

2015

Jan, Vol. 163

News Letter

— 目 次 —

Plaza-i と Oracle リリースの動向

Plaza-i SFM 営業管理のご紹介

別サイト へのバックアップ

Plaza-i 新機能-商品別単位換算

Plaza-i 新機能-ファイル添付機能

最新の Plaza-i バージョン情報

『大綱』の目指す成長志向型の法人モデル

平成 27 年から適用される相続税

Bal



Plaza-iとOracleリリースの動向

Plaza-i V2.1、Windows OS、Oracle の現在の対応状況、および、今後の対応予定バージョンについて、最新情報をお届けします。

また、Oracle ライフタイム・サポートについてもご理解を深めていただければと考え、執筆しておりますのでご一読いただければ幸いです。

Windows 8.1 とWindows Server 2012 R2

Oracle11.2.0.4 以降で対応しています。また、Plaza-i V2.1 も動作確認済みですので、安心してご利用ください。

Oracle12c につきましては、引き続き Oracle12.1.0.2 というバージョン（パッチセット）での対応が予定されておりますが、執筆時点でこのバージョンは Enterprise Edition のみで、Standard Edition や Standard Edition One には対応しておりませんのでご注意ください。

Plaza-i も対応のご案内が可能となりますのはいましばらく先となりそうですので、お待ちいただければと思います。

Oracle ライフタイム・サポートについて

Oracle 社では、製品がリリースしてから 5 年間で最もサポートの充実している Premier Support であり、以下が含まれます。

- ・技術サポート、技術情報の提供
- ・既存パッチの提供
- ・アップグレード用スクリプトの提供
- ・バージョンアップメディアの無償提供
- ・新規パッチ（プログラム修正）の提供
- ・税、法改正への対応

Premier Support 終了後の次の 3 年間に Extended Support が提供される場合があります。Premier Support との違いは、最終のパッチセット・リリースにのみサポートが提供されることです。例えば、11.2 というバージョンであれば 11.2.0.4 が最終のパッチセットですので、11.2.0.3 以前を使うべきではなく 11.2.0.4 にアップデートするか、よりパフォーマンスや機能の向上している新しいバージョンにするかの段階にきた、とご判断いただければと思います。

前述の 5 年間（または Extended Support が

提供される計 8 年間）が過ぎると、既知の問題は出尽くしたという判断をなされているようで、以降は限定された既存の情報やナレッジベースのみのサポートとなる、Sustaining Support の段階となります。

Oracle 既存バージョンのサポート状況は

11.2 はちょうど本年 1 月に Premier Support が終了し、Extended Support の期間に入ります。

また、11.1 は本年 8 月には Extended Support が終了、弊社でも新規導入やデータベースの移行先のご提案には含めない 10.2 につきましても重要度 1 限定の限定的な Extended Support が提供されていましたが本年 7 月に終了致しますので、ハードウェアや OS のバージョンアップのタイミングも視野に入れつつ、データベースも新しいバージョンへの移行をご検討いただければと存じます。

もちろん、弊社からも移行のご提案などお手伝いさせていただきますので、ぜひご相談ください。

今後も対応予定につきまして、適宜お伝えしていきたいと思っておりますので、どうぞ宜しくお願い致します。

Plaza-i SFM 営業管理のご紹介

昨年、2014 年の終わりに Plaza-i に新たに SFM 営業管理システムが加わりました。

営業案件の進捗管理を行うシステムですが、機能等のご紹介をさせていただきます。

SFM 営業管理で何ができるか

本システムでは案件問い合わせから営業案件を登録し、見込案件を成約へと結びつけるために各案件の進捗状況の把握および進捗状況に応じたフォローアップの実施を支援する、いわゆるセールスパイプライン管理を行うシステムになります。

また進捗状況とも連動できる受注確度を考慮し、さらに受注予定時期、売上予定時期といった期間情報を含めた受注見込金額、売上見込金額の報告を行うことで予算達成状況を確認します。

さらに特定営業案件の状況だけでなく営業

案件共通でホット案件やコールド案件等、自社に合わせた進捗状況に応じた分類をマスターで行い、その分類かつ営業担当者別に必要な案件数、予想売上金額を予算として定義、また予実績を確認することで営業活動状況を確認します。

会計はもちろん次の案件へとつなげます

Plaza-i は SFM 営業管理だけでなく営業、購買から会計までカバーする ERP ですから、ここで登録した営業案件は見積、受注、売上、仕訳とシームレスにつながります。

また会計だけでなく、たとえば THR 顧客管理は DM、展示会やセミナーへの案内、メルマガ発信等、コンタクトを継続的に行うことによりリード顧客の育成を行うシステムです。

取引先やその担当者個人とのコンタクトをリード顧客の育成段階はもちろん、引き続き営業案件でもコンタクト履歴を同様に登録し、さらには販売後のアフターフォローやクレーム等まで一貫して同一システムで登録することで新規営業案件だけでなく 5 年後等の機械やソフトウェアの入替や追加の情報を全社で共有できるので既存顧客営業や一度は失注した復活案件営業にも活用できます。

日報登録や競合情報登録

その他の機能として、前述の営業案件に関する顧客コンタクト履歴では、たとえば 1 月 5 日にこの案件に関して訪問し製品説明を行ったという登録を行う際に業務日報にも同時に登録を行う機能があります。

この機能を利用することで営業担当者の方は複数の報告を作成しなくとも営業案件単位の報告と担当者ごとの日報と、さらには顧客ごとの報告を一度に行うことができるので書類作成の時間を短縮し本来の営業活動により注力できます。

さらには日報を確認する上司の方も日報で気になったものに関してこれまでの経緯まで含めて営業案件を簡単に確認できるのでより担当者の活動内容がわかりやすく、ファイルを探す等の内容を確認する時間を短縮し、営業担当者や案件そのもののフォローアップに注力できます。

また営業案件登録には競合他社の提示金額やメモ情報、また提案している商品やサービスの情報を登録する機能がありますので、同時に

競合分析情報の登録を行うことができます。

ここで説明させていただいた機能をはじめとし、また今回の SFM 営業管理に限りませんが、Plaza-i は日々、機能アップしていきますので今後の成長にもご期待ください。

案件型の営業なら、ぜひご検討ください

営業案件の金額が大きい、または営業期間が比較的長い、新規顧客の開拓が必要といった機械販売やソフトウェア販売等の案件型営業を行っている場合に SFM 営業管理が価値を発揮します。

今回、ご紹介させていただいたのは一部の機能ではございますが、これらに該当する方はもちろん、営業管理にご興味がある方は、ぜひ弊社担当者までご相談ください。

別サイトへのバックアップ

東日本大震災（平成 23 年 3 月 11 日発生）をきっかけに BCP（事業継続計画）が注目されるようになりました。

現行のサーバにおいてもテープ装置や外部ディスク装置にバックアップ取得をされているユーザ様も多いかと思えます。

世代管理やデータ長期保存できる点等においては LTO 等のテープ媒体の方が優れている点もありますが、ビル倒壊や火災などのリスクが発生しても、重要業務データは消失しないようにする仕組みを構築したいというニーズが大きいのではないかと思います。

現在はクラウド技術の発展と普及に以前より安価かつ容易に外部にデータ保存先を確保することができるようになりました。

代表的なものとしては、

Amazon 社の提供するインターネット用のストレージサービス Amazon S3 にデータ保存をする方法や

ねこじゃらし社の提供する BackStore PRO e で東京と沖縄 2 拠点のデータセンターにデータ保存するサービスなどがございます。

クラウドの外部ディスクに業務データを暗号化しバックアップを行う方法も広く使われています。

暗号化の仕組みを用いるため、サーバに Backup ソフトウェアをインストールし、暗号化した形でクラウドにデータ送信を行い、外部からの傍受のリスクを低減する仕組みを取っております。

社外(クラウド)にデータを持ち出すことに不安があるユーザー様もいらっしゃるかと思います。

地理的に離れた別拠点に事務所があり、サーバが設置可能である場合、FTP で Backup データを別サーバに送信する方法も御座います。

拠点間で VPN(仮想専用線)がない場合でも、FTP 通信を暗号化する方法を用いれば、セキュアに運用できます。

弊社におきましてもシンガポール拠点からのバックアップを自動的に暗号化し、FTP 転送する仕組みを利用しております。

外部バックアッププランについて弊社よりご提案も含めた形でご相談も承れますので、お気軽にお問い合わせ頂ければと存じます。

Plaza-i新機能-商品別単位換算

はじめに

本項では、商品別単位換算機能 (V.2.00.36) について、ご紹介させていただきます。

通常、商品毎に在庫単位、売上単位、仕入単位はそれぞれ決まっていますが、同じ 1 つの商品であってもボックス単位でも販売するし、ボックスをいくつかまとめたケースの単位で販売することもあるといった場合に、商品別単位換算機能を利用します。

ご利用前に

商品別単位換算機能を利用するには、事前にいくつかセットアップを行います。

まず、商品別単位換算マスターに商品毎単位毎に在庫単位換算係数を登録します。例えば、在庫単位が「個」で、販売単位が「ボックス」(1 ボックスに 6 個入り)と「ケース」(1 ケースに 12 個入り)がある A 商品の場合、商品別単位換算マスターに A 商品の「ボックス」単位として在庫単位換算係数 6 を、また、A 商品の「ケース」単位として在庫単位換算係数 12 を登録しま

す。

次に、商品マスターの売上物流在庫単位換算係数利用区分で「2: 商品別単位換算マスターを参照」を選択します。また、同マスターの売上単価適用単位区分で「売上単位」を選択します。以上でセットアップは終了です。

日々の受注伝票入力では、商品コードを選び、ボックスなど販売する単位での受注数量を入力、最後に単位を選択します。あとは、選択した単位に応じて、在庫単位数量や販売単価及び受注金額をシステムが自動計算します。

在庫単位数量への換算

受注数量から在庫単位数量への換算に関しては、受注伝票で選択した商品コード及び単位のデータから、商品別単位換算マスターに登録された在庫単位換算係数を参照し、それと受注数量を乗じて、在庫単位数量を算出します。

上記 A 商品を 3 ボックス受注したときは、受注数量 3、単位「ボックス」を選択すると、 3×6 で在庫単位数量は 18 個と計算します。販売単位を「ケース」に変更すると、 3×12 で在庫単位数量が 36 個に換わります。

販売単位への販売単価の換算

「ボックス」や「ケース」など販売単位での販売単価(標準販売単価、及び実売単価)は、(最小単位である)在庫単位での販売単価を商品単価マスターなどに登録することにより、それに商品別単位換算マスターの在庫単位換算係数を乗じて算出します。

上記 A 商品の在庫単位 1 個あたりの販売単価が 400 円だったとして、ボックス単位で受注があった場合、A 商品のボックス単位の在庫単位換算係数は 6 ですから、 400×6 で、販売単価は 1 ボックス 2,400 円と計算されます。

おわりに

ご紹介させていただきました商品別単位換算機能は、SOE 販売管理モジュールを中心に PUR 購買管理モジュールでも、発注単位数量から在庫単位数量への換算など一部サポートしています。

本機能の詳細につきましては、ユーザーズガイド、SOE 概要(章)、単位換算(節)、商品別単位換算(項)の説明をご参照下さい。

本機能の利用をご検討のユーザ様は、弊社設計を担当したコンサルタントもしくは営業にお問い合わせください。

Plaza-i新機能－ファイル添付機能

はじめに

今回、Plaza-iバージョンV2.01.24で追加した伝票ファイル添付機能についてご紹介します。SOE/SVC見積伝票入力において、伝票にファイルを添付し、伝票と関連付けて管理することができるようになりました。見積伝票に見積仕様書等のファイルを添付し、ファイル検索と連動することで、類似見積を活用し見積期間及び工数を削減することができます。

現在Plaza-iに実装されているのは見積伝票入力メニューのみですが、他の画面にも同様の機能を追加できる構造となっており、将来的には他の伝票入力画面においても対応していく予定です。

添付ファイルの管理

伝票ファイル添付機能で添付ファイルを管理する方法は2つです。①伝票と関連付けるファイルのアクセス情報（ファイルパス）を管理する方式と、②ファイルそのものをデータベースに保存する方式です。

重要度の低い参考資料は①の方式でパスのみ管理し、得意先との契約書等の重要なファイルは②の方式でデータベースに登録しバックアップを取るといった使い分けが可能です。

SVC見積伝票入力での入力イメージ

弊社でも利用しているファイルそのものをデータベースに保存する方式の入力イメージをご紹介します。



見積タイプ*	二次開発	国内	見積日	2015/01/09	摘要
得意先	AIWA2	あいの税理士法人			担当者
マスター備考	120				完了区分

見積伝票入力のヘッダにある、伝票ファイル添付画面の呼び出しボタン（）をクリックし、添付ファイルの指定画面を呼び出します。



添付するファイルを指定する画面が表示されますので、ファイルの指定ボタンから、通常のファイル参照ボタンと同様の手順でファイルを指定します。

保存ボタンをクリックすると、指定したファイルがデータベースに保存されます。

おわりに

今回ご紹介させて頂きました機能の詳細な情報は、ユーザーズガイド CMN 管理者編、伝票ファイル添付機能に記載しています。

本機能をご利用頂く場合、保存するファイルの容量に応じたデータベース容量増加への対応等が必要となります。本機能の利用をご検討のユーザ様は、弊社担当、弊社営業 03-5715-3315 内線 81 または [弊社HP資料請求](#)までご連絡ください。

最新のPlaza-iバージョン情報

平成 27 年 1 月 19 日現在までリリースしております最新のバージョン情報をお届けします。

Plaza-i.NET V2.01.25.10

Plaza-i 給与計算システム V2.0.4.89

なお、Plaza-i給与計算システムは弊社ホームページ (<http://www.ba-net.co.jp/>) NEWS and TOPICSにも掲載しております。

『大綱』の目指す成長志向型の法人モデル

(1) 成長志向型の法人税改革

アベノミクス効果で日本経済の力強さを確実に取り戻すためには、企業経営の持続可能性を確実なものとする必要があります。そのため、法人収益の改善に連動した賃上げ、そして配当や雇用の拡大による個人所得の増大から消費拡大、また新規の設備投資から更なる法人収益の拡大へと繋がる好循環を顕著なものとする目的の以下の施策が打ち出されました。

平成 26 年 12 月 30 日に公表された『平成 27 年度税制改正大綱』(以下、『大綱』)では、法人実効税率の引き下げ、所得拡大促進税制の適用拡大を行っており、税制においても、企業が収益力を高め、賃上げにより積極的に取り組んでいくよう促す内容となっています。

これは、法人収益の向上には法人実効税率を 20%まで引き下げる「成長志向型の法人税改革」が必要と主張された平成 26 年 6 月 24 日に閣議決定された『「日本再興戦略」改訂 2014—未来への挑戦—』の考えを踏襲したものといえます。

当該引き下げによる税収減の財源については、平成 32 年度の基礎的財政収支黒字化目標との整合性を確保できる制度改正による課税ベースの拡大等が求められている点に留意する必要があります。そこで、以下、『大綱』が目指す成長志向型の法人モデルについて説明します。

(2) 成長法人は減税

『大綱』は、法人所得を計上している法人(以下、成長法人)にとっては、税負担の軽減が行われる内容となりました。例えば、法人税率と法人事業税所得割(地方法人特別税を含む)の標準税率を引下げ、法人実効税率を現行の 34.62%から平成 27 年度には 32.11%に、そして平成 28 年度には 31.33%に引下げています。

これは、成長法人に対して税負担を軽減することで、収益力の拡大に向けた設備投資、雇用拡大、新たな技術開発等への挑戦がより積極的に行えるようにするための法人課税の構造改革、すなわち「成長志向型の法人税改革」であることに最大の特徴があります。

この法人税改革を活用して、法人が収益力を高められ、継続的な賃上げが可能な体質に改善

されることが期待されています。

これまで、法人に賃上げを促すために所得拡大促進税制が創設・拡充されてきましたが、『大綱』では、その要件である雇用者給与等支給増加割合が緩和されています。

さらに、法人事業税付加価値割においても新たに所得拡大促進税制が導入され、要件を満たせば一定額を課税標準から控除できるものとし、賃上げを行えるように一層後押しするものとなっています。

(3) 停滞法人は増税

一方、法人所得を計上していない法人(以下、停滞法人)にとっては税負担が増える可能性が高い内容となりました。主要なものとして、まずは、過去に計上した税務上の赤字(欠損金)の次年度以降に繰り越す控除上限を現行の黒字の 80%から平成 27 年度には 65%に、平成 29 年度には 50%に減らす見直しが行われています。

さらに、外形標準課税に関して、所得割の標準税率は引き下げられましたが、停滞法人でも税負担が生じる付加価値割と資本割の税率は倍増するものに見直されています。これは成長法人に偏っていた税負担を是正し、広く負担を分かち合う構造へと改革するためです。

税率引下げによる税収減の財源となるこれらの改革は、地域経済を支える中小法人(資本金 1 億円以下で一定の法人)への影響を配慮して、大法人を中心に行われています。

(4) 今後の改革と期待されること

中小法人については、7割が停滞法人であり一部の成長法人に税負担が偏っている状況ではありますが、今回の『大綱』では、中小法人に対する課税のあり方については、引き続き検討を行うことに留めています。

今後期待される経済成長が改革等の施策を通して広く中小法人まで拡大し、その獲得した利益が従業員や株主に適切に還元され、経済の好循環を確固たるものにすることができると期待されます。

平成 27 年から適用される相続税

前回は贈与税率の改正についてお伝えしましたが、相続税についても平成 27 年 1 月 1 日以後開始の相続につき遺産に係る基礎控除額の引き下げ、税率構造の変更、小規模宅地等の特例の拡充、税額控除の引き上げの改正が行われます。

(1) 遺産に係る基礎控除額

今回の改正により遺産に係る基礎控除額が大幅に縮小されることになりました。

これに伴い年間の死亡者数に対する相続税の課税件数の割合は 4%前後から 6%前後に上昇し、東京都内に限ると 20%前後に達する見込みです。

【改正前】

5,000 万円 + (1,000 万円 × 法定相続人の数)

【改正後】

3,000 万円 + (600 万円 × 法定相続人の数)

(2) 相続税の税率構造

税率区分が 6 段階から 8 段階に変更され、6 億円超の部分については最高税率が 50%から 55%に引き上げられます。また、1 億円超 3 億円以下の部分で 40%とされていた税率は、2 億円超 3 億円以下の部分については 45%に引き上げられます。

区分	【改正前】		【改正後】	
	税率	控除額	税率	控除額
1,000 万円以下	10%	—	10%	—
3,000 万円以下	15%	50 万円	15%	50 万円
5,000 万円以下	20%	200 万円	20%	200 万円
1 億円以下	30%	700 万円	30%	700 万円
2 億円以下	40%	1,700 万円	40%	1,700 万円
3 億円以下	40%	1,700 万円	45%	2,700 万円
6 億円以下	50%	4,700 万円	50%	4,200 万円
6 億円超	50%	4,700 万円	55%	7,200 万円

(3) 小規模宅地等の特例

小規模宅地等の特例について、特定居住用宅地等の限度面積を拡大するとともに、居住用宅地と事業用宅地の完全併用を可能とする拡充が行われます。

	【改正前】	【改正後】	減額割合
	限度面積 (※1)	限度面積 (※2)	
A 事業用	400 ㎡	400 ㎡	80%
B 居住用	240 ㎡	330 ㎡	80%
C 貸付用	200 ㎡	200 ㎡	50%

(※1)ABC 限定併用

(※2)AB 完全併用可能

また、平成 26 年 1 月 1 日以後開始の相続につき特定居住用宅地等の適用要件が下記の通り緩和されています。

①二世帯住宅が構造上区分された住居であっても、一定の要件を満たすものである場合には、その敷地全体について、特例の適用ができるようになりました。

②老人ホームなどに入所していたこと等の理由により、相続開始の直前において被相続人の居住の用に供されていなかった宅地等について、一定の要件を満たす場合には、特例の適用ができるようになりました。

(4) 税額控除の引き上げ

相続人となる未成年者と障害者に対する控除額の引き上げが行われます。

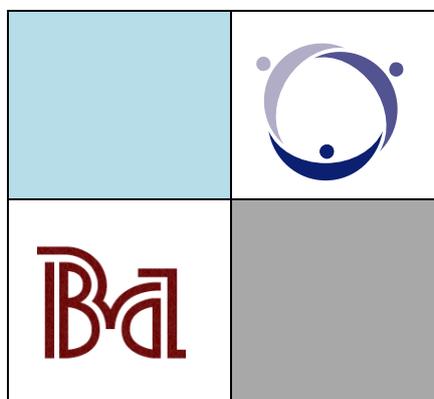
	【改正前】	【改正後】
	未成年者 控除額	20 歳までの 1 年につき 6 万円
障害者 控除額	85 歳までの 1 年につき 6 万円(※1)	85 歳までの 1 年につき 10 万円(※2)

(※1)特別障害者については 12 万円

(※2)特別障害者については 20 万円

(5) 終わりに

今回の改正により都内に一軒家を持つ一般的な世帯でも生前に相続対策を検討する必要があります。まずは、事前に税理士にご相談することをおすすめします。



Visit our web sites at

<http://www.ba-net.co.jp>

<http://plaza-i.net>

<http://www.aiwa-tax.or.jp>