



愛読している宮崎中央新聞に、『生きていく上で大切なもの。それは、所有物ではなく、旅や書物などを通じた「経験」にお金を使うこと。』という言葉があり、それ以来、旅行に行く頻度や年に読む本の数が増えてきたような気がします。

昨年は出張を含めると、平泉、日本アルプス、金沢、仙台、西表島など。海外はシリコンバレーやベネチアに

訪れ、日常を離れてその土地の自然や文化、歴史を味わうことができました。乱読ですが年間40冊前後の本も読むようになりました。

旅はまだしも、本は自分の長年培ったノウハウを1500円前後で読めるのですから本当に素晴らしいことだと毎回感じています。もちろん良書もあれば、タイトルにひかれて購入したものの途中で挫折したものもありますが(^_^;

旅や本で経験を積むと、視野が広くなり、色んな人と幅広いコミュニケーションが取れる。コミュニケーションが取れると、またそれが財産になる。なので、所有物ではなく、「経験」を得られる本や旅は、人が成長していくためには必須なのかもですね。

SMTコンサルティング株式会社/
税理士 新田

代表 新田 哲也

シンボルはありますか？

■シンガポール vs マレーシア

皆さんは、次の文章の空欄にどのような言葉を入れますか？

- 1 シンガポールといえば、「」。
2 マレーシアといえば、「」。

1,000人を対象としたアンケートによると、1の答えの殆ど（50.3%）がマライオンで、2位の答え（きれい）の8%を大きく上回りました。

対して、2の答えの1位は、なんと、特にない…。シンガポールはとても小さな国で熊本県の1/10ほどしかありませんし、資源も少なければ世界遺産もひとつだけ。このないない尽くしのシンガポールですが、観光に行くとしたらどちらに行きたいかというアンケートでは、5割の方がシンガポール、次いで特にない、マレーシアと答えた人はわずか16%程度という寂しい結果でした。

この結果は、マライオンというひとつのシンボルによるところが大きいです。1年間の観光客数では、シンガポールは複数の世界遺産やきれいなビーチリゾート、面積が500倍あるマレーシアを上回っています。あれもこれもではなく、ひとつだけ有名なシンボルがあるほうがイメージがわき、親近感を覚えるのでしょうか。だって、マライオンも近くで見ると大したことありません（笑）

■シンボルの効果

小さな企業が大きな企業若しくは同業他社に勝っていくために、このシンガポールの事例が参考になります。企業が独自の個性を発信し、他社よりも消費者に選ばれるためには、核（シンボル）となる商品があるということは有効です。

品揃えは沢山あるのだけれども、平均的で個性がない。あるいはあまり知られていない、よりもA社といえば、●●！という商品があるかどうか。洋菓子店でいえば、あそこのチーズケーキは絶品!!

あそこはネギラーメンが看板商品!!

羊羹といえば、虎屋!!

例えば、食べ物ばかりになってしまいましたが…。つまりは、あれもこれもそここの商品がある店や企業は、あまり流行っていないし、ブランド力のある企業にはなっていません。

■シンボルになるためには。

商品にシンボル性を持たせるために、次を参考にしてください。ひとつめは、価値があるか。消費者の欲求を満たす価値が感じられるということです。ふたつめは、独自性があるか。他社の類似商品とやはり一線を画している必要があります。最後に、優位性です。専門性や技術など自社の強みを基盤にした商品であることが求められます。

■シンボル商品があることのメリット

- 1 シンボルが企業の個性を消費者に発信してくれる = イメージしやすい。
- 2 ある商品（シンボル）が優れていれば、別の商品も優れていると思われやすい。これは、企業イメージを高める効果もあるでしょう。
- 3 シンボル商品が尖っていれば、消費者を引き寄せ、他の商品の購買へも繋がっていく。
- 4 シンボル商品の技術が高まることで、引きずられて他の商品の技術も向上していく。
- 5 競合他社に優位に立つシンボル商品を用意していると、働く社員の士気も高まっていきます。

他社と商品が同質化してしまうと、最終的には価格での競争になってしまいます。価格競争になれば、小さな企業は大きな企業に太刀打ちできません。ぜひ、小さな企業（にかかわらず）は自社にシンボル商品があるか再確認をしてみませんか。

参考図書/小が大を超えるマーケティングの法則
（日本経済新聞出版社）

今月の 税務

実効税率差を利用した節税策

所得税も相続税も贈与税も累進課税です。贈与税でいえば、最高税率は55%なので基礎控除後が4,500万円を超えた贈与になると55%の税率が全ての金額に乗じられると思いがちですが、仮に5,000万円の贈与が行われたとしても、贈与税額は2,049万円で実行税率は41%程となります。

実効税率差を用いた相続税の節税策をご紹介します。相続財産が2億円、相続人が1人とすると、相続税は4,860万円となります。この場合の相続税実行税率は、4,860万円÷2億円=24.3%。

次に、贈与税（直系尊属から20歳以上の者へ贈与）の実効税率表から24.3%となるゾーンを見つけます。すると1,000万円超1,500万円以下のゾーンであることがわかるので、これを贈与税の速算表に当てはめて、税率40%と控除額190万円を求める。

そして、最後にこれらを逆算して、求めた金額が生前贈与分岐点で、この場合であれば、1,210万円となります。この金額に贈与税の基礎控除額の110万円を加えた金額、1,320万円より少ない金額の生前贈与であれば、相続税の節税効果を生むということです。

実効税率差を使用した戦略的な節税対策を実行していきましょう。

【特例贈与財産用】(特例税率)

基礎控除後の課税価格	200万円以下	400万円以下	600万円以下	1,000万円以下	1,500万円以下	3,000万円以下	4,500万円以下	4,500万円超
税率	10%	15%	20%	30%	40%	45%	50%	55%
控除額	-	10万円	30万円	90万円	190万円	265万円	415万円	640万円
実行税率	~10%	10%~ ~12.5%	12.5%~ ~15%	15.1%~ ~21%	21.1%~ ~27.3%	27.4%~ ~36.2%	36.3%~ ~40.8%	40.9%~

本の中の 素敵な言葉

無印良品は、仕組みが9割

松井 忠三／角川書店

業績を伸ばそうとノルマを厳しくしたり、部下のやる気を引き出そうと発破をかけたりする。それも大切なことかもしれませんが、それより、仕組みをつくってみてください。そうすれば、人(部下)は自然と行動を変えてくれるはずですよ。

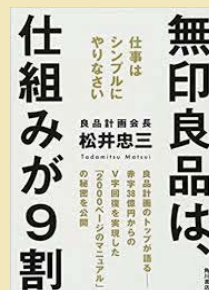
平成30年2月の日本経済新聞の私の履歴書は、株式会社良品計画の松井忠三さん。この本を読んでいたおかげで、毎日楽しみに読むことができました。

「やはり仕組みだよ、新田くん」年長の同業先輩が私によく話してくれた言葉です。組織づくりを行うにあたり「仕組みづくり」の重要性を教えてくださいました。

この本も企業(組織)における仕組みづくり、その手法、なぜその考えに至ったか、仕組みづくりの効果などを教えてくださいました。ブランド無印良品は仕組みづくりの成果物といっても過言ではないというのが分かります。

現場でレベルの異なる個人に依存してしまうと場当たり的な対応に終始したり、等質等量のサービスを提供できなくなりま

す。そればかりか、管理する側もされる側も疲弊します。組織の仕組みづくりを学びたい方はぜひ手に取ってみられては。



私のOffTime

「C」・「M」・「K」



私のカレンダーには、数週間おきに「C」や「M」や「K」の文字が並びます。

私のスケジュールをweb上で確認することができる社員からは、最初のころ、『「C」って何ですか?』『「K」って何ですか?』と聞かれていましたが、今はみんなも、何となく、分かっているようです。

大したことなく、「C」は、コンタクトのC。2 WEEKのソフトコンタクトレンズを交換した日。2週間前後に交換するための目安のために入れているだけです。

「M」は、これも同じくらいの頻度になりますが、2週間に1回くらいで60分のマッサージを受けてま

す。いつのまにか、受けないといけないようなルーティンになってしまいました。前回行った日を確認するために入れています。それをみて、もうそろそろかなと。

最後の「K」は、髪を切った日(笑)。これは3~4週間の頻度。伸びたら理容店に行く、という感覚ではなく、やはり、これもルーティンで一定の日数をおいて実行しています。なんか、性格が出ていますかね…。

因みに、理容店は中学生の頃から切ってもらっている尾ノ上にある「原宿」というところですよ(笑)

information

民法(相続分野)など改正案のポイント

政府は3月13日、民法の改正案を閣議決定し、国会にその法案が提出されました。施行時期は未定。

1 配偶者の居住の保護

配偶者が相続開始時に被相続人所有の建物に住んでいた場合、終身または一定期間住み続けることができる「配偶者居住権」を創設。

2 遺産分割

婚姻期間が20年以上の夫婦の場合、配偶者が居住用不動産を遺贈・贈与されたときは、その不動産を原則として遺産分割の計算対象とみなさない。

3 遺言制度

自筆証書遺言の財産目録を自筆ではなく、パソコンなどでも作成可能にする。

4 相続人以外の貢献の考慮

相続人以外の被相続人の親族が被相続人の介護を行っていた場合、相続人に金銭請求できる。

従来の会計、税務業務だけにとらわれず、企業の経営戦略につながる全般的経営コンサルタント業務に力を注いでいます。

会計税務顧問/経営戦略顧問/戦略経営者塾の開催

ご相談はお気軽に

SMT
CONSULTING

smart
management
theory



税理士
新田