

東京税経倶楽部

Mar.2017
Vol.111



Tokyo Zeikei Group

税理士法人東京税経センター

東京都台東区上野 3-14-1 UENO CUBE EXECUTIVE 5F

電話：03-6803-2905(代表) FAX：03-6803-2906

www.tokyozeikei.jp



寒かったり暖くなったりと不安定な気候が続いています。どちらにせよ花粉症の私にはツライ季節ですが…。春が近づけば凍てついた土が溶け地面はぬかるみ春泥となります。歩きづらい春泥の道の先には本当の春が待っています。確定申告の超繁忙期を無事に終えて、晴れやかな春を迎えたいと思います。(徐 瑛義)

【三世同居に対応した住宅リフォームの特例】

自宅のリフォーム工事を考えているという方から、三世同居に対応した住宅リフォームの特例についてご相談がありました。これは、世代間の助け合いによって子育てしやすい環境を作ることが目的で、三世同居に対応したリフォーム工事を行う場合に税制上の特例措置を受けることができるという制度です。適用期限は平成二十八年四月一日から平成三十一年六月三十日までで、キッチン・浴室・トイレ・玄関の増設工事で50万円を超えるなど一定の要件を満たすと所得税額控除を受けることができます。工事資金が借り入れでも、借り入れでなくても適用されます。具体的には借り入れで工事を行った場合には、工事的借入金等の種類の年末残高に比べて、1000万円以下の部分について一定の割合(三世同居部分は借入残高250万円が限度で2%、それ以外の部分は借入残高750万円が限度で1%)を乗じた金額が所得税額から控除されます。適用期間は5年間で最大62.5万円の控除が受けられます。借り入れ無しで工事を行った場合には、標準的な工事費用(250万円が限度)の10%である25万円を限度として、改修を行った年の所得税額から控除することができます。ただし、その年分の合計所得金額が300万円を超える場合や、他の住宅ローン控除と重複しての適用はできませんのでご注意ください。



【「万が一の事態」にも「日々の生活」にも使えるアウトドア用品】

日々の生活でも使える優れもののアウトドア用品が、防災用品にもなると注目を集めています。断熱テクノロジーを採用したポンチョを広げればブランケットになり、冬にはソファで重宝します。水だけで皮脂の汚れを落とすナノタオルは浴室用として使えるうえ、クーリング効果で熱中症対策にも有効です。また卵2個分の重さもない雨傘や、防水透湿性に優れた素材の雨具は通勤や通学時にも活躍します。万が一の事態に備えて買いそろえる価値のある優れものですね。



【今月の教えてキーワード：5G】

現在、主流となっている4GやLTEに次ぐ通信規格のこと。これまで重視されてきた「高速大容量」に加え、IoT時代に対応するべく一度に多くの機器が接続できる「同時多接続」や、レスポンスが早く返ってくる「低遅延」が技術的要件となっている。1Gが登場した1980年代から2G、3G、4Gと進化した結果、この30年間で通信速度は約1万倍となった。さらにその上をいく5Gの実用化に向けての取り組みが進んでいる。

【成功者を真似しても成功できないその理由】

半年間みっちり英語のプライベートレッスンを受けてから渡米した、ある人の実話です。到着3日目。「あんなに勉強したのにまったく英語が理解できない」という失意のどん底からスタートしたアメリカ生活も、渡米から2カ月後には英語での日常会話に困らない程度まで上達しました。

日本での勉強がやっと実を結んだのかと思いきや、意外にも役に立っていたのは中学英語。渡米前の勉強がいかせるようになったのは半年が過ぎた頃からです。それでもやはり基本は中学の授業で習った英語だったそうです。「切羽詰まると基本学習の記憶がよみがえるもんだね。基本があってこそその応用力だというのがよく分かったよ」。商売にも通じる示唆に富んだ話ではないでしょうか。ビジネスのノウハウが世の中にあふれている今、その気になればいくらでも勉強はできます。成功者の生の声を聞くこともできます。しかし、それらを実践したからといってすぐに結果が出る人はまれでしょう。

なぜなら他人の成功事例は自分にとって「応用」だからです。すでに成功している人には自分なりのノウハウを確立してきた過程があります。その過程は本人にとっての基本です。つまり、プロセスは「基本」でノウハウは「応用」。他人のノウハウを真似して目の前の問題を一時的に回避できたとしても、それは対処療法に過ぎません。基礎体力がないのに、いきなりフルマラソンにチャレンジするのが無謀なことは理解できても、商売では基本をないがしろにして応用に飛びついてしまうことに自分ではなかなか気付けないものです。



商売の基本とは何か。それは「人となり」ではないでしょうか。商売が人と人との関わりで成り立つ以上、人間的な部分が仕事の成功を下支えしているのは確かです。日頃どんな心構えで仕事をしているか、どんな態度で顧客と接しているか。その基本を押さえて商売をしていれば、必要なときに応用が利いて結果が出る。自然の摂理とはそういうものなのではないでしょうか。

みんながうがって
みんないい

今を生きる！ 先人の言葉

日本の童謡詩人である金子みすゞの言葉。突出した才能のある者だけが素晴らしいのではない。みんなと同じ必要もない。それぞれがそれぞれに輝いているのだ。

【USJを劇的に変えた、たった1つの考え方】

USJをV字回復に導いた森岡毅氏の著書。「マーケティングの最大の仕事は、消費者の頭の中にも選ば



る必然を作ること」。事例を交えての分かりやすい解説で、社会人だけでなく学生にもおすすめの1冊です。