

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。

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、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。

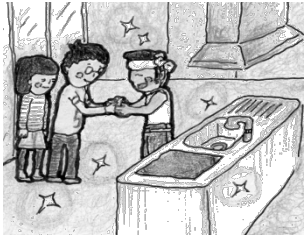
イギリスの小説家であるヒュー・ウォルポールの言葉。問題は、目の前の障害や複雑な人間関係などではなく、それらに向かって果敢に取り組むその姿勢である。

スタッフコーナー 今月の担当：荒川一絵

皆さんは毎日の買い物をどこでされますか？近所のスーパーがほとんどですよ。でも、今は便利になったもので、ネットスーパーというものもありますね。これは、重いもの、大きくてかさ張る物など、家まで運んでもらえるので本当に助かります。買い物の方法の選択肢が広がりありがたいことです。一方で、買い物難民という言葉をご存知ですか？これは、地方の山間部などのことだと思っていましたが、都内にも存在するとのことでした。スーパーが大型化するにつれて、小さなスーパーがなくなってしまったり、個人の小さなお店がなくなったり。年齢の高い人ほど、車やインターネットを利用する環境になくて困っておられるとか。でも、今、お店を持たずに移動して物を売るという方法もあるかもしれません。私の家の近所には移動パン屋さんが、小さな車にパンを乗せて週1度ほどやってきます。これがなかなかの人気なのです。不便なところに商売のチャンスあり！

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。



編集後記

8月1日をもちまして我が事務所もおかげ様で9周年を迎えることが出来ました。来年で10周年……。私と同じ学年のイチロー選手は10年連続MLB球宴に出場し、10年連続200本安打の目標に向け挑戦中です。また、弊所には半世紀以上にわたって経営されているお客様も数社あります。私の10年なんてそう考えるとまだまだ甘いなという気がしてなりません。

さて、先月の小セミナーですが、(株)はじめの一步の野村社長の「景気は回復しません！今までのように経営をしていて何となく売上が上がることは100%あり得ません！！」という厳しいお言葉から始まりました。これには私もまったく同感です。今までどおり……。何となく……。では、私も10周年を迎えられないかもしれません。学ぶこと。多くの人と知り合うこと。目標を持つこと。変えること。チャレンジすること。続けること。これらはどれも経営にとって大切な要素として最近私自身がより強く認識していることです。これらを踏まえて事務所の経営計画書を今年もリニューアルします！また、是非、お客様にも何かの節目に経営計画書を作成していただければとおもいます。ひとりでも多くの社長さんと一緒に未来を、夢を語りたいです……。

お知らせ 詳細はお問い合わせください！

- 増販増客カレンダー（9月）添付いたしました。
- 今年の夏休みは休まず営業いたします。
- 「保険管理ファイル」無料で作成いたします。
- 「アットメール」の個別相談承ります。
- 秋の研修会のご意見・ご要望（日時、希望講師、交流会……）等を受け付けております。

本田税理士事務所

〒335-0002

埼玉県蕨市塚越1-4-22 5F

電話：048-431-2771

FAX：048-431-2786

<http://www.zeirishi-honda.jp>

mail: info@zeirishi-honda.jp