

いつもお世話になります。ある研究グループが「人間の脳は、ほめられるほど血流が活性化される」ことをつきとめました。子育てなどで「ほめると育つ」というのは、科学的にも根拠があるようです。私たちも、お客様の「この記事面白かったよ」「この部分もう少し教えて」という声で今以上にさらに大きく成長します！

365日が楽しくてたまらない!「商売のヒント」

今月の商売のヒント：【最初のアヒルになるのは、だれ?】

せっかく新しい社員を採用したのに、そのまま放って置きっ放しの会社が多いのではないのでしょうか。たしかに、電話の受け応え方やパソコンの入力方法については丁寧に教えますが、そんなことよりも今日が初出勤の新入社員が一番不安に思う瞬間は、最初の昼食のときです。入社初日の新入社員は、右も左も分かりません。お弁当を持参すればよいのか、外食だったらどこで食べるのか、だれもそんなことなど事前には教えてくれません。正午。案の定、新入社員は

目が泳ぎ出してうろたえます。「お昼はどうするのですか?」とは、なかなか訊けません。そんなとき、私の顧問先の営業部に籍を置くある課長は、見事にフォローしています。彼は、うろたえる新入社員を目にする

と必ず食事に誘います。とんかつ、そば、カレーライスのうち1つを選択させるとお店へと向かいます。2時間ほど食事をしながら目の前の若者の緊張をほぐすと、仕事の内容や社員一人一人のクセなどを面白く語ります。そして、会計をする際は、あえて領収書はもらいません。そのとき新入社員は、決まって課長のすぐ後ろにピタッと立っているからです。もらいたくてももらえないのです。。

それから数年が経ち、当時の新入社員だった何人かが去りました。課長は、最後まで必ず一緒に食事をします。そのとき最初に食べた、とんかつ、そば、カレーライスの話題にいつもなるそうです。大げさですが「一生忘れません」と言う者もいたそうです。みんな決まって数年前の“最初の食事”の話を昨日のこのように

笑顔で話します。彼らは、鮮明に覚えています。新入社員は、アヒルのように最初にやさしくしてくれた人のことを、いつまでも忘れることはありません。

だから課長は、新入社員が初出勤するその日だけは、スケジュールを入れずに“最初のアヒル”となりました。これが2日目でもダメです。困っているのは初日です。どうでもいい些細なことのようには思えますが、だれも気に留めない些細なことだからこそ、困っている相手の心には深く残るものなのです。



トレンドを斬る!

お笑い芸人「Take 2」の東貴博の定番ギャクに、お坊っちゃまキャラを生かした1万円札で汗や涙を拭くというのがあります

ますが、彼の温厚なキャラもあって嫌味ではなく、一度はやってみたい!と思わせます。そんな夢を叶えてくれる商品「あぶらとり紙 拭沢油吉 (ふくざわゆきち)」が発売されました。紙製の財布型ケースには“10万円”と書かれ、お札風に印刷されたあぶらとり紙が入っています。商品にユーモアを取り入れることも売れる要因ですね!



痛快! えだまめ君

画：村田かなこ



知っここ! 「税務のマメ知識」

【『ふるさと納税制度』ってなに?】

今年の5月から「ふるさと納税」制度がはじまりました。

この制度は、大都市と地方との税収の格差を是正する手段の1つとして、新しく導入されました。その仕組みは、個人が今住んでいる場所（住民票のある居住地）以外の自治体に寄付をした場合、寄付金相当額が、今住んでいる自治体の住民税などから控除されるようになっています。

寄付の対象となる自治体は、「生まれ育ったところ」から「一度も住んだことのないところ」まで、すべての都道府県、市区町村から自由に選ぶことができます。

なお、控除の対象となる寄付金は5000円以上となります。たとえば、6000円を寄付すると1000円相当の控除を受けられます。また、控除できる金額には上限があり、住民税の所得割の1割（住民税のほぼ1割）となっています。

この「ふるさと納税」制度は、寄付の文化があまり根付いていない日本では「さほど普及しないのでは!？」という声もある一方で、出身地だけでなく好きな自治体に寄付できることから、全国の自治体が寄付集めに知恵をしぼり、いろいろな方法で「ふるさとの魅力アピール」に乗り出すと、利用者は急増するとの見方もあるようです。



今月のあなたの運勢

鑑定：妙慎

A型

上司からのアドバイスが、あなたの人気運の上昇に効果を発揮しそうです。アドバイスは、素直に聞きましょう!

B型

今月は、多忙な1ヶ月になりそうです。仕事と休憩のメリハリをつけて、ミスを防ぐように心がけましょう。

O型

人の集まる場所に「福」がありそうです。お誘いがあったら出費を惜しまず、積極的に出かけると「吉」です!

AB型

身体のだるさを感じたら、飲み物を見直してみましよう。温かいものを飲むことで、胃や腸が元気になります。

帳簿をつけてスマート経営、やさしい
経理ソフト

JDL IBEX 出納帳 8

勘定科目の入力不要。帳簿をつけるだけで財務帳表が作成できる! 会計事務所と連携して経理処理ができる!

斉藤会計事務所

〒160-0022

東京都新宿区新宿 1-23-8 タチハラビル 501

電話：03-5368-8761

FAX：03-5368-8763

サイト：<http://www.saito-kaikei.co.jp>



こんにちは、プリンティング・アドバイザーの石黒智子です。

お仕事の景気はいかがですか? 2・8月(にっぱち)の閑散期で売り上げが伸び悩んでいませんか? 今日、どうしてもできてしまうお仕事の波を「アイデアで乗り越えよう!」というお話です。

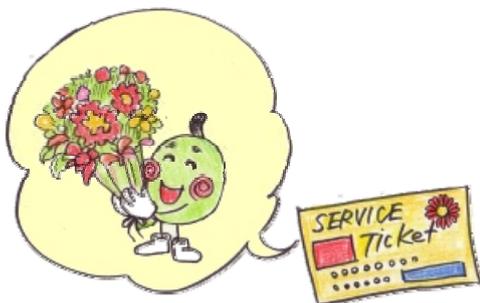
そのアイデアとは「クロスブランド・プロモーション」というものです!なじみのある言葉で言いますと、タイアップ企画です。以前「牛井の吉野家」と「ファミリーマート」と「サントリー」が、これに取り組んで大成功しました。「ファミリーマート」で「サントリー」のダカラ、リモーネ、リプトン紅茶のいずれかを買くと、「吉野屋」で半熟卵か味噌汁のどちらかが無料になるチケットが付いてきます。また、「吉野家」で牛井を食べると「ファミリーマート」へ行ったときに「サントリー」が指定した賞品を50円引きで購入できるチケットがもらえます。無料の卵と味噌汁だけを食べに来る人はいませんし、サントリーも商品を絞って売り込むことができます。もちろんファミリーマートも手間をかけずに売り上げがアップします。

私はこれを、地元の商店に仕掛けたことがあります。それは、床屋さんと居酒屋さんです。

床屋さんでカットをすると、ご近所の居酒屋さんでビールが割引になるチケットがもらえます。居酒屋さんでは、お店が指定したおすすめ料理をオーダーすると、床屋さんでハンドマッサージをしてもらえるチケットがもらえます。お客様は、床屋さんで頭をさっぱりするとビールの割引券をいただいて「ちょっと一杯やって帰るか」という感じです。居酒屋さんでは、利益率が高く手間ひまのかからない「おすすめ料理」がたくさん売れてホクホクです。さらにお客様は、床屋さんで「特別な癒し」のサービスを受けられてにっこりです。また、その床屋さんが売りたい商品、はじめたばかりの「メンズエステ」でした。

ハンドマッサージの最中にメンズエステの気持ちよさをアピールしたら、実際にオーダーが増えました。

この企画の成功の鍵は、「強みと弱みを組み合わせること」です。売りたい商品と売れる商品はイコールではありません。売りたい(儲かる)商品は何か、手間をかけずにお客様がお得と感じるサービスは何か、それを良く考えてから2つを組み合わせることで仕掛けることです。



美容院でカラーリングをすると、お隣の花屋さんでプチ花束がもらえる。お花屋さんで1000円以上のお買い物をすると、喫茶店で2時から5時まではプチデザートが付く。喫茶店でランチを食べると、美容院でプチトリートメントをしてもらえる。

お花屋さんのプチ花束は、仕入れ過ぎてしまったお花で十分ですし、喫茶店では、1個30円程度のカップケーキに生クリームをひと搾りすれば立派なプチデザートとなります。[2人までご利用OK!]とすれば、お友だちを誘って来てくれます。美容院のトリートメントは、

専用の液剤を1本用意するだけです。トリートメントをしながら、その液剤の効能を説明してそれとなく売り込むこともできます。

人は、行動の言い訳を探しています。言い訳があると行動しやすいのです。その言い訳を、サービスチケットやイベントなどで作ってあげるのです。お客様に「いつもよりちょっと贅沢な商品」をどのように提案するか。閑散期にどうやってお客様を呼び込むか。値引きだけではない、みんながうれしいサービスチケットなのです。是非、みなさんも頭をひねって楽しい企画をしてみたいはいかがでしょうか。

既に皆さんはご存じの事と思いますが、前回（5月号）でお知らせした、

◎交際費等の損金不算入制度

◎中小企業者等の少額減価却資産の取得価額の損金算入

の法案は問題なく可決しました。この特例措置はとりわけ皆さんの**会社の決算申告に関係**するものです。月々の帳簿整理で処理漏れの無いようにお気を付け下さい。不明点は各担当者にお尋ね下さい！



平成20年度の税制改正では、

「中小企業の会社株式等の相続税の納税猶予制度の創設」が検討されています。

これは、中小企業のオーナー社長に万一の事があっても、後継者（奥さんやお子さん等）が事業を継承しやすくする為の法律です。**平成20年10月から施行**される予定で、現時点では**詳細は未定**です。詳細については順次お知らせしていきますのでしばらくお待ち下さい。

またこれに関連して、斉藤会計事務所では**公正証書による「遺言書」**の作成をお勧めしております。遺言書作成には、時間や手数料なども必要になります。しかし、それ以上に遺言書を作成しておく**安心感**や、**実際相続の時に「作っておいて良かった」**と後継者の方に感じて頂ける事と思います。少しでも興味をお持ちなら、各担当者にお気軽にお問い合わせ下さい。



経理担当者以外
の人のための

簿記の知識

米谷英明

前回、簿記の取引要素＝**資産** **負債** **資本** **収益** **費用** の分類について触れましたので、今回から具体的な仕訳について解説していきます。

第2回 仕訳のしくみ ～現金・預金取引～



《取引例とその仕訳》

- | | | |
|--------------------------|--|---|
| ①コピー用紙を現金で5,000円分購入した。 | 借方（左勘定）
事務用品費 （費用の発生） 5,000 | 貸方（右勘定）
現金 （資産の減少） 5,000 |
| ②パソコン代金320,000円を現金で支払った。 | 器具備品 （資産の増加） 320,000 | 現金 （資産の減少） 320,000 |

固定資産の購入は、現金（流動資産）が固定資産に形を変えたという解釈で損益には影響しません。

固定資産については、決算時に減価償却費（費用の発生）として損益計算書に計上されます。

例えば、取得価額500,000円、耐用年数5年の固定資産の場合の決算仕訳は、次のようになります。

借方：減価償却費（費用の発生）100,000 貸方：器具備品（資産の減少）100,000 ※500,000÷5年=100,000

- | | | |
|----------------------------|------------------------------------|----------------------------------|
| ③商品仕入代金200,000円を現金で支払った。 | 仕入 （費用の発生） 200,000 | 現金 （資産の減少） 200,000 |
| ④売上代金500,000円が普通預金に振り込まれた。 | 普通預金 （資産の増加） 500,000 | 売上 （収益の発生） 500,000 |

上記①～④の仕訳を貸借対照表・損益計算書に反映させると以下ようになります。

貸借対照表

資産	負債
+820,000	
△525,000	資本 +295,000
※資産－負債＝資本	

損益計算書で利益が295,000計上され、貸借対照表で資本が295,000増加しています。



損益計算書

費用	収益
205,000	500,000
利益 295,000	
※収益－費用＝利益	