

# ビジネスサポートながの

Business Support Nagano

経営者  
シリーズ

トップかく語りき

株式会社エムウェーブ  
代表取締役社長**土屋 龍一郎氏***Ryuichiro Tsuchiya*

株式会社エムウェーブ  
長野市北長池195番地  
TEL. 026-223-3300  
FAX. 026-222-3222  
創業 平成10年6月  
資本金 3億円  
業種 長野市オリンピック記念アリーナ  
「エムウェーブ」、長野市若里多目的  
スポーツアリーナ「ビッグハット」、  
長野市若里市民文化ホールの管理・  
運営等



## オリンピックの火をもう一度灯したい。

1998年冬季オリンピックは長野の人と街にさまざまな記憶と遺産を残し、今も息づいている。言うまでもなく「エムウェーブ」「ビッグハット」などのオリンピック施設もそのひとつだ。土屋龍一郎さん(54)は株式会社エムウェーブ社長として、オリンピックの遺産に再び輝かしい光を取り戻そうと頑張っている。

起業家の父親が医療分野のほか、アパレル、洋菓子店など多彩な事業を手がけるのを見て育った。土屋さんも大学卒業後、当時人気のDCブランドに就職。その後、アパレル事業を手伝うため長野に戻った時には、バブルが弾け難い時代に入っていた。「伸びるべき事業、整理すべき事業を両方やらなければならず大変でした」。もともとの資質に加え、そんな経験が

経営者としての力量を磨いてきた。

自分のスタイルを「準備 8割・本番 1割・後ふき 2割」と表現する。何かに取り組む時には、リーダーシップを發揮して人をまとめ上げながら、周到に準備を重ね本番に臨む。そんな徹底した「準備 8割」によって成功に導いた事業のひとつが、長野青年会議所理事長時代に手がけた長野冬季五輪表彰式会場の運営だった。土屋さんにとってオリンピックは大きな財産。その思いが今の仕事につながっている。

最近は「後ふき 2割」の大切さを再認識し「いろいろな人の話をよく聞くようになりました」。それが新しい企画にも結びついてきているという。今年、貴重な資料を展示する「長野オリンピックミュージアム」がIOCのオリンピック記念館ネットワークに

加盟した。この日本初の快挙もそのひとつだ。

「ちょっと自慢しちゃうんですけど」と笑いながら、こう続ける。「パンクーバーの会議で、長野五輪の年に生まれた長野高校の生徒 2人にオリンピックについて勉強したいことを英語でプレゼンしてもらったんです」。満場一致の拍手で加盟が承認された。「準備 8割」の面目躍如、満を持しての成果が実った瞬間だった。「とにかく仕込んで仕込んでミュージアムを活性化させることで、オリンピックの火をもう一度灯したいんです」。

趣味は音楽。ベースを弾きこなし、ジャズ、ロック、フォークと幅広くバンド活動を楽しむ。「いろんな仲間といろんな音楽をやるのが楽しいんです」。

回覧

# 長野法人会 NEWS

12月の法人会事業



## ●納税表彰式

11月11日に長野税務署の納税表彰式が開かれ、当会の活動を通じて申告納税制の普及や発展に功績があったとして、理事2名が表彰を受けた。

理事・川中島部会長 小林 忠治 氏

理事・長野市中央西部会長 柳澤 幸一 氏



小林忠治理事

上田正昭副会長

柳澤幸一理事

## ●杉村太蔵氏講演会 青年部主催

青年部（小坂禎二部長）主催によるビジネスセミナーがテレビ等で活躍する杉村太蔵氏を迎えて行われた。この事業は青年部員だけでなく、法人会会員、さらには一般参加者にも公開され、当日は150名近い聴講者が参加した。

「バカは生きる～プライドを捨てた男の人生訓～」という演題で自身のこれまでの経験や父親、投資家、実業家としての社会経済への意見、提言など約90分熱く語った。

参加者からは「テレビのイメージと違って、実はとても頭が良いと感じた（笑）」や「チャンスをものにするポジティブさに感動した」などの感想が多く、満足度の高い事業となった。

また、杉村氏は講演後青年部員との懇親会にも同席し、同世代での意見交換が行われた。





## ●信濃中野法人会との交流

### 東部部会

東部部会（黒柳功一部会長）は昨年に引き続き、信濃中野法人会飯山支部との交流事業を行った。飯山支部には飯山駅があることから、北陸新幹線開業による経済効果や地域の変化等に関する研修をメインに意見交換が行われた。両部会の交流は昨年から始まり、8月には東部部会主催の納涼パーティーに飯山支部の幹部を誘うなど交流が深まっている。



## ●落語寄席のお知らせ

### 松代部会

松代部会（市川浩一郎部会長）では、立川志の八さんを招いての落語寄席を開催する。

地域社会貢献活動の一環として行われるもので、どなたも木戸銭は無料となっている。お誘い合わせのうえご参加いただきたい。

**日時** 12月9日(水) 午後5時から6時まで

**会場** 梅田屋 松代町松代628 TEL 278-2174

**噺家** 立川志の八 (落語立川流二ツ目)



## 税務署からのお知らせ



### e-Taxに関するお知らせ

イータックス

① 平成29年1月以降、個人の利用者については、電子証明書やICカードリーダライタを利用しない新たな認証方式が導入されます（従来の認証方式も利用することができます）。



② 現在、別途書面で提出いただいている添付書類について、

平成28年4月以降はイメージデータ(PDF形式)での提出が可能となります。

※ただし、申告所得税や贈与税などにかかる添付書類については、平成29年1月以降提出可能となります。



③ 現在、税務署に提出する法定調書については、e-Taxソフト(WEB版)なら、給与ソフトなどで作成されたCSVファイルを読み込む方法により、給与所得の源泉徴収票などを5,000枚（データサイズは最大10MB）までまとめて送信することができます。また、合計表が自動計算され、便利です。



詳しくは、e-Taxホームページをご覧ください。

# ヒト・モノ・力ネ 経営の三要素を学ぶ



人材・社員の育成の仕方、社内コミュニケーションの取り方

## 人材育成という仕事

業績向上の決め手は、人材にあるといつても過言ではありますまい。

そんなことは分かっていると、だれもがおっしゃるだろうと思います。それにもかかわらず、人材の育成なんか俺の仕事じゃないなどとそっぽを向く経営者も少なくありません。そして言うのです。あっちの会社には良い社員が揃っているのに、俺の所の社員はカスばっかりだ。

ある著名な指揮者が「世の中に下手なオーケストラは存在しない。下手な指揮者がいるだけである」と言ったそうですが、この言葉は会社にも当てはまりそうです。

どの会社の社員も資質はほとんど同じです。その資質を引き出して業績に結び付ける経営者と、資質を引き出さない、あるいは引き出せない経営者がいるだけなのです。

あいつは入社してから3年も経つのに、ちっとも仕事

経営コンサルタント

浪 宏友 氏



ができないと嘆いている経営者がいましたが、これは、雇ってから3年も経つのに、仕事ができるように育てていないということなのです。

経営者にとっても、管理職にとっても、まず行わなければならぬ仕事は人材育成であると気付いた会社が、そちこちに生まれはじめているのは嬉しい話です。

それどころか、一般社員の立場でも、先輩が後輩を育てるごとに、自分自身を育てることは、業績向上のために欠かすことのできない仕事であると気付かなければなりません。

パナソニックの創業者松下幸之助は「松下電器(パナソニックの以前の社名)は人をつくる会社です。あわせて電気製品を作っています」と言ったそうです。

この姿勢が企業を大きく育てたことを見過ごしてはならないと思います。



“モノ”を売る・売上を伸ばすノウハウ

## その9【フロントエンドとバックエンド】

経営コンサルティングファーム  
なゆたが合同会社 代表社員

中村 康弘 氏



御社では、フロントエンドとバックエンドの使い分けが上手くできていますか？

「えっ、何それ？」と思われた方は、最後までお付き合いください。

フロントエンドとは、無料あるいは低価格のお試し商品、売れる商品、導入商品のことと言います。他方、バックエンドとは、本当に売りたい商品、収益性の高い商品のことを言います。例えば、弊社であれば、経営セミナーがフロントエンドで、コンサルティング契約がバックエンドになっています。

ここでひとつ考えていただきたいのは、なぜ、いきなりバックエンドを販売しないのかということですが、その理由がわかりますか？それは、興味が無い、よくわからない、買い物のリスクが大きい、信用できない、といった理由から、顧客が購入を決断できないからです。そして、これらの問題点を解消するために、フロントエ

ンドを導入するのです。フロントエンドで顧客の興味段階を進め、十分な情報を渡し、本来価値と価格の妥当性を伝え、信用を醸成していくことを行います。このように、フロントエンドとバックエンドの形式をしっかりとすることによって、御社が本当に売りたい商品が格段に売れやすくなるはずですから、是非、試してみてください。

ここで、フロントエンドを導入する上での注意点をふたつお伝えします。ひとつ目は、バックエンドとの整合性を保つということです。関係の薄い商品をフロントエンドにしても、バックエンドへの接合が悪く、顧客を購入に導くことができません。ふたつ目の注意点は、低価格商品であれば、そもそもバックエンドは不要であるということです。仮に顧客が買い物を失敗したとしてもダメージが小さい低価格商品であるにも関わらず、販売に苦戦しているのであれば、問題は他のところに潜んでいるはずです。



## “カネ”の流れ・資金繰り改善のポイント 贈与事実の心証

相続税制の改正後、生前贈与と生命保険を活用した相続対策が多くなっています。しかし、後になって贈与の事実を証明するためには、「贈与契約書や毎年の贈与税の申告書」などの証拠づくりをきちんとしておく必要があります。

贈与の事実を明確にしていないと、定期贈与(連年贈与)と判定されたり、単にお金をあげていただけの「贈与の思い込み」と当局に判断されると思わぬ贈与税の負担につながるからです。

例えば、住宅ローンや子供の教育費で経済的に余裕のない息子に変わって親が保険料を負担、契約者と被保険者=息子、死亡保険金受取人=息子の妻というケース。契約内容は、保険金額1,500万円、親の払う保険料は年払100万円。贈与税の基礎控除110万円の範囲内なので親も安心して払い続けています。

毎年払う100万円にはその都度課税は発生しません、課税時期は被保険者である息子の死亡時や解約時とな

セミナー講師  
ビジネスコーチ  
FP・DC(年金プランナー)  
Office SHIMADU 代表

島津 悟 氏



ります。しかし、親が単に保険料を負担しているだけで贈与としての証拠もなく当局から認められないと、息子の死亡保険金全額が親から息子の妻への贈与として、贈与税の課税を受ける事になるのです。贈与税は(1,500万円-110万円(基礎控除))×45%-175万円=450.5万円、何と保険金の3分の1を税金として納めることになるのです。

ではどう対処するのか、国税庁の事務連絡によれば「一定の要件を整えて保険料充当金が贈与されていれば、贈与による現金を原資とした保険契約が出来る」としており、一定の要件、①毎年の贈与契約書の作成、②過去の贈与税の申告書、③所得税の申告における生命保険料控除の状況、④その他贈与の事実が認定できるもの、これらにより贈与事実の心証が得られたものは認められることとなっています。

つまり、生前贈与を使った相続対策は、手間を惜しまず毎年きちんと対処をすることが大切という事なのです。

## 視聴無料

セミナーは受けたいけど忙しくて時間が取れない方  
継続的に社員研修ができるシステムがほしい方etcにぜひご覧いただきたい

## インターネットセミナー

常時400タイトルのセミナーが視聴可能!!

今月のオススメプログラムはこれ!

### マイナンバーに備える! セキュリティの基礎知識

「個人情報の漏えい問題」が連日報道される昨今、来年始まる「マイナンバー」の管理を適切に行えるのか、という不安が広がっている。管理体制を強化させるために、中小企業がすべきステップとは? 情報セキュリティのコンサルタントから、今から準備できるセキュリティ対策を学ぶ。



長野法人会HPトップページの下段にバナー(見出し画像)があります。

講師 増井 敏克 氏

増井技術士事務所代表  
技術士(情報工学部門)



講師略歴/2004年 大阪府立大学大学院を修了。セキュリティ関連企業を経て、2011年 増井技術士事務所を開設。ソフトウェア開発の専門家として数多くのプログラミング言語を使いこなす一方、情報セキュリティに興味を持ち、工学院大学で開催された「セキュアシステム設計技術者育成プログラム」に参加、修了。

# ビジネスに効くゴルフ

なぜ経営者はゴルフをするのか?

第9回

## ザ・スピリット・オブ・ザ・ゲーム ～ゴルファーであるための条件

長野国際カントリークラブ  
(日成観光株式会社)

古木 惣一郎



ゴルフはなぜ紳士・淑女のスポーツと言われるのか、あなたは考えた事がありますか?それを知りたいのであれば、とておきの一節がルールブックに記載されています。それが、第一章エチケット『The Spirit of the Game (ゴルフの精神)』です。

### ゴルフの精神

ゴルフはほとんどの場合レフェリーの立ち会いなしに行われる。また、ゴルフゲームは、プレーヤーの一人一人が他のプレーヤーに対しても心くばりをし、ゴルフ規則を守ってプレーするというその誠実さに頼っている。プレーヤーはみな、どのように競い合っているときでもそのようなことに関係なく、礼儀正しさとスポーツマンシップを常示しながら洗練されたマナーで立ちふるまうべきである。これこそが正に、ゴルフの精神なのである。

いかがでしょうか。短い文章の中に、“ゴルファーたる条件”すなわち“紳士たる条件”が見事に顕されているとは思いませんか?ぜひじっくり味わっていただきたいと思います。

さて、私自身もこの精神の体現を目的としてゴルフと向き合っておりますが、私生活や仕事にも大変な好影響を与えてくれています。

先ず、「ゴルフの時に紳士でいるためには、普段から紳士でいなければならない」という意識にさせてくれました。更には、紳士・淑女の社交場であるゴルフ俱楽部の経営は、『ゴルフの精神』に基づいた、高邁な理想の下に進めるべきであるという信念を持つに至りました。

今回のコラムは『ゴルフの精神』をじっくりお読みいただき、皆さんに思索していただきたいので、私のコメントはこのあたりで終了させていただきます。



## 今月の売れ筋10冊

2015.10.1～10/31  
平安堂長野店 提供

- |                                       |                                   |
|---------------------------------------|-----------------------------------|
| <b>1 身近な人が亡くなった後の手続のすべて</b>           | ■児島明日美他／著 自由国民社 1,400円            |
| <b>2 嫌われる勇気</b>                       | ■岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円            |
| <b>3 読んだら忘れない読書術</b>                  | ■樺沢紫苑／著 サンマーク出版 1,500円            |
| <b>4 トヨタの段取り</b>                      | ■(株)OJTソリューションズ／著 KADOKAWA 1,400円 |
| <b>5 ディズニー ハピネスの神様が教えてくれたこと</b>       | ■鎌田洋／著 ソフトバンククリエイティブ 1,100円       |
| <b>6 トヨタで学んだ「紙1枚！」にまとめる技術</b>         | ■浅田すぐる／著 サンマーク出版 1,400円           |
| <b>7 伝え方が9割 2</b>                     | ■佐々木圭一／著 ダイヤモンド社 1,400円           |
| <b>8 すべての「学び」の前に鍛えるべきは、「教わる力」である。</b> | ■牧田幸裕／著 ディスクヴァー・トゥエンティワン 1,500円   |
| <b>9 0ベース思考 どんな難問もシンプルに解決できる</b>      | ■スティーヴン・レビット／著 ダイヤモンド社 1,600円     |
| <b>10 日本の健康を支える 長寿日本一 信州の食企業13社</b>   | ■第一企画株式会社編 ダイヤモンド社 1,500円         |



### トヨタの段取り

株)OJTソリューションズ 著

KADOKAWA

1,400円(本体価格)

一般的な仕事の段取りには、無駄を無くし、スピードを上げ、計画通りに進めることがですが、「トヨタの段取り」は、仕事の附加值を高め、ベストタイミングで終わらせ、問題点を見つけ質を高めることです。仕事で頑張っているのに、なかなか成果が出ない方にオススメの一冊です。

# 事務局の掲示板

## 厚生委員会からの連絡・お願い

本日は「経営者大型総合保障制度 企業保障プランJタイプ」が発売5周年を迎えたので、その御礼とご検討のお願いをさせていただきます。



厚生委員長  
左右田 昭道

(Jタイプとは)

経営者・経営幹部の皆さまが所定の重大疾病（がん、急性心筋梗塞、脳卒中）に罹患し、所定の状態になられた場合に、最大1億円の保険金を受け取ることができる制度。

当制度は、発売以降5年間に全国で約1万6千社（平成27年7月末現在）の会員企業にご利用いただいており、多くの会員企業さまにご理解・ご支持をいただいている。誠にありがとうございます。

また、この期間中に410件の保険金のお支払いがあり、保険金を当面の運転資金や借入金の返済資金、退職金の原資など、事業を安定させるための資金としてご利用いただいている。

是非、この機会に制度の導入をご検討いただきますよう、よろしくお願いいたします。

詳しくは同封のチラシをご覧ください。

### 編集後記

## Tea Room



早いもので今年も残り1ヶ月となった。今年も災害や事件等暗いニュースが多かったが、秋以降明るいニュースが飛び込んできた。9月にはラグビーW杯で五郎丸選手等の活躍で奇跡的な3勝を挙げた。また10月には、5日に大村智氏、6日には梶田隆章氏が2日連続のノーベル賞を受賞された。11月には、長野県出身の御嶽海闘が新入幕を果たした。大嶽闘以来30年ぶりだという。明るいニュースが続いている。来年はもっともっと明るいニュースが続く事を祈りたい。

広報委員 大日方康仁



### 事業実施カレンダー

12月

1 火	17 木
2 水	18 金
3 木	19 土
4 金	20 日
5 囟	21 月
6 曜	22 火
7 月	23 水
8 火	24 木
9 水	25 金
10 木	26 土
11 金	27 曜
12 土	28 月 仕事納め
13 曜	29 火
14 月	30 水
15 火	31 木
16 水	

## 長野法人会ホームページ 12月15日公開予定!

ふとう ふくつ  
“俺の私の不撓不屈”  
～商いは飽きないように、  
義理と人情は大切に～

第16回 有限会社和泉屋商店  
代表取締役 小林忠治氏





国産の大麦に可能な限り  
信州産または国産の  
素材をプラス。  
おいしく、カラダにやさしい  
グラノーラに焼き上げました。

「もったいないと食を科学する」  
ぐらんふあーむは新たなおいしさと健康を創造します。

since 2014 granfarm  
granfarm

“国産大麦グラノーラ直売所  
‘gran\*nola shop’OPEN!”

株式会社ぐらんふあーむ  
千曲市屋代895-13  
TEL&FAX.026-274-1820  
<http://granfarm.com/>

# 消防設備士試験 準備講習会

消防設備士試験を受験される方の事前講習

消防設備士試験実施日

■平成28年1月24日(日) 松本市

■平成28年1月31日(日) 長野市

類別	第1類／第4類／第6類
実施月日	平成28年1月5日(火)
申込期間	11月30日(月)～12月11日(金)
場所	JA長野県ビル(長野市)
受講料	10,000円(協会会員5,000円)



一般社団法人 **長野県消防設備協会**

〒380-8570 長野市大字南長野字幅下692-2 長野県庁東庁舎3階  
TEL.026-234-3218 FAX.026-234-5119

## 究極のガット張り! 充実のスクール!

テニスのイロハからプレースタイルに  
合わせたラケットメンテナンスまで。

STRINGER HOUSE ストリングーハウス  
**m&m**

<http://www.stringerhouse-mm.com/>

詳しくは ストリングーハウスマ&m 検索

**SCHOOL**

東和田運動公園校 (受託事業)  
TEL026-251-6120 E-mail mm@igasi@salsa.ocn.ne.jp

南長野校 (受託事業)  
TEL・FAX026-217-1033 E-mail mm-net.minami@star.ocn.ne.jp

**SHOP**

ストリングーハウス **m&m** 長野店  
長野市東和田592 TEL.026-244-4311

交 通：北しなの線「北長野駅」徒歩10分  
営業時間：火～金 11:00～20:00 定 休 日：月曜日  
土 10:00～20:00 日・祝 10:00～18:00

■ 和田運動公園  
■ 南長野  
■ 東和田  
■ 基千曲市

ココロに響くブランドを集めました。

**Gral JEWELRY&WATCH**

長野市南千歳1-3-7 アイビースクエア1F  
TEL026-217-7271 FAX026-217-7845 営業時間 10:30～19:30 第3火曜休

<http://jw-gral.co.jp>

至善光寺 大通り  
中央通り again 東急 MIDORI 平安堂  
基千曲駅

## 税務・税制 丸わかり

# 「会計」を学ぶ

あがたグローバル税理士法人  
公認会計士  
鮎澤 英之

## 決算数値を使った金融機関が見る返済に関する指標について

先月号では運転資金のお話がありました。多くの会社では運転資金の他にも設備資金や、一時的な赤字資金の借入れを金融機関から行っていることと思います。金融機関が融資をしてくれるのは、貸したお金が約定通りに返済してもらえると考えているからです。自社が金融機関からどのように評価されているかわからない、ということでは融資交渉の際に困ります。そこで決算書の数値を使って金融機関が自社をどのように評価しているのか、自社の立ち位置を把握することが重要となります。

決算書の数値で把握できる返済に関する主な指標と、業種によって異なりますがその目安は、以下のとおりです。

### 簡易キャッシュ・フロー

=経常利益-法人税等+減価償却費

…借入金や設備投資の原資となるもの。プラスであることが前提。

借入金対月商比=有利子負債残高（※1）  
／（売上高／12）

…借入金の規模が適正であるか判断する指標。4ヶ月未満が理想で、6ヶ月以内を目安とする。

（※1）有利子負債残高=借入金+社債+割引手形

債務償還能力=（有利子負債残高-預金-運転資金（※2））／簡易キャッシュ・フロー  
…5年未満が理想で10年以内を目安とする。

（※2）運転資金=売上債権+在庫-仕入債務  
インタレスト・カバレッジ・レシオ=（営業利益+受取利息+受取配当金）／（支払利息+手形売却損（または手形割引料））  
…支払利息の原資となる営業利益が支払利息の何倍あるかを示すもの。低くても2～3倍を目安とする。

上記の指標は単年度ではなく、3～5期の推移でみることで、自社の状況を把握することができます。

また、指標が目安より低い場合、金融機関は融資についてより慎重な対応をとる可能性が高まります。そのため、目安と自社の状況にどの程度差があるのかを把握し、目安より低い指標については、金融機関が懸念している事項といえますので、懸念事項を解決する対策を示して融資交渉することが有用となります。

# 税務・税制 丸わかり

# 「税」を学ぶ

作成 関東信越税理士会長野支部所属

金井秀夫 山浦修 藤澤義章

平井幸光 渡邊隆行

長野法人会 事務局 Tel026-227-0011

## 教えて! 税理士さん 8

ある日の社長さんと関与税理士の会話…  
**社長)**

得意先から紹介された画廊に、60万円くらいの絵画を勧められて…。会社の事務室用にちょうどいいし、義理もあるのでほんとは買いたいんだけど…。

確かに、5年前に応接室用の絵画を80万円で買った時は、後で先生に確認したら、絵画は減価償却資産じゃないから買った金額のまま資産に計上しておくしかないと言われちゃって…、絵画は会社の費用にならないんだと後悔した記憶があるんですよ！

やっぱり、会社で絵画を買っても費用になりませんかね？

**税理士)**

たしかに応接室用の絵画を買った当時は、減価償却できなかったんですが、最近、美術品等の取り扱いが変更になってます。

具体的には、H27.1.1以後に取得する書画、彫刻、工芸品などの美術品等で、取得価格が1点100万円未満のものは、基本的に減価償却資産にできることになったんですよ。

もっとも、古美術品、古文書、出土品、遺物のような歴史的価値や希少価値があって代替性のないものは、今までどおり減価償却資産じゃありませんけどね。

**社長)**

あ、そうなんですか！

それじゃ60万円で絵画を買っても、会社の費用になるんですね？

**税理士)**

はい！ 取得価格の60万円が、絵画の耐用年数(8年)に応じた期間で、毎期決められた金額ずつ会社の経費になりますよ。

**社長)**

よかったです！ では、早速買うことにしますよ。

でも先生、5年前に買った絵画は、これからもこのままなんですか？

**税理士)**

実は、今回の取り扱い変更に伴って、H26.12.31以前に取得した美術品等についても、当時の取得価格が1点100万円未満のものは、基本的に減価償却資産にできるチャンスが1回だけ認められたんですよ。

**社長)**

えっ！ それって、どういうことですか？

**税理士)**

つまり、H26.12.31以前に取得した美術品等について、当時の取得価格が1点100万円未満のものは、H27.1.1以後最初に開始する事業年度中に限って、減価償却資産として再度判定できるというものなんです。

**社長)**

うーん？ うちの会社は12月決算だけど…、5年前に80万円で買った応接室用の絵画は、結局どうなるわけ？

**税理士)**

H27.1.1～H27.12.31の事業年度で、今回の取り扱いの変更に従って減価償却資産に変えれば、減価償却できるってことですよ。

**社長)**

なるほど！ じゃあ、先生よろしくお願ひしますよ。

