

税のお悩みは 
 辻・本郷にご相談ください！



相続・贈与／税務顧問／事業承継

事業再編／事業再生・M&A／税務セカンドオピニオン
 国際税務顧問／確定申告／会計・人事のアウトソーシング
 医院・病院コンサルティング／公益・一般法人コンサルティング
 社会福祉法人コンサルティング／自治体向けコンサルティング



専門特化型・国内最大規模を誇る税理士法人 東京税理士会所属

辻・本郷 税理士法人
 HONGO TSUJI TAX & CONSULTING

お気軽に
 ご相談ください

☎0120-730-706
<http://www.ht-tax.or.jp>

【受付時間】9:00～17:30
 ※土日・祝日・年末年始除く

辻・本郷 検索

〒160-0022 東京都新宿区新宿 4-1-6 JR 新宿ミライナタワー 28 階 Tel.03-5323-3301 (代表)

SCOPE | Aug. 2018 8月号
 No.206

平成30年8月1日発行
 発行／辻・本郷 税理士法人

〒160-0022 東京都新宿区新宿4-1-6 JR 新宿ミライナタワー28階
 TEL.03-5323-3301 (代表) FAX.03-5323-3302 <http://www.ht-tax.or.jp>

SCOPE

未来への羅針盤「スコープ」

8

No.206 | Aug. 2018

国際税務
 —
 BEPS
 防止措置
 実施条約
 について

特集 ビジネスパーソンのための

SNS講座



医療ステーション

〈税金〉設備投資に係る意外な税金

IPOは会社が大きく成長できる手段です！

特集 ビジネスパーソンのための

SNS講座

iPhoneが発売されたのが2007年。スマートフォンが世の中に登場してから10年が経ちました。全世界でのスマートフォン利用台数は、2017年には40億台に達していると推計されています。スマートフォンのネット利用時間も年々伸びてきており、それを牽引しているのがSNSだといわれています。

日常会話の中にもテレビや新聞にも、毎日のようにSNSが登場します。もはや、知らないではすまされません。そこで、SNSに詳しく各種媒体に寄稿している鈴木朋子氏にお話を伺い、今さら聞けないSNSの基本から話題の最新トピックまで、ためになるSNS情報をお届けします。



Facebook

LINE

+メッセージ

→ 今回お話を聞いた先生

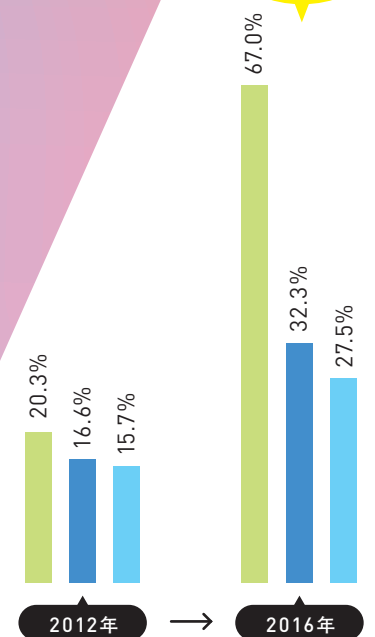


ITジャーナリスト 鈴木朋子

システムエンジニアを経てITジャーナリストに。SNSやスマートフォン、ウェブサービスなど、身近なITに関する記事を執筆している。SNSのビジネス活用から中高生のIT文化まで詳しい。著書は『今すぐ使えるかんたん文庫 LINE&Facebook&Twitter基本&活用ワザ』(技術評論社)など多数。



LINEは3倍、
Facebookは
2倍に増加！



代表的なSNSの利用率の推移

■ LINE ■ Facebook ■ Twitter

(出典)総務省情報通信政策研究所
「情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査」

What's Social Networking Service?

生活にしっかりと 根づいたSNS



SNSとはソーシャルネットワーキングサービス (Social Networking Service) の略。人と人とのつながりを促進・サポートする「コミュニティ型の会員制のサービス」と定義されています。日本でユーザー数の多い、Facebook、LINE、Twitterを利用している割合をみると、2012年から2016年ではLINEの利用者は3倍以上、Facebookは2倍といずれも大きく上昇しています。SNSの利用が社会に定着してきたことがうかがえます。

とても便利なSNSですが、炎上事件や社会的な問題の原因になることもしばしば。人と人とのつながりをサポートするだけに、トラブルの種になることもあります。SNSにはSNSの作法があります。今回はビジネス活用にもっとも適している「Facebook」と利用者が圧倒的に多い「LINE」の活用方法とその作法、そして2018年5月にリリースされたばかりの「+メッセージ (プラスメッセージ)」の概要についてご紹介します。

Facebook

f 今もなおユーザー数が増えている 世界を代表するSNS「Facebook」

2,800万人の国内月間アクティブユーザー数を誇るFacebook。そのサービスの最大の特徴は、実名で行うこと。そのため、比較的フォーマルな場として利用されています。「自分ブランディング」に適しており、人脈作りに活かしている人が多いです。また、対外的な情報発信だけでなく「英語を習っている」とか「海外に興味がある」といったアピールを社内の上司や先輩に行うことで、海外事業に関連する部署に異動するチャンスが訪れるなど、社内的なステップアップにも効果があります。

Facebookでつながったビジネスパーソン同士がコミュニケーションする手段として有効なのが



Messengerです。MessengerとはFacebookが提供するチャットサービス。メールではなかなか捕まらない相手とも連絡が取りやすく、画像などのファイル添付も可能です。グループチャットもできるので、プロジェクトごとにグループを作るなど、ビジネスユースに最適です。

あまりつながりたくない人からの リクエストへの対処法

「プライベートな部分は見られたくないけど、仕事上断りにくい……」そんな微妙な人からのリクエストが来たらどうしますか？ その場合は、ひとまず許可しましょう。そして、そのあとで制限リストに入れてしまいましょう。それで、万事OK。制限された人は、あなたが「公開」で投稿した記事以外は読めなくなります。しかも友達一覧には入っているので、見た目上まったく問題ありません。

面識のない人へのいきなりの友達リクエストは マナー違反

Facebookは基本的に、知り合った人同士がつながるサービス。人脈が欲しいからといって、知らない人へ

の唐突な友達リクエストはマナー違反です。もし、どうしてもという場合は自分の素性を明らかにするメッセージを添えましょう。

政治・宗教の話や、何かをけなすような投稿はNG！

Facebookでつながっている人の中には、仕事で知り合っただけの関係の人が多くいます。その程度のお知り合いの場合、その人の思想的な背景や素性までは分からないもの。政治・宗教の話や、人や物をけなすような投稿は避けましょう。ちょっとしたアピールだったりユニークなネタを狙った投稿だったとしても、それによって傷ついてしまう人や、あなたのことを目の敵にする人が生まれてしまいます。

Line

国内ユーザー数はNo.1、 アクティブ率も高い「LINE」

国内月間アクティブユーザー数は7,500万人。国内で最も多くのユーザーを持つSNS。ほぼ全年代に活用されています。ユニークなスタンプの印象もあり、ビジネスユースというよりプライベートユースのイメージが強いと思いますが、LINEのチャットとビジネスの相性はとてもいいです。2017年にリリースされたビジネス版LINEのLINE WORKSは、このチャット機能を核にカレンダー機能やアドレス帳機能などビジネスに特化したものを充実させています。リリースから1年で、既に契約企業数が1万社を突破しており、評価も上々。LINE WORKSの登場によって、LINEのイメージも大きく変わりつつあります。これまでは、ビジネスで知り合った人に「ラインを交換しましょう」というのはなかなかハードルが高かったのですが、そのハードルもグンと下がってきそうです。

余計な前置きなしで、単刀直入に

ビジネスでの活用となれば、つい「〇〇様 いつもお世話になっております」と慣例になっている前置きを入れたくなるもの。ところがこれはNG。リアルタイムでのスピーディなコミュニケーションを前提としているので、要件を手短に単刀直入に伝えるのが自然。

もちろん、署名も必要ありません。

投稿する時間に気をつける

LINEのチャットは24時間いつでもOKではありません。メールのように「夜中に送っておいて翌朝見てもらえばいい」というわけにはいきません。送信されると通知が届くので、深夜などは相手方の迷惑になります。時間を考えて使用しましょう。

プライベート感覚は捨て去る

ビジネスの慣例となっている前置きは必要ありませんが、相手方への気遣いは当然必要です。プライベートでLINEを使っている感覚で、何件も立て続けに送信してしまうと、かなり鬱陶しがられます。あくまでも端的に。もし長文が必要な場合は、メールなど他のツールで連絡を取りましょう。



Facebook、LINE、プラスメッセージの比較

	Facebook	LINE	プラスメッセージ
通信手段	パケット通信	パケット通信	パケット通信
投稿機能	あり	あり	なし
メッセージ機能	あり	あり	あり
音声メッセージ	送受信OK	送受信OK	送受信OK
グループチャットでの既読機能	誰が既読かまで分かる	既読の人数のみ分かる	誰が既読かまで分かる
スタンプ	あり	あり	あり
友達承認	友達は限定投稿が読める。友達でなくても送信先の相手が許可すればメッセージを送れる	友達にならないとメッセージを送れない	友達にならないとメッセージを送れる

Plus Message



電話番号だけで写真や 動画も送れる「+メッセージ」

まだ、あまり聞き馴染みがないと思いますが、このプラスメッセージはKDDI、NTTドコモ、ソフトバンクの3社が提供する新しいサービスです。携帯電話番号だけでメッセージを送受信できるというもので、ショートメッセージサービス(SMS)の進化版になります。Android版は5月9日に、iOS版は6月21日にリリースされました。「LINE」に対抗するアプリとして注目を集めています。

チャット形式でテキストやスタンプ、最大100MBまでの写真と動画、音声メッセージ、地図情報などを送受信できます。文字数はSMSでは最大70文字だったのに対し、なんと39倍にあたる最大2,730文字にまで拡張されました。グループチャットはもちろん可能で、誰が既読で誰が未読かまで分かります。料金はパケット通信料のみ。月額定額契約のユーザーは料金を気にせずに利用できます。

アプリをお互いにダウンロードしていれば、電話番号を交換した人とやり取りができます。友達登録の必要もないので手軽に始めることができ、LINEに抵抗感がある人にはおすすめです。

SNSとは適切な距離をとってうまく付き合っていきましょう

ビジネスでSNSをうまく使いこなすコツは、SNSとの距離感をいかにとるか。近すぎてもダメ、遠すぎてもダメ、適度な距離感が必要です。そして、ネガティブなメッセージは発信せず、ポジティブにSNSと付き合っていきましょう。企業にとってもSNSをどう使いこなすかが課題になっています。SNSの作法をよく理解しておくことが、これからのビジネスパーソンに求められているのではないのでしょうか。

気をつけたいSNSのワナ！ 失敗事例レポート

〈その1〉言葉には気をつける

地方の町議が特定の国会議員を名指しし、誹謗中傷する書き込みをしていたことが分かり、大きな問題となりました。政治家であれば自分の主張を述べるのは当然ですが、差別的な表現や単なる暴言は論外です。結局、この町議は「大変ご迷惑をおかけしました」と謝罪し、当該投稿を削除しましたが、非難の声は収まらず辞職に。勢いで投稿するのは禁物です。

〈その2〉写真には気をつける

地方の役所の女性職員が固定資産税に関する事務処理をしている際、自身の卓上のお菓子などを撮影し、その画像にメッセージをつけツイッターに投稿。画像にはなんと企業の申告書の一部が写り込んでいたのです。漏洩を指摘するメールが市に届き発覚。市は当該投稿を削除し、企業に謝罪しました。最近は写真の解像度も高いので、写真を投稿する前にはくれぐれも注意を。

設備投資に係る意外な税金 ～利益が出てなくても対策の必要あり～



林大範

はやしひろのり

ソリューション部 税理士

利益に関係なく、設備投資額にかかる税金として
償却資産税という税金があります。
今日は、この償却資産税の減税措置についてのお話です。

償却資産税とは

償却資産税とは、償却資産の購入金額から計算された課税標準額に対して、1.4%の税率で計算される税金です。償却資産とは、土地、家屋以外の事業のために使用することができる資産をいいます。

課税標準額は、償却計算により年々低くなつていきますが、事業の用に供することができる状態に置かれていない限り、除却等を行うまでは毎年課税されてしまいます。地味に課税され続ける税金と言えるかもしれません。

したがって、例えば、使用していない償却資産を申告していないかを確認することにより、償却資産税の節約は可能です。

償却資産税の認識

償却資産税は、課税標準額に対して1.4%と、法人税の実効税率と比べると税率が低いため、償却資産税をあまり意識されていない社長様は多いかもしれません。

現に関与先の社長様に、償却資産税の話をしたところ、そもそも償却資産税を納めていた認識がありません。非常に驚かれておりました。

減税措置について

詳しくは記載URLの辻・本郷HPをご参照いただきたいのですが、平成29年4月1日以降は、中小企業経営強化税制により、法人税の優遇と同時に、設備投資の翌年度から3年間、設備投資に対する償却資産税の課税標準が2分の1に軽減

される優遇措置の適用を受けることが可能となりました。

経営力向上計画による借入優遇措置

<http://www.ht-tax.or.jp/topics/20160704/>

さらに平成30年度税制改正により、新規設備投資の償却資産税が3年間最大ゼロとなる特例も創設されました。

中小企業の投資を後押しする 大胆な固定資産税の特例

<http://www.ht-tax.or.jp/topics/20180409/>

結論

仮に機械を1億円で購入すると、3年間でざっくり250万円程度の償却資産税が生じます。経営強化税制を適用すれば、2分の1の125万円。

平成30年度改正の償却資産税の特例を適用すれば、最大で250万円の減税が可能となります。

ただし、事前手続きが必要のため、設備投資を検討中の社長様は、事前に弊社までご相談下さい！

同時に、平成30年度税制改正の償却資産税の特例の適用を受ける中小企業者等については、一定の補助金についても、優先採択できるものとされております。

設備投資の際は、税制優遇のみでなく、補助金についても積極的に検討の必要がありますので、あわせてご相談下さい。

SNSにまつわるエピソード

今は、情報発信力の高さがビジネスを行う際に重要だと、本で読んだことがあります。個人的に、今「VALU」というサービスが気になっています。株式会社のように、個人個人が自分の価値を「模擬株式」として発行・取引できるというサービスです。自身の時価総額は、SNSのフォロワー数・友達数に応じて自動的に算出されるそうです。まづやってみる。ツイッターから始めてみようかな。

適正な役員給与とは

私は、国内において中古車販売を行っている会社の代表取締役です。今期決算は売上の伸び、利益も予想以上にあげることができました。好況は来期も続く予想されることから、代表取締役の役員給与を今期の倍額にしたいと考え顧問の税理士に相談したところ、一気に倍はどうかといわれました。

不相当に高額な役員給与は損金に算入されないと説明を受けましたが、売上の何%とか、利益の何%などの指標がありますか？税務署は適正な役員給与は何らかの根拠で判断しているのですか？教えてください。

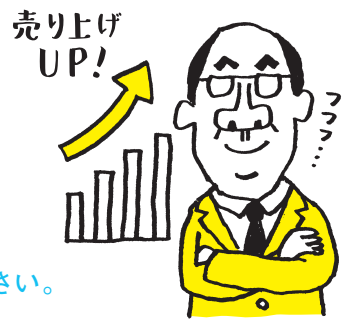
法人税法においては、お尋ねのように不相当に高額な部分の役員給与は損金の金額に算入しない旨の規定があります。これは、支払ってはいけないということではなく、法人税の所得計算において費用(損金)としてみないということです。いくら払うかというのは、税理士等が決定するものでなく会社が決定するものです。また、高額かどうかは相対的なものといえます。

法人税施行令において、過大な役員給与の額は、①当該役員の職務の内容、その法人の収益及びその使用人に対する給与の支給の状況、その法人と同種の事業を営む法人でその事業規模が類似するものの役員給与を超えるもの、②定款や株主総会の決議によって定められた役員給与と限度額を超えるものと規定しています。前者を実質基準、後者を形式基準などといいます。

相談者の会社においても、株主総会の決議では、年間の役員報酬総額の限度額の決定を必ず行うようにしてください。また、施行令にあるように役員給与が高額であるかの判断の基準は、同業類似法人の役員給与(いわゆる世間相場)も考慮され、使用人の昇給割合も参考とされることから、代表取締役等役員の昇給額を決定するにあたっては慎重に行うことが必要となります。

実務上は、同規模程度の同業者の代表取締役の役員給与を知っておけば、それを根拠に決定したという理由も、課税当局に説明できるものと思われる。

平成29年4月25日の公表裁判事例において、海外に中古自動車の卸売りをする会社の代表取締役の過大役員給与に関する裁判があり、考え方の参考となります。課税当局は、当該会社の管轄区域内並びに隣接する所轄税務署内にある同業類似法人(売上高が2分の1以上2倍以内の自動車卸売業)の代表取締役の役員給与の最高額と比べて、超えている部分を過大と認定しています。また、昇給額が2倍から4倍の高い伸び率であること、使用人の支給実績が約1.4倍であったことなどから高額給与部分を判断しています。なお、売上高や利益に対する適当な指標を見つけることは困難です。参考としてください。



税金 Q&A では皆さんの税金への疑問にお答えいたします。
税務に関する質問を scope@ht-tax.or.jp までお寄せください。

SNSにまつわるエピソード

SNSといえば、趣味の将棋の観戦で重宝しています。(小林)



医療ステーション

Vol.14

〔ヘルスケア事業部顧問 恒吉弘基〕

『医療経営の営業力、連携力、アピール力とは』

医療機関の重点課題は、単体経営から地域複合体経営による地域包括ケアシステムの構築です。
医療機関の施策は何でしょうか。

営業力

弊社のクライアントで創業80年の老舗病院があります。理事長は3代目です。200床未満の療養病院で病床利用率70%（平均90.3%）と経営は厳しい状況が続いていました。利用率アップの相談を受け、地元の診療所、病院など医療・介護施設に「地域連携の会」を自院で開催することを勧めました。80年の歴史の中で初めてのイベントでしたが、50名以上の参加となり、病院のやっていること、やれることなど紹介し最後に懇親会を開催しました。参加者は直に院長の人柄に触れ、院内の様子を知ることができました。1週間後に参加者から早速入院相談があり、その後利用率が上がり今では余裕のキャッシュフローまで漕ぎつけました。

医療の営業力とは医療サービスを売り込むのではなく自院の紹介です。地元の関係者は提携した先の事を知りたがっています。

連携力

療養型病院と介護老人保健施設を運営している弊社のクライアントA病院から地域連携についてこんな話を聞きました。数年前A病院の入院患者の容態が急に悪くなったの

で近くの急性期のB病院に紹介したところその後その患者を返してくれず患者の家族に聞いたところB病院の関連施設に入所しているとのこと。他の病院も同じ目にあっていることがわかり、他の総合病院に営業をかけたところ、患者の紹介と逆紹介もスムーズになりました。急性期病院は入院日数を短縮しないと経営が悪くなります。療養型病院との連携は重要になります。最近B病院の事務長が平身低頭で患者紹介のお願いにきていたようですが、A病院はお断りしています。

連携力を作る前提条件は自院グループの利益だけを求めるのではなく、紹介と逆紹介により他の医療機関と共存できる関係を構築することだと思いました。

アピール力

営業力との関連で自院のウェブサイトやパンフレットを見直す医療機関が増えてきました。地域の中で埋もれないための動きだと思います。また、患者が医療機関を選ぶきっかけは口コミからインターネットになりました。高齢者もiphoneを使っています。ウェブサイトの充実集患と従事者の採用に大きな影響を与えます。人口減少で担い手の確保は難しくなってきます。定着率アップも課題ですね。



SNSにまつわるエピソード

地震、噴火など自然災害を未然に食い止められないのは人間の限界です。他にも人智の及ばないことはたくさんあります。しかしその後の状況報告、復旧活動や救助活動を海外も含めいろんな所にいる多くの人へSNSを使って呼びかけると一瞬で強烈なパワーが発生するのではないかと期待したいと思います。大きなムーブメントの起爆剤になりそうです。



国際税務

BEPS防止措置実施条約の承認と今後の影響について



松本 悟志

まつもと とし

法人国際部

BEPS防止措置実施条約が通常国会において承認されたため、日本においても2018年中に多数国間条約の発効が見込まれます。

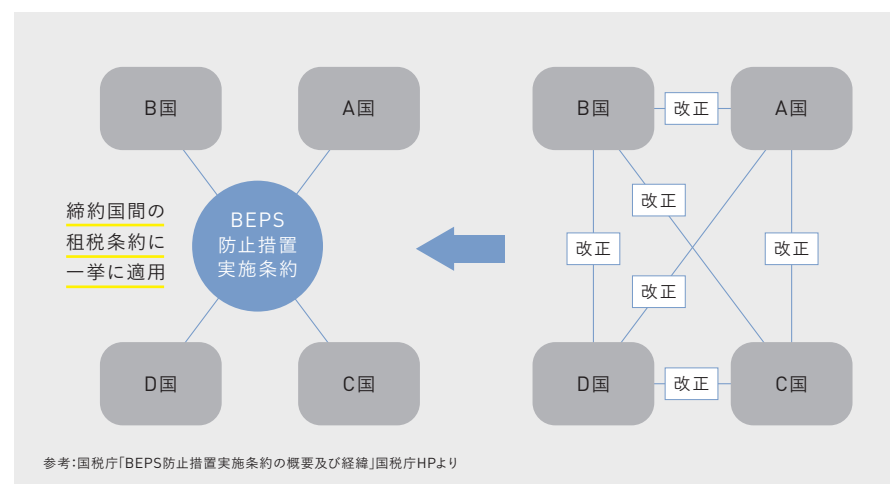
多数国間条約の目的

2018年5月18日に「税源侵食及び利益移転（BEPS）を防止するための租税条約に関連した措置を実施するための多数国間条約（以下、「BEPS防止措置実施条約」という）が通常国会で承認されたことから、2018年中の発効が見込まれます。

BEPS防止措置実施条約は、BEPSプロジェクトにおいて策定されたBEPS防止措置のうち租税条約に関連する措置を本条約の締約国間の既存の租税条約に導入することを目的としています。BEPS防止措置を個々の租税条約の改定によって行うことには時間等がかかることから、早期の実施のために多数国間条約に各国が参加する形式がとられています。

適用開始時期と今後の影響

今後、BEPS防止措置実施条約の適用対象となる租税条約を日本と結んでいる各国においても、2018年中に本条約が発効される場合、当該国との租税条約に関して2019年から本条約が適用されることが考えられます。本条約に署名している76カ国・地域（2018年3月22日時点のうち、日本は本条約の適用対象となる国等として英国、ドイツ及びフランスを含む35カ国・地域を選択しており、今後は各国における本条約の発効状況によって本条約の規定が適用されるか否かが異なることとなります。従来から租税条約の対象となる取引を



行っている場合であっても、本条約が適用されることで従来の租税条約の規定から取り扱いは変わる可能性があるため、租税条約の対象となる取引を行う際には対象国における多数国間条約の発効状況について留意が必要となります。

詳しくは法人国際部までお問い合わせください。TEL:03-5323-3537 mail:tp@ht-tax.or.jp

SNSにまつわるエピソード

サッカーをよく見るのですが、外出等で映像が見られないときにTwitterで試合の展開やスタジアムの様子を検索しています。Twitter上にはテレビでは映らない情報も多いので重宝しています。一応Facebookにも登録していますが、活用できていないので、主に少し距離感のある友人の結婚等が伝わるだけのツールとなってしまっています。



IPOは 会社が大きく 成長できる手段です！

シリーズ第1回「IPOとは」

辻・本郷 ビジネスコンサルティング株式会社 執行役員 折茂雄一郎

第1回目は、IPOについてその概要を最近の動向を踏まえて、わかりやすく解説します。

1. IPOとは

最近、ニュースメディアでもよく取り上げられる「IPO」ですが、正式には「Initial Public Offering」の頭文字を取ったもので、株式を(公募や売出しによって)新規に公開することから株式公開(もしくは株式上場)と呼ばれます。

未上場会社の株式を証券市場(株式市場)において売買可能にするので、会社の業績や将来性・話題性によって、その「初値(時価=株価)」がいくつづくかによって、その会社の株式時価総額も大きく変わってきます。

最近ですと、6月に「メルカリ」が東証マザーズ市場への上場初日に初値5,300円をつけ、同価格で算定した時価総額は7,172億円と同市場でトップの規模となったことが大きな話題となりました。

また、コピーライターの糸井重里氏が社長をつとめる「はぼ日」という手帳を販売する会社は、同氏の高い知名度と事業のユニークさから、ジャスダック市場への上場2日目で公開価格2,350円の2.3倍の5,360円の初値をつけ、同価格で算定した時価総額は112億円となり、同氏が保有する自社株の時価総額は38億円となりました。

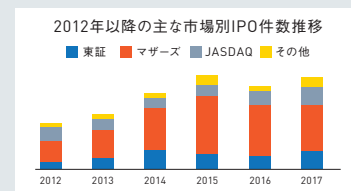
2. 最近の傾向

IPOが行なわれると、不特定多数の人が株主となり、所有と経営の分離が進みます。このためIPOでは、プライベートカンパニーからパブリック・カン

パニーへの変革が求められます。

この変革は、適時ディスクロージャー(IR)を行える体制を構築して、属人的経営から組織的・計画的な経営へと移行し、事業の継続性及び収益性を確保できるよう自社の仕組みを見直していくことを意味します。

オーナー経営者にとっては、大きく意識変革を迫るものであり、経営者は自社がパブリック・カンパニーに変革できるか慎重に検討し、強い意志を持ってIPOの準備を進めていくことが重要と言えます。このようなIPOですが、リーマン・ショック後の落ち込みから、最近また回復・増加傾向にあり、特にマザーズ市場を中心に株式公開市場が活発化しています。



3. メリット・デメリット

しかし、IPOはあくまでも会社成長のための「手段」であり、「目的」ではないことをきちんと意識し、調達する資金をどのような投資に使うか等、明確な目的が求められます。そこで、事前にその「メリット」「デメリット」をよく把握して

おくことが重要ですが、社会的な信用の増大といったような一般的なものと、創業者利益の確保といったようなオーナー様にとってのものが挙げられます。

ともあれ、会社にとっては大きな「ステイタス」には変わらないこのIPO。将来自社のIPOを目指したいと思っているなら、辻・本郷 税理士法人の担当者にご気軽にご相談ください。IPO経験豊かなスペシャリスト・専門家集団がご相談に乗らせていただきます。

上場のメリット

一般的なメリット

- ・社会的信用力の増大
- ・資金調達の多様化
- ・財務基盤の強化/信用格付け
- ・優秀な人材確保機会の増加
- ・内部管理体制の充実
- ・従業員のモチベーション向上

オーナーメリット

- ・株式の市場売却換金化
- ・創業者利益の確保
- ・経営者の個人保証の解消

上場のデメリット

一般的なデメリット

- ・レピュテーション/メディアリスク
- ・社会的責任の増大
- ・訴訟リスクの発生
- ・上場維持コストの発生(IR等)
- ・株主対応コストの増大
- ・環境対応コストの増大
- ・買収リスクの増大
- ・業績株価向上のプレッシャー
- ・経営者の支配権の希薄化

オーナーデメリット

- ・株主価値増大による相続税増加

SNSにまつわるエピソード

「SNSオンチ」な私ですが、何とかfacebookだけは友人等との連絡手段のために使用しています。ですが、友人の投稿を見るだけ見て、「いいね」をめったに押さずコメントもしないので、「もっといいねを押せ!」と文句を言われることが多い今日この頃です。

徳田
孝司
の
月刊



堂

Vol.23

THEME

節税効果でみる

アメリカ不動産投資

～5年間で投資の4割回収?～

1. アメリカ不動産による節税の特徴

高所得者向けの節税効果を狙って、アメリカ不動産投資が注目されています。

特徴は下記の通りです。

- ①中古建物であっても経済的な耐用年数が長い
- ②①により、建物の減価償却費が多く計上できる
- ③減価償却期間は、通常の中古資産の耐用年数を適用するため、比較的短期間で償却費が計上できる

2. 中古建物の耐用年数とは

中古建物の耐用年数は、税務上一定の算式により計算されます。算式は、(新築の法定耐用年数-建築後の経過年数(A)+(A)×0.2)です。下表の左欄をご覧ください。建築後5年経過した木造の中古建物の耐用年数は18年、また25年経過した建物であれば、4年が耐用年数となります。つまり、建物の構造と建築後の経過年数が分かれば、中古建物の耐用年数が決まります。

3. 耐用年数4年だと、5年で4割回収

一定の前提条件のもと、不動産投資による収支、税効果後のキャッシュフローをシミュレーションしたのが下表です。当然ですが、中古の耐用年数が短いものほど、償却費負担が大きくなり、収支のマイナスも多額となります。その結果、税効果をあわせたキャッシュインもより多く見込まれることになります。耐用年数4年のケースだと、建物価額に対して56.4%、土地も含めた投資価額に対しては39.4%の投資回収となります。

4. そうは言っても最後の出口は不安?

不動産投資の最後の回収は、その売却時となります。売却価格や為替レートの変動等、将来の不確定要素が多い点が不安ではありますが、日本の不動産だからといって特に安心できる点が多いかというと、そういう訳でもありません。資産分散のひとつとして検討する価値はありそうです。

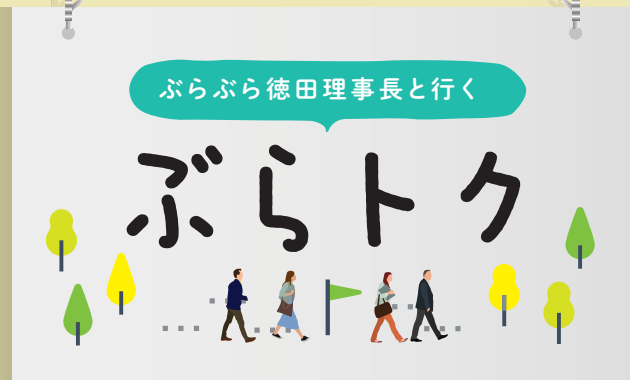
前提条件: ①木造(法定耐用年数22年) ②諸経費 年4%(初年度のみ7%) ③収入(表面利回り) 年6% ④建物割合70%(土地割合30%) ⑤税効果55%(最高税率)

築後経過年数	中古の耐用年数	償却率	5年間累計				
			償却費合計	諸経費合計	収入合計	収支合計	税効果後キャッシュイン
5年	18年	5.6%	28.0%	27.0%	30.0%	△25.0%	16.8% (11.7%)
10年	14年	7.2%	36.0%	27.0%	30.0%	△33.0%	21.2% (14.8%)
15年	10年	10.0%	50.0%	27.0%	30.0%	△47.0%	28.9% (20.2%)
20年	6年	16.7%	83.5%	27.0%	30.0%	△80.5%	47.3% (33.1%)
25年	4年	25.0%	100.0%	27.0%	30.0%	△97.0%	56.4% (39.4%)

注:税効果後キャッシュインは、建物価額に対する投資回収(土地建物価額に対する投資回収)

SNSにまつわるエピソード

SNSは、全くやっていません。一度始めると、頻繁に無用な?やりとりにつき合わされるような気がして、気が向かないのが理由でしょうか。必要に応じて必要な相手とコミュニケーションが取れば十分なので、それ以上情報交換や人間関係を広げる意味もよく理解できていません。やはり、歳なんでしょう。かなたか、SNSの魅力を教えて下さい。



大人も楽しめる工場見学に以前から興味を持っていた小田原事務所 所長の村崎一貴さん。企業経営のヒントになればと理事長を誘って、ヤマトグループの機能が集結した巨大な物流施設「羽田クロノゲート」の見学コースを訪れました。



アテンダントは家永さん。笑顔がステキです。



超巨大クロネコがお出迎え！

豆知識

「速さ」と「正確さ」を生み出すテクノロジー

無人の施設の中を大量の荷物が高速で運ばれていく様子は圧巻。赤く発光するスキャナーがバーコードシールを読み取り、行き先を瞬時に判別。荷物は「クロスベルトソータ」というベルトコンベアに載せられ、全国の「ベース」と呼ばれる仕分けターミナルに向けたラインへと運ばれていきます。

クロスベルトソータの速さは時速9.7km。実際に荷物が載るのは58センチ×140センチのセルで、そのセルが1336枚並びます。ラインの全量は1070m。1時間に最大48,000個の荷物を仕分けることができます。



#028

巨大な物流ターミナル探検の巻

ぶらトク Facebookはこちら



取材協力：羽田クロノゲート「見学コース」

◎東京都大田区羽田旭町11-1
◎http://www.yamato-hd.co.jp/hnd-chronogate/visittortour.html
◎TEL:03-6756-7180
◎休館日：月曜日・年末年始・お盆（月曜日が祝日の場合は開館）
◎所要時間：約90分

01 | 100THANKS



2019年で創業100周年を迎えるヤマトグループの歴史を伝えるコーナーです。

02 | 見学者ホール



宅急便への思いや仕組み、ヤマトグループのビジョンをスクリーンで紹介。

私たちにも活かそうですね！

素晴らしい！完璧なシステムだ！！

豆知識

羽田クロノゲートとは

羽田空港をはじめ、陸・海・空すべての輸送モードを利用できる立地に誕生した「羽田クロノゲート」はヤマトグループの様々な機能を集結することによって「速く、正確に届けるための仕組み」と「修理」「メンテナンス」など多彩な付加価値機能をもった、まったく新しい物流施設です。「クロノゲート」とはギリシャ神話の時間の神「クロノス」と、国内と海外をつなぐ「ゲートウェイ（Gateway）」＝「門、出入り口」の2つの言葉を組み合わせた名前。『新しい時間と空間を提供する物流の「玄関」であるとともに、物流の新時代の幕開け』となることを目指して名づけられました。



03 | 見学者コリドー



実際に荷物が目の前を流れ行く様子を空中回廊から見るができます。

クロスベルトソータのスピードは時速9.7km！



荷物が翌日に届くことを当たり前に思っていました、そこには精緻な仕組みと優れた技術があったのですね。とても勉強になりました。

えっ！私たちが走るのより断然速い！

04 | 集中管理室



家永さんが合図をすると、くもりガラスが一瞬で透明になる！！羽田クロノゲートの頭脳といえるゾーン。

壁いっぱいモニターが配置！

05 | 展示ホール



物流が生み出す価値について、プロジェクションマッピングなどで紹介。そしてピッキング体験でお土産がもらえます。

TODAYS PARTNER



〈今回のパートナー〉

新宿ミライナタワー事務所 事業承継担当 統括部長 兼 小田原事務所 所長
村崎 一貴さん

事業承継に関するご相談はお気軽に。全国どこにでも伺います！

「SNSにまつわるエピソード」

仕事はメールか電話がメインで、SNSは利用しておりませんが、最近お客様から仕事のやり取りをLINEで出来ないか、というお問合わせが増えました。確かに伝えたいことだけを即座に送れるので便利で効率的ですが、反面的な文章は誤解を与えてしまう恐れがあり、誤字・誤送信もありうるので、取扱いには慎重にしたいですね。

ぶらトクポイント



とても刺激的でした。業務を分業し、精鋭化することによるメリットを実感しました。

・納得度：★★★★★
・びっくり度：★★★★★



明日から使える イメージアップ術

骨の太さや
筋肉の付き方で
判断

第2回「骨格診断で自分に似合う服をチョイス」

第1回では、相手に違和感を与えないことが第一印象を良くするためには大切だというお話をしました。そのためにも、自分に似合う服を選ぶことは大切です。今回は骨格診断によるスーツ選びについて紹介しましょう。

女性ファッション誌をはじめ、最近では男性誌でも注目を集めているのが骨格診断です。生まれ持った体質として、筋肉の付き方や脂肪の付き方、関節の大きさに特徴があります。それを見極めてファッションに活かすことで、イメージアップが図れるというものです。

骨格診断で注目するのは、骨や関節の大きさ、身体の厚みや腰の位置など、身体のライン全体です。また、身体のハリや柔らかさも診断のポイントになります。

骨格診断によって分類されるのが、**ナチュラルタイプ、ウェーブタイプ、ストレートタイプ**の

3種類。タイプに男女は関係ありません。

ナチュラルタイプは骨、関節がしっかりしていてスタイリッシュボディ。ウェーブタイプは身体に厚みがなく、重心は下。柔らかな質感で華奢なカーヴィーボディの人です。ストレートタイプは厚みのあるメリハリボディで、重心が上にあり、ハリのある質感が特徴です。

ナチュラルタイプの人はずっとたりとしたシルエットを、ウェーブタイプの人身幅がコンパクトなものを、ストレートタイプの人ジャストサイズでスタンダードなシルエットを着るとよいでしょう。

☑骨格診断セルフチェックリスト

- 首は筋が目立つ **N**
- 手のひらは大きく指の関節が目立つ方だ **N**
- 腰の位置は高くも低くもない **N**
- オーバーサイズのアイテムが似合う **N**
- 肩関節の骨感がしっかり感じ取れる **N**
- ジャストサイズのアイテムを着ると骨感が目立ってしまう **N**
- 首は身長割に長めである **W**
- 手のひらは薄く平べったい方だ **W**
- 腰の位置は低い方だ **W**
- 細身のスーツが似合う **W**
- 胸元は薄く、下半身に脂肪がつきやすい **W**
- オープンカラーシャツなど胸元の開いたトップスを着こなせない **W**
- 首は身長割に短めである **S**
- 手のひらは小さくて厚みがある方だ **S**
- 腰の位置は高い方だ **S**
- Tシャツにジーンズなどシンプルな格好が似合う **S**
- 鳩胸で上半身に筋肉がつきやすく落ちにくい **S**
- オーバーサイズの服は着たりして見えてしまう **S**

☑診断結果

- N**が多い→ナチュラルタイプ
- W**が多い→ウェーブタイプ
- S**が多い→ストレートタイプ

☑骨格タイプと似合うスーツ

	ナチュラルタイプ	ウェーブタイプ	ストレートタイプ
タイプの特徴	骨・関節がしっかりしたスタイリッシュボディ	華奢でソフトなスレンダーボディ	厚みとハリのあるメリハリボディ
ラベル(襟)	ワイド	ナロー	レギュラー
Vゾーン	深め	浅め	深め
タック	ワンタックまたはツータック	ノータックまたはワンタック	ノータックまたはワンタック
裾の仕立て	ダブル	シングル	シングル
全体のサイズ感	ややゆったりめ	やや細身	ジャストサイズ



『骨格診断×パーソナルカラー 賢い服選び』絶賛発売中！
10万人が選んだ最強メソッドついにメンズ版が完成！服はセンスでなく論理で選ぶと失敗しません。骨格診断とパーソナルカラーのメソッドで、似合う服に最短距離でたどりつく方法を教えます！

監修：二神弓子 イメージコンサルタント・骨格診断のバイオニア。
株式会社アイシービー代表取締役社長。一般社団法人骨格診断ファッションアナリスト認定協会代表理事。



辻・本郷 税理士法人

〒160-0022 東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー28階
TEL 03-5323-3301(代表) FAX 03-5323-3302

札幌事務所	〒060-0002 北海道札幌市中央区北二条西4-1 北海道ビル7階 TEL.011-272-1031 FAX.011-272-1032
青森事務所	〒030-0861 青森県青森市長島2-13-1 AQUA青森スクエアビル4階 TEL.017-777-8581 FAX.017-721-6781
八戸事務所	〒031-0072 青森県八戸市城下4-25-5 TEL.0178-45-1131 FAX.0178-45-5160
秋田事務所	〒010-0954 秋田県秋田市山王沼田町6-34 TEL.018-862-3019 FAX.018-862-3944
久慈事務所	〒028-0064 岩手県久慈市八日町2-8 中野ビル2階 TEL.0194-53-1185 FAX.0194-53-1330
盛岡事務所	〒020-0021 岩手県盛岡市中央通2-11-18 明治中央通ビル5階 TEL.019-604-6868 FAX.019-604-6866
遠野事務所	〒028-0541 岩手県遠野市松崎町白岩16地割31-8 TEL.0198-63-1313 FAX.0198-63-1317
一関事務所	〒021-0893 岩手県一関市地主町6-1 TEL.0191-21-1186 FAX.0191-26-1665
仙台事務所	〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央3-2-1 青葉通プラザ2階 TEL.022-263-7741 FAX.022-263-7742
福島事務所	〒960-8114 福島県福島市松浪町4-23 同仁社ビル4階 TEL.024-534-7789 FAX.024-534-7793
郡山事務所	〒963-8002 福島県郡山市駅前1-15-6 明治安田生命郡山ビル5階 TEL.024-927-0881 FAX.024-927-0882
新潟事務所	〒950-0087 新潟県新潟市中央区東大通2-3-28 パーク新潟東大通ビル5階 TEL.025-255-5022 FAX.025-248-9177
上越事務所	〒943-0892 新潟県上越市寺町3-8-8 TEL.025-524-3239 FAX.025-524-3187
水戸事務所	〒310-0903 茨城県水戸市堀町1163-7 TEL.029-252-7775 FAX.029-254-7094
館林事務所	〒374-0024 群馬県館林市本町2-5-48 マルゼンビル6階 TEL.0276-76-2011 FAX.0276-76-2012
深谷事務所	〒366-0052 埼玉県深谷市上柴町西4-17-3 TEL.048-571-4619 FAX.048-571-8158
大宮事務所	〒330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル18階 TEL.048-650-5211 FAX.048-650-5212
越谷事務所	〒343-0808 埼玉県越谷市赤山本町2-11 ブランドール雅II 202号 TEL.048-960-1751 FAX.048-960-1752
川口東事務所	〒332-0012 埼玉県川口市本町4-1-8 川口センタービル6階 TEL.048-227-1260 FAX.048-227-1261
柏事務所	〒277-0023 千葉県柏市中央1-1-1 ちばぎん柏ビル4階 TEL.047-165-8801 FAX.047-165-8802
松戸事務所	〒271-0091 千葉県松戸市本町11-5 明治安田生命松戸ビル6階 TEL.047-331-7781 FAX.047-331-7786
船橋事務所	〒273-0005 千葉県船橋市本町4-40-23 SADOYA SOUTHERN TERRACE 6階 TEL.047-460-0107 FAX.047-460-0108
西新井事務所	〒123-0842 東京都足立区栗原3-10-19-307 TEL.03-3848-3767 FAX.03-3848-3791
東京中央事務所	〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-2-3 丸の内仲通りビル7階 TEL.03-6212-5801 FAX.03-6212-5802
東京丸の内事務所	〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-9-1 丸の内中央ビル10階 TEL.03-6212-2830 FAX.050-3730-6208
芝事務所	〒105-0014 東京都港区芝3-5-7 カレッタ芝3階 TEL.03-6435-1711 FAX.03-6435-2245
神田事務所	〒101-0047 東京都千代田区内神田3-20-3 小鍛冶ビル8階 TEL.03-5289-0818 FAX.03-5289-0819
池袋事務所	〒171-0021 東京都豊島区西池袋1-7-7 東京西池袋ビルディング12階 TEL.03-5396-7491 FAX.03-5396-7492
新宿ミライナタワー事務所	〒160-0022 東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー28階 TEL.03-5323-3301(代表) FAX.03-5323-3302
新宿アルタ事務所	〒160-0022 東京都新宿区新宿3-32-10 松井ビル8階 TEL.03-5919-2680 FAX.03-5919-2670
新宿HR事務所	〒160-0022 東京都新宿区新宿3-1-1 世界堂ビル7階 TEL.03-5361-8060 FAX.03-5323-3533
代々木事務所	〒151-0053 東京都渋谷区代々木1-36-4 全理連ビル5階 TEL.03-5333-1545 FAX.03-5333-1546

渋谷事務所	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー13階 TEL.03-6418-6761 FAX.03-6418-6762
品川事務所	〒108-0074 東京都港区高輪3-26-33 京急第10ビル3階 TEL.03-5791-5731 FAX.03-5791-5732
吉祥寺事務所	〒180-0004 東京都武蔵野市吉祥寺本町1-14-5 吉祥寺本町ビル7階 TEL.0422-28-5515 FAX.0422-28-5516
東大和事務所	〒207-0031 東京都東大和市奈良橋5-775 TEL.042-565-1564 FAX.042-563-0189
立川事務所	〒190-0012 東京都立川市曙町2-38-5 立川ビジネスセンタービル10階 TEL.042-548-1841 FAX.042-548-1842
町田事務所	〒194-0021 東京都町田市市中町1-1-16 東京建物町田ビル9階 TEL.042-710-6920 FAX.042-710-6921
横浜事務所	〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸1-11-11 NMF横浜西口ビル3階 TEL.045-328-1557 FAX.045-328-1558
大和事務所	〒242-0017 神奈川県大和市大和東3-8-16 TEL.046-262-8332 FAX.046-262-5650
湘南事務所	〒251-0055 神奈川県藤沢市南藤沢4-3 日本生命南藤沢ビル4階 TEL.0466-55-0012 FAX.0466-55-0032
小田原事務所	〒250-0011 神奈川県小田原市栄町1-8-1 Y&Yビル6階 TEL.0465-40-2100 FAX.0465-40-2101
甲府事務所	〒400-0046 山梨県甲府市下石田2-5-9 TEL.055-228-5722 FAX.055-228-5723
甲府中央事務所	〒400-0845 山梨県甲府市上今井町684-6 TEL.055-241-7522 FAX.055-241-7578
大月事務所	〒401-0301 山梨県南都留郡富士河口湖町船津642-4 TEL.0555-72-0505 FAX.0555-72-0905
長野事務所	〒380-0904 長野県長野市七瀬中町86-1 TEL.026-224-2091 FAX.026-224-2349
伊東事務所	〒414-0002 静岡県伊東市湯川1-3-3 上條ビル5階 TEL.0557-37-6706 FAX.0557-37-8988
豊橋事務所	〒440-0086 愛知県豊橋市下地町字長池13番地 TEL.0532-54-3000 FAX.0532-54-3002
名古屋事務所	〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄4-2-29 名古屋広小路プレイス5階 TEL.052-269-0712 FAX.052-269-0713
四日市事務所	〒510-0822 三重県四日市市芝田1-3-23 TEL.059-352-7622 FAX.059-351-2988
京都事務所	〒600-8009 京都府京都市下京区四条通室町東入面谷鉦町79番地 ヤサカ四糸丸ビル6階 TEL.075-255-2538 FAX.075-255-2539
豊中事務所	〒560-0021 大阪府豊中市本町1-1-1 豊中阪急ビル6階 TEL.06-4865-3340 FAX.06-4865-3341
大阪事務所	〒541-0045 大阪府大阪市中央区道修町4-6-5 淀屋橋サウスビル6階 TEL.06-6227-0011 FAX.06-6227-0063
堺事務所	〒590-0985 大阪府堺市堺区戎島町3-22-1 南海堺駅ビル412号 TEL.072-224-1006 FAX.072-224-1007
神戸事務所	〒651-0087 兵庫県神戸市中央区御幸通6-1-10 オリックス神戸三宮ビル10階 TEL.078-261-0101 FAX.078-261-0120
岡山事務所	〒700-0815 岡山県岡山市北区野田屋町1-1-15 岡山桃太郎大通りビル7階 TEL.086-226-8555 FAX.086-226-8556
広島事務所	〒730-0032 広島県広島市中区立町1-24 有信ビル 5階 TEL.082-553-8220 FAX.082-553-8221
長門事務所	〒759-4106 山口県長門市仙崎1031-210 TEL.0837-26-0457 FAX.0837-26-5020
北九州事務所	〒802-0003 福岡県北九州市小倉北区米町1-2-26 日幸北九州ビル4階 TEL.093-512-5760 FAX.093-512-5761
福岡事務所	〒812-0012 福岡県福岡市博多区博多駅中央街8-1 JRJP博多ビル8階 TEL.092-477-2380 FAX.092-477-2381
大分事務所	〒870-0035 大分県大分市中央町1-1-3 朝日生命大分ビル4階 TEL.097-532-2748 FAX.097-538-7006
延岡事務所	〒882-0823 宮崎県延岡市中町1-2-8 和光中町ビル(旧第一生命ビル) TEL.0982-22-3570 FAX.0982-31-2789
鹿児島事務所	〒892-0844 鹿児島県鹿児島市山之口町1-10 鹿児島中央ビル9階 TEL.099-216-6180 FAX.099-216-6181
沖縄事務所	〒900-0029 沖縄県那覇市旭町1-9 カフーナ旭橋B街区ビル 1階 TEL.098-941-3230 FAX.098-941-3231