

いつもお世話になりありがとうございます。いきなりですが駄洒落なぞなぞです。「アパートに住んでいるのは何人でしょう?」。今ではおやじギャグで片付けられてしまう駄洒落ですが、実は言葉遊びの一種で、駄洒落を連発する人は「頭の回転が速い」とも言われます。さて、「アパートに住んでいる人」=「住人」というわけで答えは「10人」です。お粗末でした!

## 痛快! えだまめ君

画:ほりひろみ



## 知っとこ! 「税務のマメ知識」

### 【接待飲食費に関する課税が緩和されました】

これまでは原則として、法人が支出した交際費等については損金不算入でした。ただし、資本金1億円以下の中小法人の場合は、800万円以下の交際費等について全額損金算入が認められていました。この「交際費等の損金不算入制度」が改正され、平成26年4月1日以後に開始する事業年度から適用されることになりました。まずはじめに、1人あたり5000円以下の飲食等のために要する費用においては、書類の保存要件を満たしているものについては、これまでどおり全額損金算入が認められています。次に5000円を超える場合ですが、資本金1億円以下の中小法人以外の大企業など、これまで交際費等の全額が損金不算入だった法人においても、接待飲食費の額の50%相当額が損金算入できることになりました。ただし、従業員や親族などに対するものは除かれるのでご注意ください。

また、資本金1億円以下の中小法人においては、前述の「接待飲食費の額の50%相当額の損金算入」か「定額控除限度額までの損金算入」のいずれかを選択できることになりました。なお、接待飲食費は、飲食等の「年月日・参加した得意先等の名称とその関係・参加した者の数・その費用の金額並びに飲食店等の名称および所在地」などを帳簿書類に記載しておく必要がありますので、きちんと整理保存しておきましょう。



副所長

たなべしげお  
田邊繁雄の「税務の豆知識」



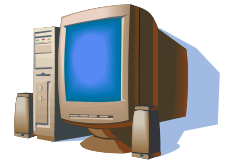
### 【続々】『小規模宅地等についての相続税の課税価格の特例』の改正(緩和)

シリーズでご紹介してきました「小規模宅地等の特例」も、今回が最後です!

前号までは、平成26年1月1日から実施されている改正についてお知らせしましたが、最後は、平成27年1月1日以降の相続開始から適用される相続税の基礎控除引下げ等と同時に改正された緩和措置についてご紹介します。まず、①居住用宅地の適用対象面積の見直しです。改正前は上限が240㎡でしたが、改正後は330㎡に拡大されます。次いで②「居住用宅地」と「事業用宅地」の併用が可能な場合の限度面積の拡大です。改正前は限定的に併用が認められていましたが、改正後はそれぞれを完全併用に適用が拡大されます(貸付用は除かれます)。

具体的には、改正前で居住用240㎡、事業用400㎡を併用しようとしても、有利計算になるようにそれぞれの面積を繰入れた上で、適用可能面積は最大で400㎡に限定されていました。改正後では、居住用330㎡、事業用400㎡は完全併用になりますから、単純に合計面積で最大730㎡まで拡大されています。以上の適用に当たっては、それぞれの用途毎に一定の要件を充たす必要がありますのでご注意ください。

## 社員のひとこと日記



最近、ネット情報で「Windows9」がお目見えしてきました。(以下 Windows=Win)  
2015年4月の発売予定だそうです。w(^o^)w 秋にはプレビュー版が発表とも・・・。  
約2年前に Win8 が発売されたところなのだと思いますが、よく考えてみると 1985年11月の Win 1.0 発売以来ほぼ3年毎に新しい物が出ています。  
代表的なのが Win95 (1995年)、Win98 (1998年)、Win2000 (2000年)、XP (2001年)、Vista (2006年) Win7 (2009年) Win8 (2012年) Win9 (2015年予定) です。多分皆様に愛された XP は 13年前の代物だったんですね。しかもサポートが終わった今でも現役バリバリで、一説にはまだ 1000万台近く稼働しているのだとか... (・・;) 私の家でもまだ稼働していますけどネ(^\_^)子供のおもちゃ用に...。  
実は、Win8 のソフトは叩売りみたいなときに購入したのですが、パッケージも開けないままお蔵入りしてます(-\_-;) まあ、使いづらそおだし、入れる PC 無いし... (-\_-)  
Win9 はどうしようかな? じっくり情報を集めて、見定めて行きたいです(^\_^) まつもと

## 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:【「できない理由」を探す専門家になってはいけない】

ある社長が、ひょんなことからまったく異業種である親友のマッサージ店を手伝うことになったそうです。成り行き上なんとなく始めたことですが、気がつけばマネージャーとして約10人の社員をとりまとめ、ゴチャゴチャだった経営方針を整理して、会社の方向性の舵取りをして、今では本業よりマネージャー業の方が忙しいくらいだとまんざらでもないようです。

社長は、まったく畑違いの分野にいきなり飛び込んで成果を上げた理由を、「専門家になろうとしなかったから」だと自己分析したそうです。社長にマッサージの専門知識があれば何かとスムーズだったかもしれません。実際、「何も知らない素人に言われたくない」という雰囲気を感じたこともあったそうです。

しかし、社長は積極的に勉強しようとはしませんでした。むしろ、社内改革には自分の素人目線が武器になると踏んでいたようです。

長らく同じ業界にいと、その業界の常識が世間の常識だと思い込んでしまいがちです。無意識のうちに業界の固定観念が物事の判断基準になっているので、外からの意見に対しては「〇〇なはずだ」「〇〇するべきだ」と聞き入れようとしません。つまり、専門家になればなるほど視野が狭くなるという皮肉が起り得るのです。専門家とは「できない理由」を探す人かもしれない。そう感じていた社長はあえてマッサージ業界から少し距離を置き、素人目線をなくさないようにしたと言います。そのため時には突拍子のない意見も出しますが、業界に染まっていないからこそのお客様目線のアイデアはその何倍もあるそうです。専門家として高度な知識や技術を役立てるのは素晴らしいことですが、残念ながら「井の中の蛙」になってしまった専門家も少なくありません。



専門家になっても「できない理由」を探し始めることにならないよう、お客様目線を忘れずにまずはやってみようとする「素人のチャレンジ精神」を大事にしながら商売をしていきたいものですね。