



〔経営者シリーズ〕
トップかく語りき

株式会社長野体育ジャーナル
代表取締役

武藤 俊哉氏
Toshiya Muto



株式会社長野体育ジャーナル

長野市高田655-6 東亜ビル3F

TEL.026-217-8709

FAX.026-217-8719

創 業 平成24年9月

資本金 900万円

事業内容 インターネット（webサイト「長野体育ジャーナル」）によるアマチュアスポーツの報道

<https://www.n-journal.ne.jp>

共感と生きた言葉を伝えるために。

子どもから高齢者まで、それぞれの目的や能力に応じて楽しめるスポーツ。自分でプレーしなくても、高校野球やプロスポーツのファンは数多く、長野県内でも地域発プロスポーツチームの活躍は地域活性化にも一役買っている。

「長野体育ジャーナル」は、小学生から社会人まで長野県内のアマチュアスポーツに特化した編集方針で地域スポーツを盛り上げようというWEBサイト。各種球技から陸上、水泳、体操、ウインタースポーツ、格技・拳技、弓技・剣技、ボートまで、県内選手の活躍をきめ細かく取材した読み応えのある記事を掲載している。サイト運営者として取材・記事執筆を行っているのが、武藤俊哉さん（53）。

「アマチュアスポーツでも、自分たちの姿を世間に伝えたい、やっている

ことを知ってほしいというニーズはある。そんな選手の言葉や思いをすべて「お取り次ぎする」というスタンスで運営しています」

関西の大学を卒業後、20代後半で長野にUターン。1992年、大手スポーツ新聞が「信州面」を立ち上げる際に記者として入社以来、地域スポーツと関わってきた。当時は地域プロチームなどではなく、アマチュアスポーツだけで紙面を埋める毎日。「相当きめ細かく取材し、いかに面白い記事にするかをつねに考えながら競合紙と競っていた。これでものすごく鍛えられました」。

取材によく話してくれる選手がいる一方で、気持ちに言葉が追いつかない選手もいる。心がけているのは心の目を開き、選手の言わんとすることに虚心に耳を傾けること。時には言

葉の断片から行間にあるものを感じ取って記事にする。たとえ華々しい活躍や記録はなくても、その選手にとって最高のパフォーマンスを捉えることができた記事は「すごい言葉が出てくる」と武藤さん。

競技への全力の取り組みや試合の様子がありありと浮かび上がってくる記事の出来映えに、取材相手が驚き、とても喜んでくれることも少なくない。選手にとってその記事は精進の証であり、生涯の記念。武藤さんが大きなやりがいを感じる瞬間だ。

だからこそ、と武藤さんは力を込める。「我々も1本の記事に全力を出し切らなければと思っています。それをしないと成長がないから。力はいくら出し切っても大丈夫。きっと次も出せますから（笑）」。

回 覧

長野法人会NEWS 4月の法人会事業

第4回通常総会

平成28年度総会を次により開催しますので、会員皆様にはご出席賜りますようご案内します。総会には会員の過半数の出席が必要であり、今後総会の議案書(簡易版)とともに出欠確認のご案内をする予定です。また制度特別推進員(大同生命)が出席依頼のために訪問

します。

なお、4月下旬に往復はがきで正式案内をしますので、ご出席いただけない場合には、委任状の提出にご協力くださるようお願いいたします。議案書の簡易版も4月下旬をめどに長野法人会ホームページにて公開します。

6月2日(木) ホテル国際21 3階 千歳の間

長野市県町 ※駐車場は大混雑が予想されますので、ご注意ください

通常総会 14:30~15:30

〈提出議題〉

- 報告事項 ①平成27年度事業報告
②公益目的支出計画実施報告
③平成28年度事業計画並びに収支予算
- 審議事項 第一号議案 平成27年度財務諸表承認
第二号議案 平成29年度税制改正要望
第三号議案 役員一部変更

記念講演会 15:45~17:15

講師／白鷗大学教授 福岡 政行氏

演題／時代の潮流を読む

～安倍政権の政局・政策から見える今後の日本～



記念パーティ 17:30~19:00

会費／3,000円(アルコールの提供があります)

※前号で4,000円と表記しましたが、正しくは3,000円です。



PET/CTがん検診 受診機関と検査料金変更のお知らせ

法人会PET/CTがん検診制度について、実施医療機関が「長野赤十字病院」に変更となり、検査料金も改定となりました。詳細は折込チラシをご覧ください。大勢の皆様の受診をお待ちしております。

PET/CT装置



☆PET/CT単独検診 96,000円(税込)

※法人会特別価格で、一般は97,200円。

青年部例会報告 3月10日

今年度最終の例会が経営研究委員会(山口浩委員長)の担当により行われた。今回の例会は、部員の中から新規独立、業態転換、リーダーシップ、特化戦略、事業承継の5テーマにつき1名を取材し、その考え方や姿勢をVTRにまとめて紹介する内容。

参加者の一人は「同じ青年部員とは言え、どんな営業内容で、どんな経営の仕方をしているのか、実は知っ

ているようで知らない面も多くあるが、そうした面を知り、考え方を共有できたのはとても良い機会だった」と感想を語った。

委員会発表に引き続き行われた懇親会では、年度末で卒業する部員の卒業イベントも企画され、同世代の情報交換の場となった。

振替納税をご利用の方へ

～納税についてのお知らせ～

振替日

平成27年分の所得税及び
復興特別所得税

平成28年4月20日(水)

平成27年分の個人事業者の
消費税及び地方消費税

平成28年4月25日(月)

- 確実に振替納付できるよう、振替納付日の2～3日前には、預貯金口座の残高をお確かめ下さい。
- 残高不足などの理由により、預貯金口座から引き落としできませんと、所得税は平成28年3月16日、消費税は平成28年4月1日から延滞税がかかります。

税務署からのお知らせ

ヒト・モノ・カネ 経営の三要素を学ぶ

■ヒト

自分がもう一人欲しい

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

ある研修会場で、若い親方が言いました。「社員が欲しいなあ」と。講師を務めていたコンサルタントが訊ねました。「その社員に、何をさせるのですか」。若い経営者はびっくりしたような顔をして「何を、させるって、仕事だけ」とつぶやきました。コンサルタントは言いました。「仕事にもいろいろあるでしょう。現場に出すのか、事務をさせるのか、営業に歩かせるのか」。若い経営者はしばらく考えて、また、つぶやきました。「俺が、もう一人、欲しい」

まったく、その通りだと思います。自分と同じようなスキルがあって、自分が考えているように仕事をしてくれる社員が欲しいと思います。しかし、そのような社員を獲得するのは極めて困難です。

考えてみれば、人材育成というのは、もう一人の自分づくりなのかもしれません。自分の代わりに現場を取りしきってくれる社員。安心して事務を任せられる社員。自分の気持ちを汲んで営業に回ってくれる社員。こうした社員は、部分的かもしれませんが、もう一人の自分になってくれていると考えられます。

もともと赤の他人だった社員に働きかけて、部分的にせよ、もう一人の自分になってもらう。そのプロセスが人材育成なのかもしれません。

このとき、必要になるのがコミュニケーションです。コミュニケーションを通して、経営者と社員の間の壁が取り払われ、心が通じ合っていく。そこから相互に信頼し合う関係が生まれる。こうして、経営者と心がひとつになることができた社員が、もう一人の自分に近づけるのではないのでしょうか。



経営コンサルタント

浪 宏友 氏

■モノ

その13「営業名刺を作ろう」

モノを売る・売上を伸ばすノウハウ

3月に社名および組織変更しました。今年度も売上を伸ばすノウハウを1つずつお伝えしていきますので、よろしくお願いします。

さて、新年度の1回目は、「営業名刺」について考えてみたいと思います。「名刺は所詮、名刺。なんでも一緒でしょ。」とお考えの方は、是非、最後までお読みください。

一般的な名刺は、例えば、表面が日本語、裏面が英語となっていますが、このようなシンプルなものを用いるには、ある前提条件が付きまといまいます。それは、誰もが知る超大企業のように、社名やサービス内容、ブランドが周知されているという前提です。

当然、ほとんどの企業がこのような状況にないので、名刺を営業ツールのひとつに位置付けて、企業イメージの周知に役立てるのが得策です。具体的に、次の2点について検討し、試作してみてください。

■営業ツールとして果たす機能

イチオシ商品や顧客メリットを伝えて受注機会に繋げたいのか、話を盛り上げて名前を覚えてもらいたいのか、企業イメージを醸成したいのか、ホームページやブログを見て欲しいのかなど、意図する機能によって、盛り込む内容も大きく変わります。よくある営業品目の箇条書きや営業所の羅列などでは、相手の興味を引くことはできません。まずは興味を持ってもらわないと何も始まりませんので、誤解を恐れず、一番伝えたい事に的を絞ってください。

■機能の達成に必要な形やデザイン

もし、通常の名刺サイズの表裏の紙面で事が足りないのであれば、見開きタイプや変形タイプなど、いろいろな形状のものを考えて、機能がしっかりと発揮されるようにしてください。また、多少コストがかかっても、デザインはプロに依頼するべきです。機能に合致したデザインでなければ、逆にマイナスイメージを与えてしまう可能性があります。

なお、名刺は会社の状況とともに育てていくツールでもありますので、作成にあたっては、依頼業者と密な関係や打合せが必要になります。従って、当会会員企業など、営業名刺の作成ノウハウのある、地域の業者を選定することを強くお勧めします。



ロクシキ経営株式会社
代表取締役社長

中 康弘 氏

■カネ

贈与の活用を考える

カネの流れ・資金繰り改善のポイント

相続対策としての贈与の活用に注目が集まっています。その目的は後世へ財産を残したいという想いと、財産を減らして相続税を軽減したいという想いの両面があります。いずれにしても、事前にその要点は掴んでおきたいものです。

昔から「美田を子孫に残すな」とか「三代も相続すれば財産がゼロに近づく」と言われてきましたが、汗水流して作った財産は出来るだけ無傷で残してやりたいというのが本音でしょう。

まとまった財産の贈与では、時価より評価額の低いものの贈与が効果的です。現金1億円と土地1億円(相続税評価額8,000万円)の比較では、表面上は同じ1億円ですが、暦年課税の贈与(直系尊属からの贈与)では現金の税額は4,799.5万円、土地は3,699.5万円とその差は歴然です。つまり1億円の現金贈与と同じ税額を払うことを考えたらより多くの土地が贈与できるということです。

値上がりしそうな財産は早めの贈与を検討します。暦年課税では、相続開始前3年以内の贈与財産は相続財産に加算されます。また相続時精算課税制度を適用した贈与財産も全て相続財産に加算されます。いずれも生前に贈与した財産を相続財産に加算する場合は、贈与時の価額で加算されます。つまり贈与から相続発生までの値上がり益には課税されませんので、値上がりしそうな財産は早いうちに贈与するのが得策なのです。

ただ、相続税の補完税といわれる贈与税は、相続税よりも税率は高く設定されています。出来れば贈与税は負担したくないという方も、贈与の仕方によっては相続税よりも軽い場合もありますので、具体的な計算は必要です。

昨年から相続税率は強化されましたが、贈与税率は下げられていますので、効果的な対策が可能となってきています。上記以外にも対策の選択肢は沢山ありますので、これから贈与を検討する方は、専門家を交えて要点を掴んだ対策を行うことが大切です。



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

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!!

ID: hj0901
パスワード: 0011

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。

今月のオススメプログラムはこれ!

「空気を読む」に見える化する 微表情から察する相手のホンネ

顔の微細な表情から相手のホンネを探り、商談や採用面接に活かしてみよう。人は表面的には笑っていても、心の中では怒っているかもしれない。愛想笑いに隠された本当の気持ちを読み取るヒントはどこにあるか?

講師
清水 建二氏

(株)空気を読むを科学する研究所
代表取締役



講師略歴/1982年東京生まれ。早稲田大学卒業後、東京大学大学院でコミュニケーション学を専攻。学際情報学修士。日本国内にいる数少ない認定FACS(Facial Action Coding System: 顔面動作符号化システム)コーダーの一人。微表情読解に関する各種資格も保持。20歳の時に巻き込まれた狂言誘拐事件をきっかけに、嘘や人の心の中に興味を持ち、表情のもたらす無意識のコミュニケーション力を痛感する。現在は、セミナーや研修活動を通じて微表情のビジネス活用の普及に努めている。

魂たましいのゴルフ

成熟したゴルフは真の豊かさをもたらす



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

第1回 ゴルフのルールはオモシロイ

あなたはゴルフルールを完全に理解していますか？
少なくとも私はNOです。ルールの内容は複雑で幅
広く、それを全て覚えられる記憶力は私にはありませ
ん。

しかし、それでルール違反につながったという事
もありません。競技会の時は同伴者にルール確認を
し、ルールブックを見直し、それでもわからないとき
はラウンド後に競技委員の指導を受け、場合によっ
てはスコアの修正をするからです。なにより、ルール
を守りたいという意識があるだけで、大きな失敗は
しにくいものですから、趣味のゴルフでは日頃の
プレーでの経験を通じて、少しずつ覚えてゆくスタ
ンスで良いと思います。

また、決まり事とは皆が愉しむための前提づくり
が目的です。ですから、プライベートラウンドの場合
は、正規の規則と多少異なっていたとしても、独自の
決まり事でプレーして一向に構わないと思います。
特に初心者の方においては、少し緩和してあげるの

が実態に合っているかも知れません。

それでもなお、正規ルールを学びつづける事
をお勧めしたいのは、それがゴルフの本質の理解につ
ながるからです。そのために役立つ書籍のひとつ
が『ゴルフ規則裁定集』です。ゴルフルールの判例
集の様なものですが、様々な状況における処置が
具体的に記載されているので、読んでいて実に面白
いのです。実際のプレーと裁定集を通じて、沢山の
ケースに触れるうちに、「ゴルフの精神はこうだから、
この状況に対する処置はきっとこうだろうな」という
仮説が立てられるようになります。

私自身はその勉強の過程において、ルールの本質
は“罰”ではなく“救済”だという事に気が付きました。
それ以降は“罰を受けた”というネガティブな感情が
消えました。変わりに救済によりプレーを続けさせて
もらえるという、“感謝”が生まれ、ゴルフを通じてま
た一つ幸せのヒントを得る事ができました。

BOOK

ビジネス書ランキング 今月の売れ筋10冊

2016.2/1~2/29 平安堂長野店 提供

- 1 嫌われる勇氣 ■岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円
- 2 幸せになる勇氣 ■岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円
- 3 もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『イノベーションと企業家精神』を読んだら
■岩崎夏海／著 ダイヤモンド社 1,600円
- 4 超一流の雑談力 ■安田 正／著 文響社 1,380円
- 5 身近な人が亡くなった後の手続きのすべて ■児島明日美他／著 自由国民社 1,400円
- 6 覚えられない記憶術 ■樺沢紫苑／著 サンマーク出版 1,500円
- 7 すごいメモ。 ■小西利行／著 かんき出版 1,400円
- 8 シャープ崩壊 ■日本経済新聞社／編 日本経済新聞社 1,600円
- 9 脳が認める勉強法 ■B.キャリー／著 ダイヤモンド社 1,800円
- 10 ディズニー ハピネスの神様が教えてくれたこと
■鎌田 洋／著 ソフトバンククリエイティブ 1,100円



今月の
一冊

シャープ崩壊

日本経済新聞社 編 日本経済新聞社
1,600円(本体価格)

シャープは権力者の人事抗争の
末、経営危機に陥った後、効果的
な打開策を打ち出せず、悲劇が起
きました。本書は、名門巨大企業
が権力抗争によって瞬間に転落
した姿を描いた一冊です。

事務局の掲示板

平成28年度版 法人会事業ガイドBOOK



長野法人会の事業と組織など概要を掲載したパンフレットを今月号に折込みしています。見開きページをめくると“会員のための8つの事業”として各事業のポイントをまとめてありますので、保存版としてご活用ください。

長野法人会 メールマガジンの送信について

広報委員会(塚田芳樹委員長)では、機関誌の発行(毎月1日)とホームページ更新(毎月15日)で、月に2回の情報発信を行うこととなりました。

15日にはメールマガジンを送信し、ホームページで更新されたコンテンツ(税と健康に関する楽しいコラム)をご覧くださいようご案内する予定です。

まずは当会でメールアドレスを把握している会員を対象とし、順次送信先を増やしていく予定です。

事業実施カレンダー 4月

1 金	
2 日	
3 月	
4 月	
5 火	
6 水	
7 木	
8 金	
9 土	
10 日	
11 月	
12 火	
13 水	経営相談室(法律相談)
14 木	
15 金	全国女性フォーラム福島大会
16 土	
17 日	
18 月	産業フェア実行委員会
19 火	5月決算法人説明会 須高ブロックお花見会
20 水	
21 木	川中島部会総会・税務研修会 税制委員会
22 金	
23 土	
24 日	
25 月	
26 火	東部部会役員会
27 水	長野市8部会合同税務研修会 経営相談室(法律相談) 青年部幹事会
28 木	
29 金	
30 土	

編集後記

TEA
ROOM



社内に評論家は要らない。ただ批判するだけなら何の意味もない。同僚のつまづきを批難し、自分ならもっと上手くやれたと話していても仕方がない。そういう人に限って実際には何も出来ない。褒めるべきは、情熱を持ち、大儀の為に汗まみれになりながら、目標に向かって実際にリングに立った人間だ。逆風もあるだろうし、遠回りもするかもしれない。上手くいかないことも諦めなくなることも何度もあるだろう。

それでも必ず結果を出すことを信じて果敢に挑む。その人の方がずっと価値がある。後に結果は必ずついてくる。と信じたい。。



広報委員 牧 恵一郎

情報アンテナ ビジネスインフォメーション



長野法人会管内企業の情報発信ページです(毎月4社ずつ掲載)。会員企業は掲載料無料です。

「良い会社を創りたい」この念のない経営者はいない。
「自発性をもった人の組織にしたい」
この念のない管理職、リーダーはいない。
長野県内約25,000社の経営者、リーダーの方々へ。
経営を変革するための順序とは? 手法とは?
経営の核心をつかみ2%の営業利益増を実現する!

兄島 保彦 × 松本 秀幸 **黒字経営塾・長野**

老成の域に達した経営・組織・マーケティングの
二人の巨人が懸命に挑み、半世紀以上の歳月をかけ得られた
核心の全てを今語り、伝えつくす。

第1回 4/16(土) 第2回 5/14(土) 第3回 6/18(土) 最終講 7/23(土)

会場▶ToiGO WEST 3F学習室 時間▶13:30~17:00(各回共通)

全4回シリーズ講座
講義テーマ▶使命、理念と経営手法、コアコンピタンス、
収益の核心、社員教育、組織化など
受講料▶全4回シリーズ 60,000円(1回当たり15,000円)
(複数人受講の場合2人目以降20,000円)



経営コンサルタント
兄島 保彦氏

住友大阪セメントのサラリーマンから
企業経営者、そしてかつてない新た
なコンサルティング展開を実現。
著書「当たり前」から始めてみよう!
プラス思考の社長学」他多数。



株式会社たちばな 代表取締役会長
松本 秀幸氏

市場がわずか1/8に減少、その中で7
年連続増収増益。今年は東京銀座
出店、また事業承継もはたす。2014
年、中小企業経営のあり方を根本から
変える著書「天職発想」を発表。

▼お気軽にお問合せください。(平日10時~18時)



株式会社キティック(長野市東町484-1センターボア3F)

TEL.026-238-1710

キティック セミナー 検索

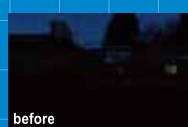
防犯安全対策・電源不要 簡単設置・低コスト

太陽光発電式のLED照明が登場!
SOLAR POWER SUNLIGHT

ソーラーパワーサンライト



暗闇も…明るく、安全!



事務所や工場、公民館の駐車場・ガレージなど、
電源がない場所の夜間照明として
お使いいただけます!
コンパクトなのに広範囲を力強く照らします!

商品に対するお問い合わせ

TEL 026-262-2111(平日9:00~17:00)
メール info@alpskeiki.co.jp

AUTO CRAFT
製造元 **アルプス計器株式会社**
(担当/岩田)

蓄電池設備資格審査登録・電気用品安全法認可工場
長野市信州新町竹房285番地
TEL.026-262-2111 FAX.026-262-2627

お花見シーズン 到来!

川中島古戦場の龍虎で、
ゆっくり、おいしく!



手作りのおでん、おやき、あま酒などを
味わいながら、古戦場の春を満喫してください。
そば、うどん、カレーライスのほか、セットメニューも人気です!

食事・郷土土産・地酒など

合戦茶屋 龍虎

長野市小島田町1423(八幡原史跡公園内)
TEL.026-284-9400 営業時間 9:00~16:00 木曜休

おはな Ohana とはハワイ語で「家族」という意味です



ともに暮らす
家族としての支え合い



家庭的な雰囲気の中でお一人お一人に寄り添う
きめ細かなサービスがモットーです。

おはなのこだわり

- 顔見知りばかりで安心
少人数だからその関係づくりを大切に
- 自分のペースで
押しつけの日課は作りません
- 食事は一緒に
職員も一緒に家庭的な雰囲気の中で
- みんなで出かけ
お花見、外食など、お出かけも楽しみ

デイサービスのご案内

月曜日~土曜日(日曜・祝日を除く)
■サービス提供時間/午前9時~午後5時 ■お食事代/600円
お気軽にお電話ください▶☎026-219-2664

個別ケア・在宅ケア・地域ケア

デイサービス

おはな

長野市西尾張部 301-10 FAX.026-219-2668

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

井原 正人

会計が先か、税務が先か

平成28年度税制改正で、建物附属設備と構築物の償却方法が定額法に一本化されます。それにより、ほとんどの会社では今後取得される建物附属設備と構築物には定額法が採用されると思います。

このように、税制によって会計処理方法が決まってしまうことを逆基準性といいます。本来、税額の計算は、中小企業会計要領などの会計基準によって作成され、かつ株主総会の決議を経て確定した決算書の利益を基礎として、法人税法による一定の申告調整をして行うことになっています（これを確定決算主義といいます。）

つまり、本来は、会計基準に従った会計処理が先にあって、それを前提に税額計算を行うところ、逆に税法が会計処理方法を決めていることがあるため【逆】基準性といいます。

逆基準性の問題は、制度の主旨が財政状態・経営成績の適正な表示というよりは、課税の公平性の確保にあって、画一的な処理を重視し、見積り的な要素を制限する税法の規定により会計処理が決定されることで、決算書が実態と乖離してしまうことにあります。

代表的なものが減価償却費で、会社が減価償却費を損金にするには、損益計算書で費用処理しておく必要があります。そのために、最近では、政策的に設けられたいわゆる250%定率法の採用によって、実態は変わらないのに税務メリットを得るために減価償却費が増加したこともありました。

また、税務上損金として認められないために、貸倒損失や貸倒引当金を計上しなかったり、評価損や各種引当金を計上しなかったりするケースは多いと思います。

決算書を作成する目的は、経営の意思決定に資することや債権者などの利害関係者のために財産及び損益の状況を明らかにすることにもあります。そのためには、会計処理は実態に即した方法を選択しておいて、税務との違いは申告書で調整することを当然だと割り切る考え方も必要だと思います。

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 12

今回は、設備投資をした場合の「特別償却」と「税額控除」についての話のようですが・・・

社 長) 今期は業績が好調で黒字決算になりそうなんだけど、期中に大きな設備投資をしたから、納税するのが大変かなあ・・・

何か節税策はないんですかね？

税理士) ありますよ！ 今期の設備投資は、「特別償却」か「税額控除」のどちらかを選択できるから検討してみましょうか？

社 長) 「トクベツショウキヤク」？

「ゼイガクコウジョ」？ 何それ？

税理士) 設備投資など固定資産を取得した場合には、通常、取得した年度で一時に費用化することはできず、その取得資産の耐用年数に応じて償却費として毎期、費用計上していくことになります。

さらに、今期の設備投資のように、一定の要件を満たす設備投資をした場合には、その取得した年度に通常の償却費に加えて、取得価額の一定割合（例えば、30%など）相当額の償却費を上乗せして、費用計上できる取扱いが選択できるんですよ。

この上乗せ部分の償却費のことを「特別償却」といいます。

「特別償却」を選択することで、取得した年度の償却費は、通常の年度よりも多く費用計上できることになるので、結果的に納税額が少なくなるという節税効果があるわけなんです。

もう一方の選択肢である「税額控除」というのは、その取得した年度に、取得価額の一定割合（例えば、7%など）相当額を、法人税額から直接控除できる取扱いのことをいいます。

ただし、「税額控除」できる額には限度があり、その年度の法人税額の20%相当額が限度となりますので、注意が必要です。

この「税額控除」を選択することでも、取得した年度の法人税の納税額が少なくなるという節税効果があるわけなんです。

社 長) どっちも節税効果があって同じみたいだけど・・・結局どっちが得なの？

税理士) 「特別償却」といっても、その取得資産の耐用年数を通じた償却費合計額は決まっていますから、いわば、2年目以降の償却費を1年目に先取りしているに過ぎないんです。

一方、「税額控除」は、その年度の法人税額から、設備投資額の一定割合を控除することなので、償却費に影響はなく、純粋に節税効果が得られるといえます。

社 長) それじゃ、「税額控除」が圧倒的に有利ということ？

税理士) それが必ずしもそうでもないですよ！

つまり、赤字決算であれば、そもそも法人税額がないので、「税額控除」を選択しても意味がありませんし、仮に黒字決算であっても、法人税額が少額（法人税額×20%＜設備投資額の7%）であれば、その節税効果は限定的になりますしね。

まあ、一般的には、每期安定的にある程度の規模で、黒字決算が継続することが予想されれば、「税額控除」を選択する方が有利と考えられますが、当期は利益が出るが、来期以降の業績見込みが不透明な場合や、赤字決算が見込まれる場合には、「特別償却」を選択する方が有利と考えられていますね。

社 長) 每期黒字かあ・・・、先の事はわからないからなあ。うーん悩むなあ。そうだ先生！ 来期の予想はこっちですけど、「特別償却」の場合と、「税額控除」の場合との納税額の違いを試算してもらえないかな？

税理士) わかりました！ 両方計算して、社長さんに最後は決めて頂けるような資料を早速作りますね。



(今回のポイント)

法人が一定の要件を満たす設備投資をした場合に限り、「特別償却」又は「税額控除」の上乗せ措置が選択できる取扱いとなっていますので、一定の要件に合致するかは、最寄りの税務署又は顧問税理士にご相談ください。