

# MCS税理士法人立川事務所通信

5月号 VOL. 057

## MCS税理士法人立川事務所

〒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 F A X：042-528-6949

<http://www.mcs-office.jp> [mail.info@mcs-office.jp](mailto:mail.info@mcs-office.jp)

相続専用 HP：<http://www.souzokushien110.com/>



いつもお世話になります。一昔前は相手のご機嫌伺いに「おかげさまで」と答えたものでした。「おかげさま（御陰様）」の「かげ（陰）」とは他人からの力添えや恩恵、または神仏やご先祖様の助けのことだそうです。良いことはもちろん、身に起こることすべてに「おかげさま」という気持ちで過ごしたいものです。

## 【平成二十七年一月一日から相続税が改正に】

相続税の目的には「富の再分配」や「格差の固定化防止」があります。しかし、バブル崩壊後、地価は下落しましたが相続税の基礎控除は逆に拡充されました。そのようなことも要因のひとつとなり、相続税の課税件数の割合は昭和六十二年の7.9%から平成二十三年には4.1%にまで低下しました。今回は「相続税」を強化する一方で、補完役である「贈与税」は緩和となります。生前贈与を一層促進させることが贈与税改正の目的のよう



うです。高齢者の保有資産を若い世代へ早期に移転させて経済の活性化にもつなげたい考えでしょう。今回の相続税改正の注目ポイントは、定額控除が5000万円から3000万円に、法定相続人数比例控除が法定相続人一人につき1000万円から600万円になることです。このため一般的なケースで、さらに法定相続人を仮に配偶者と子二人の計三人とした場合、従来なら相続財産が8000万円を超える場合であったものが、改正後は4800万円を超える場合から相続税がかかることとなります。これまでは相続財産が8000万円であればゼロであった相続税が、改正後は350万円必要ということとなります。このようなことから今後は、緩和された贈与税をより上手く活用して相続対策を考えていきたいところです。相続税は早い時期から計画的に対策することが大切です。まずは一度ご相談ください。

## 【高級肉のステーキをより安く提供して大評判！】



『いきなり！ステーキ』は東京銀座にある立ち食いステーキ専門店です。前菜も座席もないのでお客の回転が速く、圧倒的なコストパフォーマンスの良さで行列が絶えません。流行の立食スタイルですが、炭焼きステーキレストランの姉妹店として「ステーキを味わう贅沢」のみに的を絞ったのが特徴です。こだわりの熟成肉を分厚く切り、絶妙な加減でジューシーに焼き上げた究極のステーキが大評判。消費者のニーズならぬ胃袋をギュッとつかんで繁盛は続きそうです。

## 【今月の教えてキーワード：経済制裁】

違法行為を行つた国や団体に対し国として行なう制裁のこと。貿易、国外送金、資金援助といった経済交流を停止して経済的に孤立させ、相手国の国力を低下させることで武力を伴わない制裁ができる。経済制裁は交流のある複数の国が連携して行なつてこそ効果があり、実施においては周辺国の協議と国際合意が重要な。日本では国際平和、自国の平和及び安全維持のためなど一定条件のもとに関係大臣が発動することができるといえる。

## 【血の通った組織】

ある会社のA社長は組織というものを「クルマ」に例えていました。「クルマはエンジンやハンドルやタイヤなど様々な部品の集合体だが、部品だけを集めてもクルマにならない。各部品がコードでつながってはじめてクルマという完成品ができあがり、ようやく動くようになる。これは組織も同じだろう」と。

組織には上下関係がありますが、上下の関係だけで成り立っているうちは単なる人の集合体で自主性も協調性も創造性も期待できません。しかし、上下関係の中にも横のつながりが生まれるとチームとして機能しはじめます。横のつながりとはクルマでいう部品同士をつなげる「コード」のようなもの、すなわち人間関係なのです。ところが、人間関係にはクルマをつくるような「決められた工程」がありません。相手にも感情があるので、「今から人間関係を結ぼうじゃないか!」「そうしよう!」とはいかないから苦労するのだとA社長は言います。

そこでA社長が心掛けていることは、部下から「この人は信頼できそうだ」と思ってもらえる行動だそうです。基本は小さな約束を守ること。つまり言動の一致です。「明日の朝電話する」と言ったら翌日の朝一番で電話を入れる。それが小さな用事でも、朝一番で電話する必要性がなくても、約束を守ってもらえると「私はこの人から大事にされている」と感じて自然と相手に好意を持つものとか。心理学的には「信頼」と「好意」は同一次元のポジティブな感情とされており、相手から好意を持ってもらえると信頼関係を築きやすいのだそうです。



「すぐに確認してきます」と言って悠長に歩いて行く人と、その場から急ぎ足で立ち去る人と、どちらが好印象かは比べるまでもありません。言葉と行動の一致は好意につながります。好意は「見えないコード」と

なって人と人を結び、やがて「信頼」というクルマが動き出します。上下関係だけでも仕事はできますが、そこに人間同士の付き合いがあれば血の通った組織となるのでしょうか。

災難の中には  
幸せの芽が  
潜んでいる

今を生きる!

## 先人の言葉

アイランド出身の思想家であるジョセフ・マーフィーの言葉。困難に打ち勝つて人間は大きく成長することができる。苦しいときにこそ幸せの芽を育てるのだ。

## 【ディズニーの現場力】

東京ディズニーリゾートでは、約2万人もの従業員が働いているそうです。これだけ大きな組織にもかかわらず、「ディズニーの理念」は従業員の一人ひとりに浸透しています。



その裏にあるディズニーの仕組みや教育法などが学べる一冊です。