況、経営力向上設備の導入の目的と必要性、導入場所の住所、当該設備が事業の改善に資することの説明、設備投資の内容等を記載。

- ④ ③の確認を受けた設備について、「経営力向上計画」に記載して、計画の認定を受けます。
- ⑤ 設備を取得します。一定の場合は申請前の取得も認められます。

経営力向上計画には以下の記載が必要です。

- ①企業の概要(名称、資本金、従業員数、事業分野と事業分野別指針名等)
- ②現状認識(事業概要、経営状況、自社の商品・サービスが対象とする顧客・市場の動向、競合の動向等)
- ③経営力向上の目標及び経営の向上の程度を示す指標(現状の数値、計画終了時の目標数値、伸び率、労働生産性などの指標等)
- ④経営力向上の具体的な取組、設備の種類、必要資金と調達方法等

○その他の注意事項

中小企業経営強化税制の対象となる設備は、事業の用に直接供される設備、生産等設備が対象なので、事務用の器具備品や本店、寄宿舍等に係る建物附属設備等は対象外になります。なお、中古品も対象から除外されています。

平成29年4月1日から平成31年3月31日までの設備の取得・供用に適用されます。



【所長のDVDコレクションより～イノーバ 宗像淳氏～】

本日本日紹介するのは株式会社イノーバの宗像淳(むなかたすなお)CEOの講演ビデオからです。イノーバはインターネットによるマーケット手法を提案する会社です。最近ではインターネットで「検索」しない日はほとんどありません。重要な情報収集手段であるインターネットをマーケティングにどのように活用していくかを考えるのがイノーバの仕事です。

キーワード検索しても沢山の結果がズラーとヒットします。溢れる情報の中で自社の商品やサービスに注目してもらうにはどうすればよいのでしょうか。宗像氏曰く、社長が自社商品や自社サービスの紹介をしたい気持ちはよくわかるが、自社の商品やサービスをピンポイントで検索する人はまずいない。そこで、自社商品や自社サービスの紹介はひとまず脇に置いて、まずは自社の商品やサービスに関連があるもので、消費者が関心のある情報を発信するためのサイトを構築することを勧めています。次に、そのサイトにアップする記事を集める、記事を読む読者を集めるわけです。宗像氏が具体例として紹介しているのが、クレジットカードの明細から家計簿を自動的に生成するアプリを開発した米国のmintという会社です。

家計簿を自動生成する過程で、mintのアプリはクレジットカード会社の個人アカウントにアクセスしなければなりません。アクセスのためにはパスワードが必要ですが、それだけだと胡散臭くて誰もアプリを使う気にはなりません。そこでmintは考えました。まず、お金に関心が高い「学生」向けに「お金」に関する情報サイトを立ち上げることにしました。というのも、日本と異なり米国では「親の仕送り」という慣習がほとんどなく、学生はアルバイトでお金を稼いだり、奨学金を受給して学費や生活費に充当しています。そのため、学生は社会に出る時点で借金を背負っているのが普通なので、「節約の仕方」や「奨学金の返し方」などお金に関する情報サイトをつくれれば学生が集まるだろうと考えたのです。mintはそのサイトの中で家計簿管理の重要性を啓蒙し、自社の家計簿アプリの販売促進につなげました。

宗像さん曰く、ホームページは会社のパンフレットではなく営業ツールだそうです。宗像さんは、中小零細企業が大企業に負けないブランドを構築するための要素は3つあるとお話しています。一つにはお客さんに好きになってもらうこと、二つには専門家として信用してもらうこと、三つにはよその会社と何が違うのかを明らかにすることだそうです。社長の事業に賭ける思いや仕事における哲学を語ること、値段が不透明な業界はあえて値段を出すことは信頼される上で有効だそうです。まだまだ規模が小さくても、発信する情報は最先端のものであること、自分たちの業界が5年後10年後どうなっているのか、トレンドはどうなっていて、業界全体をどうやって盛り上げていくのかを発信すると、「この人は業界を引っ張っているんだな」「この人は業界のリーダーなんだな」ということになる。自社のホームページを振り返って、「お客様の声」があるかどうかは是非チェックしてみてください。お客様にとっては、それこそが一番知りたい情報なのです。

大手は社長本人ではなく課長がネットを担当していて、相変わらず昔ながらのことをやっている。社長自身が発信のための時間をとってネット上で情報発信すれば、ネットで一番になることは十分可能を宗像さんは述べています。



【所長のつぶやき～悔いのないように生きる～】

先日、社長さん何人かと飲み会になった時に、皆さん、あれもこれもすることがたくさんで毎日毎日とても忙しくて、引退したらいろいろとしたいことを温めているというお話になりました。ある社長さんはゴルフ三昧で過ごしたい、別の社長さんは車で世界一周のクルージングをしてみたい、またまた別の社長さんは夏は北海道、冬は沖縄と日本中いろんなところに住んでみたいなどなど。そんな中でとある社長さんから聞いた面白いお話を紹介です。

その社長さんが、別の日に同業者の社長さんどうしの会合に出席した時のお話、出席者の中でも実績一番で皆が一目置く社長さんが言ったそうです。曰く、「なんでもできるだけの時間ができた時には、体がなんにもできなくなっている」のだとか。自分も「引退したらあれもしたい、これもしたい、特に大好きなゴルフは沢山したい」と思っていたけど、引退したときには足も満足に動かないし、体はだいぶガタがきていた。やりたいことは引退するまでとっておかないで、元気に働いている間にあれもこれも楽しみなさい、だそうです。

なるほどなと思います。仕事もプライベートも悔いのないように生きようと思いました。



安心がここにある。
西谷俊広 税理士事務所

〒030-0821 青森市勝田二丁目6-18

TEL:017-774-2315 FAX:017-774-1765

西谷会計 青森市 検索