

# ANGLE

## アングル

3<sup>Vol.47</sup>月号

～ビジネスに新しい視点（アングル）を～

### 経営メモ

今月のテーマ：「プラットフォーム化」  
グループ代表 中村 亨

P1

### やさしい相続・事業承継

「相続税改正の影響」  
～相続税の課税割合が約2倍に～

P2

### 税務トピックス

「研究開発税制の見直し」

P3

### 税務トピックス

「配偶者控除の見直し」

P4

### 第28回クラブCAの振り返り

「進化版！愛嬌力アップトレーニング（後編）」

エグゼクティブ・コンサルタント／ビジネス書作家  
祐川 京子様

P5－P6

### お知らせ①

「M&A 成功確率向上セミナー」

『いま買い手企業が知っておくべきポイント』

<3月23日(木)開催>

### お知らせ②

「平成29年度 税制改正セミナー」

<3月16日(木)開催>

### お知らせ③

「IFRS と M&A に詳しい会計士が解説

『M&A のための失敗しない IFRS 活用術』

<3月28日(火)・6月7日(水)開催>

P7



## 「プラットフォーム化」

今月の  
テーマ

グループ代表 **中村 亨**  
Nakamura Toru



「プラットフォーム」という言葉が普及してから10年くらい経つでしょうか。これからの時代、企業は「プラットフォーム」的な存在にならないと生き残れないのではないか、という話を本日はしたいと思います。

元来コンピューター用語であったこの言葉は、現在では、かなり比喩的表現として使われています。例えば、楽天のようなECサイトに始まり、ショッピングモール、都市、国家、企業などもある意味プラットフォームだと言えます。

このプラットフォームの価値は何で決まるか？というと、それは「数」で決まるのではないかと思います。

楽天でいえば、「顧客数」の増加が、参加者（出店者）からみた魅力に比例するという事です。プラットフォームの特徴は「富が集中する」という現象が起きることであり、この場合にはプラットフォームの運営者である楽天に富が集中します。

同社は、顧客をより付加価値の高い補完サービス（銀行、証券）に誘導することで利益を上げています。2016年3月期決算によると、営業利益の実に40%がこの金融系の事業によるものだと読み取れます。

次に、コンビニの例です。コンビニは、「顧客数 × 客単価」で売上が決まります。さらに売上が伸びようと思うと通常は客単価を上げようとします。しかし、プラットフォームの価値を上げるためには顧客数を増やすことを優先するべきであるということになります。そして、増えた顧客に、値上げをするのではなく付加価値の高い価格帯の商品を提供することで売上を増加するというのが正しい方法論ではないかと考えます。逆に言えば、客数が減ってしまう、単純なコスト転嫁型の値上げをしてはいけないということになります。

### 「サービスが先、利益が後」

これはヤマト運輸創業者の小倉昌明さんが著書『経営学』（日経BP社、1999年10月）で書かれているキャッチフレーズです。企業は、サービスを磨き込むことを優先に考えるべきであり、利益を欲するあまり、投資によって損益が悪化することを恐れてサービスの磨き込みを怠ってはいけない、という意味である、と私は解釈しています。

この「サービスが先、利益が後」という言葉はまさに経営に携わる者にとっては大切な言葉です。今回はあえて、この言葉を改造して言い換えてみます。

プラットフォームの時代は、「顧客（数）が先、そしてサービス、そして最後に利益」であり、「顧客を集めることが大切である」というのが今回の私の持論になります。

マーケットサイドだけでなく、人材面でも同じだと思います。「あの会社に行けば学べる」「稼げる」と応募者が思えば、ドンドン人は集まるでしょう。暫くは人手不足が続くでしょうから、経営者はあらゆる局面において「プラットフォーム思考」が求められる時代になります。

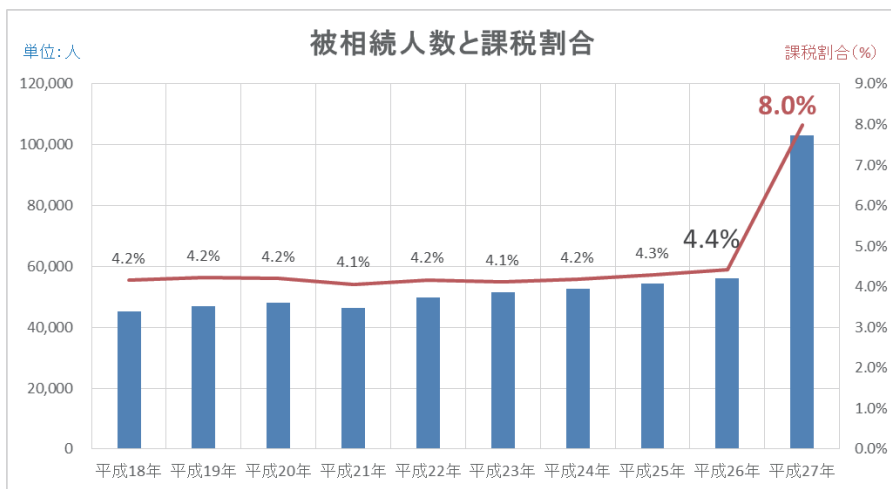
## 「相続税改正の影響 ～ 相続税の課税割合が約2倍に ～ 」

国税庁が発表した平成 27 年分の相続税の申告状況によると、相続税の課税割合が前年度の 4.4% から 8.0% へ増加しました。平成 27 年 1 月からの改正で、基礎控除額が大幅に引き下げられたことで相続税の課税対象者が広がったことが数字に反映されたといえます。

### ■平成27年分の課税割合が急増

平成 27 年に日本で亡くなった方は 129 万 444 人（前年比 1.4% 増）であり、そのうちの 10 万 3,043 人が相続税の課税対象となりました。これは、全体の 8.0% にあたります。以前は、約 25 人に 1 人の割合で相続税の対象となっていましたが、現在、約 12.5 人に 1 人の割合となりました。

今まで相続税は関係ないと思っていた方も、実は該当していたというようなケースも起きております。本当に相続税がかからないかどうか、一度検討をする必要があるでしょう。

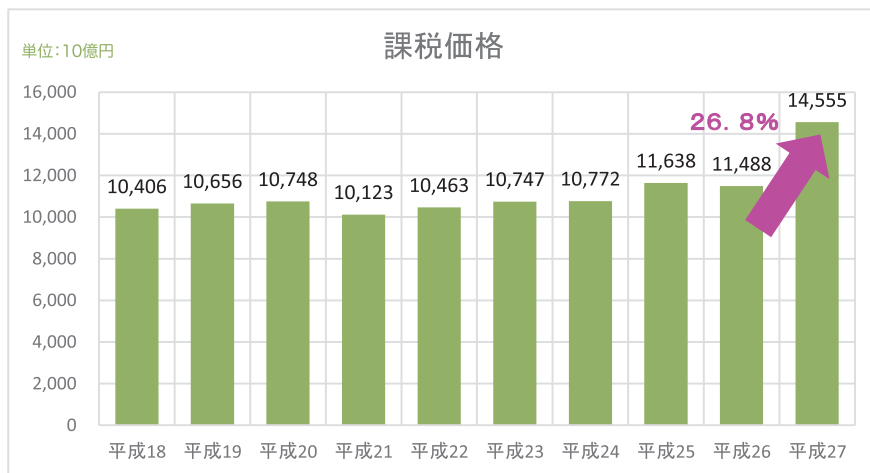


国税庁HPのデータを基に弊法人にて作成

### ■課税対象者の増加に伴い課税価格も増加

相続財産総額から葬式費用及び被相続人の債務、相続開始前 3 年以内の生前贈与を加味した相続税の「課税価格の申告者対象者年間合計額」は、平成 27 年分は 14 兆 5,554 億円となりました。前年と比較すると 26.8% 増加したこととなります。

税制改正の影響によって相続税の基礎控除額が 40% 減少したことにより、申告対象者の増加とともに課税価格も大幅に増加しました。



国税庁HPのデータを基に弊法人にて作成

### 相続のバイブル

「相続のバイブル」は、円満で幸せな相続を願う皆さまの相続や遺言に関する「わかりにくい」を解決し、相続や遺言に対して興味関心、理解を深めるための一助となることを願い開設いたしました。

URL : <http://souzokubible.com/>

上記のことから、平成 27 年の改正を契機に、相続税がより身近な「税」となったことが分かります。相続税についてご不安がある方、対策を立てたいとお考えの方は、弊法人の無料相談を是非ご利用ください。

日本クレアス税理士法人

〈相続についてのお問い合わせはお気軽に〉

お問い合わせ先は ☎ **03-3224-2870** マネージャー 税理士 **豊田 章成**  
 ✉ [info@j-creas.com](mailto:info@j-creas.com)



## 「研究開発税制の見直し」

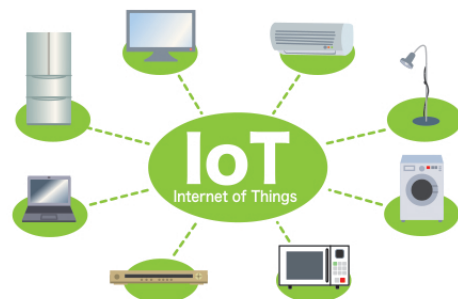
安倍政権が「新3本の矢」の1つとして掲げた「2020年頃の名目GDP600兆円達成」の目標や、「日本再興戦略」等の目標達成には、民間企業の研究開発投資を年平均約5%増としていくことが必要です。政府には、あらゆる業種の研究開発投資を後押ししたい意向があり、研究開発税制について第4次産業革命型の「サービス」の開発を支援対象に追加するとともに、投資の増減に応じて支援にメリハリを効かせる等の見直しが行われます。

### ■研究開発税制

各事業年度において損金の額に算入される試験研究費の額がある場合に、その試験研究費の額の一定割合の金額を、その事業年度の法人税額から控除することを認める税制です。全ての法人で特別控除が認められます。

### ■目的

民間企業の研究開発投資を維持・拡大することによりイノベーションの加速を通じた我が国の成長力・国際競争力を強化することが目的です。現在「第4次産業革命」とも呼ぶべきIoT、ビッグデータ、ロボット、人工知能(AI)等による技術革新が世界的に注目されています。日本としてもさらなる活用が期待されており、今回支援対象に加われました。



### ■見直しの概要

下記の規定は、平成29年4月1日以降開始事業年度より適用されます。

#### 1. 研究費の範囲の見直し / 第4次産業革命型の「サービス」の開発を支援対象に追加

●大量の情報を収集する機能を有し、その全部又は主要な部分が自動化されている機器又は技術を用いて行われる <b>情報の収集</b>
●その収集により蓄積された情報について、一定の法則を発見するために、情報解析専門家により専ら情報の解析を行う機能を有するソフトウェア（これに準ずるソフトウェアを含む）を用いて行われる <b>分析</b>
●その分析により発見された法則を利用した <b>新サービスの設計</b>
●その発見された法則が予測と結果の一致度が高い等妥当であると認められるものであること及びその <b>発見された法則を利用した新サービス</b> がその目的に照らして適当であると認められるものであることの確認

IoTやビッグデータなどを使って、新たな価値づくりを進める企業を後押しする

上記の新サービスの開発を目的とした業務に要する原材料費、人件費及び経費並びに委託費が支援対象に追加されました。

#### 2. 総額型の税額控除率の見直し等（増加型の廃止 ⇒ 総額型への統合）

総額型の研究開発税制については、これまで売上高対比の研究開発費割合に応じて8～10%が控除されていましたが、見直し後は控除額が試験研究費の増減割合に応じて6～14%となります。また、増加型、高水準型、オープンイノベーション型については下記ようになります。

●総額型	
控除額	法人税額 × 25%
控除限度額	※試験研究費の増減に応じ 6～14%（中小企業等は 12～17%）
●増加型	廃止され「総額型」に組み込まれる
●高水準型	2年延長
●オープンイノベーション型	手続き要件の緩和

税制改正セミナー（3月16日開催）において詳細をお伝えいたします。是非、足をお運びください。

日本クレアス税理士法人

〈研究開発税制についてのご相談はお気軽に〉

お問い合わせ先は ☎ **03-3224-2870**  
 ✉ **info@j-creas.com**

執行役員 税理士 **有賀 伸彦**  
 執行役員 **松井 優介**



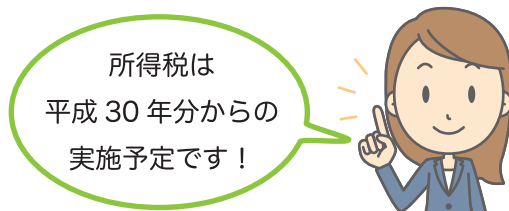


## 「配偶者控除の見直し」

平成 29 年度税制改正では「配偶者控除」が就業調整につながるため働く女性の進出を阻んでいるという指摘が入り「配偶者控除の廃止・夫婦控除の創設」が検討されました。しかし主婦層への配慮などから一旦見送られ「配偶者控除の見直し」が行われることになりました。まだ国会審議中ですが改正内容は以下の通りとなる予定です。

### ■適用時期

所得税については平成 30 年分以後、個人住民税については平成 31 年分以後について適用となります。



### ■見直し案の概要

#### 1. 配偶者の年収要件を 150 万円に拡大

現行では、配偶者が給与収入のみの場合、年収 103 万円（所得 38 万円）までは配偶者控除を 38 万円受けることができます。見直し後は、配偶者が給与収入のみの場合年収 150 万円（所得 85 万円）まで引き上げられます。

#### 2. 納税者本人の年収に制限

配偶者控除・配偶者特別控除が適用される納税者本人の合計所得金額に所得制限が設けられます。納税者本人の合計所得金額が 900 万円を超えると控除額が徐々に縮小し、合計所得金額が 1,000 万円超でいずれの控除も受けられなくなります。

		納税者本人の給与所得金額					
	年収	所得	控除	900万円以下	900万円超 950万円以下	950万円超 1,000万円以下	1,000万円超
配偶者の給与	103万円まで	38万円まで	配偶者控除	38万円	26万円	13万円	—
	150万円以下	38万円超85万円以下	配偶者特別控除	38万円	26万円	13万円	—
	155万円以下	85万円超90万円以下		36万円	24万円	12万円	—
	160万円以下	90万円超95万円以下		31万円	21万円	11万円	—
	167万円以下	95万円超100万円以下		26万円	18万円	9万円	—
	175万円以下	100万円超105万円以下		21万円	14万円	7万円	—
	183万円以下	105万円超110万円以下		16万円	11万円	6万円	—
	190万円以下	110万円超115万円以下		11万円	8万円	4万円	—
	197万円以下	115万円超120万円以下		6万円	4万円	2万円	—
	201万円以下	120万円超123万円以下		3万円	2万円	1万円	—
	201万円超	123万円超		—	—	—	—

男女問わず働く場合、所得税や住民税の他に社会保険（年金・保険）が関わってきます。パートでも、年収 130 万円（大企業では年収 106 万円※）を超えると、社会保険に加入しなければなりません。加入することで、社会保険料の支払いが発生します。今回の配偶者控除の見直しは、税制面（所得税・住民税）での緩和であり、働きたい人が就業調整を意識することなく働ける環境づくりへの一歩と言えるでしょう。

※短時間労働者の社会保険の適用拡大（平成 28 年 10 月 1 日より開始）

従業員 501 名以上の大企業で働く方のうち、週 20 時間以上、月給 88,000 円以上の方が対象です。

日本クレアス税理士法人 <配偶者控除や税制改正についてのご相談はお気軽に>

お問い合わせ先は ☎ 03-3224-2870  
✉ info@j-creas.com

執行役員 税理士 中山 隆司  
執行役員 税理士 塩濱 香保里



## 「進化版！愛嬌力アップトレーニング（後編）」

エグゼクティブ・コンサルタント / ビジネス書作家 祐川 京子 氏

### 傾聴の三大用語

傾聴力を高めるポイントは、言葉をさえぎらず、相手の言いたいことをしっかりと聴くことです。それに加え、下記の「傾聴の三大用語」を適切に使え、男性にも女性にも喜ばれます。ぜひ、普段から実践してください。

#### 傾聴の三大用語：「すごい」「はじめて」「おもしろい」

一方、相手の持論や助言に対して、「どうして」「なぜ」「無理」「難しい」と切り返してしまう人は注意が必要です。何を話しても、すぐに否定する人だとかネガティブな人だという印象を与えてしまいます。「無理」「難しい」という言葉を「すごい」「はじめて」「おもしろい」と置き換えるだけで、展開はずっと違ったものになるでしょう。肯定的な言葉を使うことで、愛嬌力を高めてください。

### ◇可愛げのない賢い人の口癖

大きな組織で出世する人は、下記のような言葉をあまり使わないそうです。上司に向かって、「要するに……」と、相手の話をまとめてしまう人は「あなたの話は要領を得ない」と暗に表現しています。相手には侮辱的と受け止められてしまいます。

#### 賢い人の残念なセリフ：「お言葉ですが」「要は」「要するに」

### ◇偉い人、賢い人へ賢い人がよく使うセリフ

相手が知的ワーカーのような賢い人の場合、「深いですね！」「勉強になります！」といった言葉が響きます。「深く考えて取り組んでいる」「物事をよく知っている」「有能である」部分をほめましょう。一方、ムードメーカータイプの人へは、「お蔭でイベントが大成功したよ」「場が一気に盛り上がったね」「感謝している」等、派手な表現や存在を認める表現がフィットします。

#### 偉い人、賢い人へ賢い人がよく使うセリフ：「深いですね！」「勉強になります！」

### SNS メッセージャーで発揮する愛嬌力⇌人脈力

昨今では Facebook を使いこなす経営者が増え、Eメールよりも Facebook メッセージャーのほうが速やかにコンタクトできる場合が多くあります。スタンプ機能が使えますので、ボタンひとつで連絡が済むことも人気の要因かもしれません。

私はセミナーやイベント等で、月に百人くらいの方々と名刺交換をする機会があります。せっかくのご縁を発展させる為にも、名刺管理はとても重要だと考えています。



祐川 京子  
(ゆかわ・きょうこ)

エグゼクティブ・コンサルタント、ビジネス書作家。第一生命に入社後、事務職や法人営業を経て、営業スキルの研修講師として生保レディや異業種のビジネスパーソン約5,000名に向けて講演・研修を実施。現在は、リクルートエグゼクティブエージェントに勤務。八戸学院大学・八戸学院短期大学総合研究所客員研究員（ビジネスコミュニケーション担当）なども務める。



管理するポイントとしては、頂戴した名刺に日付、場所、目的（イベント名）、紹介者氏名をメモしてデータ化しておきます。将来、その人に再会した時、またはアポイントを取りたいときに「初対面はいつ、どこで、どんな目的で会ったのか」を伝えることで、再会時の距離感を近くする効果があります。

更に、Facebook メッセンジャーを活用する手法があります。具体的には、友達申請時に「今日はありがとうございました！」とメッセージを送ることは普通ですが、ひと工夫をして「○月○日に○○セミナーにてご挨拶させていただきありがとうございました。今後ともよろしく願いたします。」と相手にメッセージを残します。これで、しばらく再会することもなく顔を忘れてしまった相手だとしても、いざとなればメッセンジャーを見れば、出会った場所や目的が分かります。数年後に改めてアポイントを取りたいときなどに、その記録があることで信頼性が高まりアポイントをとれる確率も高まります。

名刺管理や、Facebook の友達申請する際にひと手間を加えることで、時間が経ってから検索するときに分かりやすくなります。

少しの違いですが、こうした工夫を重ねることで愛嬌力を高め、人脈力を深めることが可能となります。下記の言葉を意識して使うことで、皆様の愛嬌力もアップし、さらに企業の発展にも寄与する関係を構築できるでしょう。

**「すごい」「はじめて」「おもしろい」「深いですね!」「勉強になります!」**

(文責:「アングル」編集室)

### 『第30回クラブCA』

**4月26日(水) 16:00～18:40 (受付13:30～)【先着40名様】**

- 16:00-16:30 **ビジネスレビュー** **「2017年、激動の今を勝ち抜く(2)」**  
株式会社コーポレート・アドバイザーズ 代表取締役 中村 亨
- 16:30-17:00 **ワンポイント講座** 未定
- 17:10-18:40 **ゲスト講演** **組織を劇的に変える!**  
**「見えない資産を掘り起こそう」(前編)**  
バリュークリエイト 代表取締役 三富 正博 氏



### 『第31回クラブCA』

**6月28日(水) 16:00～18:40 (受付13:30～)【先着40名様】**

- 16:00-16:30 **ビジネスレビュー** **「2017年、激動の今を勝ち抜く(3)」**  
株式会社コーポレート・アドバイザーズ 代表取締役 中村 亨
- 16:30-17:00 **ワンポイント講座** 未定
- 17:10-18:40 **ゲスト講演** **組織を劇的に変える! 「見えない資産を掘り起こそう」(後編)**  
バリュークリエイト 代表取締役 三富 正博 氏

**会場** 東京本社セミナールーム

**お問い合わせ** クラブCA事務局 ☎ 03-3224-2871

**参加費用** お1人様5,000円(税込)

「クラブCA」は、当社主催の勉強会です。経営者・ビジネスリーダーの方々にとってのヒントとなるような「新しい視点」や「気づき」をお伝えする場を目指し開催しております。各界でご活躍中の企業経営者様や有名ビジネス本の著者など、多彩な講師をお招きして講演いただくほか、当社代表の中村より企業経営に役立つ企業動向等についてもお話いたします。皆様のご参加をお待ちしております。



詳しくは、Webサイトをご覧ください。







※過去の講演サマリーは、会員様限定でご覧いただけます。

クラブCA

GO

お知らせ① 「M&A 成功確率向上セミナー 『いま買い手企業が知っておくべきポイント』」

3月23日(木) 15:00～17:40 (受付14:30～) [先着40名様]

- |             |                                              |                                                                                    |
|-------------|----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| 15:00-15:30 | 「シナジー効果」<br>グループ代表 中村 亨                      |  |
| 15:30-15:50 | 「事例から学ぶ！譲渡案件の発掘方法について」<br>企業提携第2部 部長 木下 正康   |  |
| 15:50-16:15 | 「M&A における税務トピックス」<br>執行役員 税理士 中山 隆司          |  |
| 16:25-16:50 | 「財務デューデリジェンスにおける留意点」<br>執行役員 公認会計士 江角 英樹     |  |
| 16:50-17:15 | 「最近の労務デューデリジェンスの着眼点」<br>マネージャー 社会保険労務士 中山 啓子 |  |
| 17:15-17:40 | 「株価検討とリスクへの対応」<br>執行役員 公認会計士 中原 抗三           |  |

会 場 東京本社セミナールーム  
参加費用 無料

お知らせ② 「平成 29 年度 税制改正セミナー」

3月16日(木) 15:00～17:00 (受付:14:30～) [先着40名様]

15:00-17:00 講師 日本クレアス税理士法人 執行役員 税理士 中川 義敬、  
執行役員 税理士 松井 優介、マネージャー 税理士 豊田 章成  
平成29年度の税制改正大綱に基づき税目ごとに内容を解説します。

会 場 東京本社セミナールーム 参加費用 1社:5,000円(税込) / 2名様までご参加いただけます

お知らせ③ 「IFRS と M&A に詳しい会計士が解説 『M&A のための失敗しない IFRS 活用術』」

3月28日(火)・6月7日(水) 15:00～17:10 (受付14:30～) [先着30名様]

- |             |                                                       |
|-------------|-------------------------------------------------------|
| 15:00-15:40 | 「IFRS で変わる M&A の進め方」<br>公認会計士 寺澤 茂                    |
| 15:40-16:20 | 「IFRS で避けられない価値評価の留意点」<br>執行役員 公認会計士 中原 抗三            |
| 16:30-17:10 | 「IFRS 導入の上手な乗り切り方とその後の管理」<br>執行役員 公認会計士・社会保険労務士 小林 宮子 |

会 場 東京本社セミナールーム 参加費用 無料

お問い合わせ セミナー事務局 ☎ 03-3224-2871  
✉ ma@co-ad.com

詳細・お申込みは、Web サイトをご確認ください！

日本クレアス セミナー

GO

お問い合わせ先

日本クレアス税理士法人  
日本クレアス社会保険労務士法人  
株式会社コーポレート・アドバイザーズ・アカウンティング  
株式会社コーポレート・アドバイザーズ M&A

電話 03-3224-2025 (代表)

URL <http://www.j-creas.com/>

Eメール [info@j-creas.com](mailto:info@j-creas.com)

東京

大阪

横浜

千葉