

いつもお世話になります。「うちでは親子で奪い合いですよ」と苦笑するのは、苦勞の末に「iPad」(アイパッド)を手に入れたあるお父さん。携帯電話でもパソコンでもない、別次元のツールとして大注目される iPad。これくらいの「目玉」が日本の政局にも登場したら、国民の政治への関心も大いに高まるかも知れませんね。

今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：有機EL照明】

有機物に電圧を掛けることで、有機物自体が発光する現象を有機EL(エレクトロ・ルミネッセンス)という。エネルギー効率が非常に高いので消費電力を小さくでき、また平面で発光するため厚さ数ミリメートルまで薄型・軽量化できるのが大きな利点。携帯電話のディスプレイや高級車のメーターパネルなど、すでに多くの表示装置に採用されつつある。これを照明として使うことにより、省エネルギー・CO2削減に期待が寄せられている。

知っとこ! 「税務のマメ知識」

【墓地購入のタイミングで相続税額が変わる! ?】

相続は亡くなった人の預貯金、有価証券、土地建物など「プラスの財産」だけでなく、借入金などの「マイナスの財産」も同時に引き継ぎます。

この「プラスの財産」から「マイナスの財産」を差し引いた残りが、相続税の「基礎控除額」を超えると基本的に相続税が発生します。

(基礎控除額=5000万円+1000万円×法定相続人の数)

「プラスの財産」の中には、非課税のものもいくつか含まれます。その1つに、墓地や墓石、仏壇、仏具などの祭祀財産があります。それが純金製の仏壇や仏具であっても、「骨とう的価値があるなど投資の対象となるもの」「商品として所有しているもの」でないと判断されれば非課税となります。

また、生前に墓地の購入を済ませておけば、その分、「プラスの財産」が減少して相続税を減らすことができます。

この場合のポイントは、「相続が発生するまでに代金の支払いを完了しておく」



ことです。支払いをしていないからと「マイナスの財産」として、「プラスの財産」から差し引けそうですが、祭祀財産の未払い分は相続財産から控除することはできないため注意が必要です。なお、葬式の費用は債務(マイナスの財産)ではありませんが、相続税を計算するときは「プラスの財産」から差し引くことができます。

今を生きる 先人の言葉

問題は人生
目には見えない
問題は人生
目には見えない
問題は人生
目には見えない

イギリスの小説家であるヒュー・ウォルポールの言葉。問題は、目の前の障害や複雑な人間関係などではなく、それらに向かって果敢に取り組むその姿勢である。

トレンドを斬る!

マネジメントの父ピーター・ドラッカーが脚光を浴びています。ブームに火をつけたのは青春小説「もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら」。

『マネジメント』はドラッカー経営学を凝縮した入門書です。GMやソニーなど世界に名立たる大企業の発展に影響を与えた彼の思想の根底には、組織に生きる「人の幸せ」があります。30年越しのこの本を手にとれば、高校球児ならずとも現状の苦難を乗り越える知恵を見出せるかも知れません。



365日が楽しくてたまらない! 「商売のヒント」

今月の商売のヒント：【あえて交渉のセオリーを度外視してみる】

資金の問題から新築をあきらめ、両親の実家をリフォームして住むことにした30代の夫婦は、交渉の鉄則である「あいみつ」を取りませんでした。客観的に見て妥当な線とは言い難い見積もりで契約したのは、夫婦揃って駆け引きが苦手で、性格的に呑気だからです。



お金がないならそれなりに安く、しかしできるだけ質の良い仕上がりを求めて交渉するのが一般的な発想だとしたら、呑気なこの夫婦は業者にとって扱いやすいお客様です。うっかりカモになる可能性もあったでしょう。ところが結果は双方が大満足でした。うるさく値切ったり細かいクレームをつけたりしないのは、苦手な駆け引きでストレスを溜めながら金額にこだわるより、とにかく自分たちが望む家をちゃんと造って欲しいという純粋な気持ちからです。

夫婦仲の良さに感心した業者は、夫婦の最優先事項を的確に察知したわけです。

業者は、この夫婦が練った設計プランの実現に全力投球することで「良心的なお客様」の要望に応えました。思い描いていたリフォームが完成したので、夫婦はもちろん大喜びです。引渡しの際に担当者が、「僕たちもお二人を見習って家庭を大事にしようと思います」と夫婦に握手を求めたという話を聞き、交渉は必ずしもセオリー通りのテクニックがものをいう世界ではないと痛感しました。

「説得」→「納得」→「商談成立」が交渉の基本だと言われます。お互いの利害が一致する落とし所を探る作業が交渉です。では「利害」とは何か。1500万円のポルシェを現金で買ったある男性は言います。「A社とB社の2社から話を聞いた。最終的にはA社のほうが高い値引率を提示してきたが、人の足元を見るようにちょっとずつ値引いていく感じがせこかった。でもB社は、一気にギリギリまで値引いてきた。その潔さを信用してB社で買った」。手の内を徐々に明かすのは、交渉の常套（じょうとう）手段かも知れません。しかし、必ずしも金額面だけが「利害」ではないということです。



MC S 税理法人立川事務所

〒190-0023

立川市柴崎町 3-11-4 千代田生命立川ビル 4階

電話：042-595-7671 FAX：042-528-6949

<http://www.mcs-office.jp>

mail：info@mcs-office.jp



MCS 税理士法人立川事務所所長の税理士舛田です。様々なご相談に親身になってお答えいたしますのでお気軽にお問い合わせください。