

いつもお世話になります。今、騒がれている環境問題や食料問題などは、どれも人間が引き起こしたことであり、解決へのヒントは「世のため人のため」に立ち返ることでしょう。この流れは、ビジネスでも確実に起こっています。目先の利益に流された昨今の偽装事件を反面教師として学ぶことは、少なくなさそうです。

トレンドを斬る!

毎日大変だね。ツライこと、嫌なこと、なんでも話してね。私、一生懸命に聞くから。という、なんとも不思議な植物型玩具の

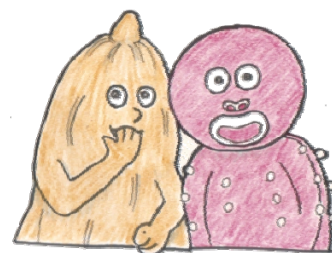
「ペコッぱ」がセガトイズから9月に発売されます。この「ペコッぱ」は、話の区切りのタイミングを読み取って葉をピクピクふるわせたり、茎を大きく動かしてウンウンとかわいらしくうなずいたりしてくれます。まるで生き物のような反応に心地良い癒しを感じ、手放せなくなりそうです。ストレス社会に照準を絞った画期的？な商品ですね。



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:【共有の発想! ~脱“クレクレ経営者”】

昔、懐かしいテレビ番組『クレクレタコラ』の主人公タコラは、人の持ち物を何でもほしがる欲張りで、いつも「クレクレクレクレ」とおねだりしています。あの手この手で何とか手に入れようと頑張りますが、最後はいつも大失敗してみんなにやられっ放しでした。日本の昔話でも世界の童話でも、欲張りな人はたいがい最後には痛い目をみます。そこから「自分だけ良くなろうとするのは自滅のもと」という教訓を得るのは簡単ですが、モノはともかく情報やノウハウについてはどうでしょうか。有益な情報やノウハウを得たそのとき、人は二種類に分かれます。「共有」するか「独り占め」するかです。



「共有」の発想がある人は、人が人を呼び、情報が情報をもたらし、そこから新しいものが生まれることを体験的に分かっていると思います。だから「人脈は財産だ」という言葉にも説得力があります。人脈とは、双方にメリットがあればこそ成り立つ関係です。「独り占め」するタイプも人脈の重要性は理解しているので、口では「人とのつながりを大事にしています」とは言いますが、実際にやっていることはクレクレタコラとなんら変わりません。自らは情報の発信をせず「クレクレ」とおねだってばかりいる“クレクレ経営者”では、いずれ人脈も情報も途絶えてしまいます。しかも、お互いの情報が結びついて発展するかもしれない商売のチャンスすら失いかねません。いくら良い情報でも、持っているだけでは宝の持ち腐れです。人と共有して新陳代謝させないと“日の目を見ない特許ネタ”みたいなことになってしまうのです。共有の発想があれば



お裾分けが届きます。そのお裾分けも、わらしべ長者のように「藁→ミカン→布→馬→家」とステップアップが期待できます。美味しいものを一人で隠れて食べようとする人のところには、今さら使えない賞味期限の切れた情報だけが“財産”として残るのではないのでしょうか。「ノウハウを公開したらライバルが増える」とか「貴重なネタは人に教えないほうが身のためだ」とか。そうして情報を独り占めするのも、やはり自滅のもとだと思います。

今月のあなたの運勢

鑑定：妙慎

A型

運気は下降線をたどりそうです。このようなときは、面倒な仕事を早く片付けトラブルを最小限にしましょう。

B型

運勢は徐々に上昇しそうです。今まで進まなかった仕事がスムーズに進みますので、積極的に取り組みましょう。

O型

集中力が散漫になりそうな暗示です。大事な取引で、うっかりミスをしないよう日頃から注意してください。

AB型

悩んだときは、先輩に相談してみましょう。意外と身近に、早期解決のキーマンがいるかもしれません。

痛快!

画：村田かなこ

えだまめ君



知っところ! 「税務のマメ知識」

【社員教育をすると節税になる制度とは?】

「人材投資促進税制」が平成20年度に改正されました。この「人材投資促進税制」とは、人材育成に積極的に取り組む企業に対し、教育訓練費の一定割合を法人税から控除するという制度です。これは平成17年度にできた制度ですが、改正前は適用年度の教育訓練費が前期2期分の平均に対して増加することが必要でした。ところが、今回の改正により、教育訓練費の増減にかかわらず適用できるという利用しやすい制度に変わりました。中小企業（原則、資本金1億円以下の青色申告法人）においては、適用年度の労働費用（従業員の給与など）に対する教育訓練費の割合が0.15%以上という条件です。気になる控除額は、教育訓練費の8~12%です。例えば、適用年度の労働費用が2000万円で、教育訓練費に50万円を使った場合は、労働費用に対する教育訓練費の割合が2.5%となるので適用対象となります。この場合ですと教育訓練費50万円の12%が控除できますので、6万円を納める税金から控除することが可能です。また、大企業については適用期限平成17年4月1日~平成20年3月31日までに開始する事業年度で廃止となります。なお、この制度について、詳しいことをお訊ねになりたい場合は、お気軽にご相談ください。



エクセル

Excelで出納帳をつけませんか?

手書きの出納帳と違って

- ・ **計算の必要なし!** → たて計、残高は自動計算
- ・ **訂正がラク!** → 追加・訂正等が簡単に
- ・ **摘要を登録!** → 登録した摘要は選ぶだけ

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。コミュニケーション・プロデューサーの花岡美和です。

7月に開催された洞爺湖サミットで張り切って議長を務めた福田総理ですが、成果はともかくとして、どこか「NOと言えない日本人」のレッテルが拭い切れない印象を持った方もいることでしょう。「NOと言えない日本人」のフレーズは、日本人の国民性を表すひとつのキーワードとして定着しています。確かに日本人は、正面切って断るのが苦手な民族かもしれませんが、人間心理としては、一度「ノー」を言ってしまうと、人は何度でも「ノー」と言いやすくなるそうです。これが交渉の場面であれば、最初の段階で相手方に「ノー」を言わせてしまうと、それを「イエス」にひっくり返すのは至難のワザです。



相手に「ノー」と言わせないためには、それなりのテクニックがあります。もっとも単純なテクニックは、『『ノー』と言わせない質問を重ねる』こと。たとえば浄水器を売りたいなら、「どうせ飲むなら美味しい水の方がいいですよね？」「いちいちペットボトルの水を買うよりずっと便利だと思いませんか？」などと、相手の「イエス」をいくつも引き出していく方法です。また、詐欺で捕まる男性のやり口は、「俺のこと愛しているんだろ？」「だったら俺のためにお金を借りられるよね？」こうやって多くの女性を借金地獄に巻き込んでいきます。ほんの一例ですが。

ただ、この手の質問を繰り返すと、相手は追い詰められているような気がして嫌がる人もいますし、恋も破局します。「ノー」と言わせない、というよりも「ノー」を言うきっかけを与えない。そう、大事なそこなのです。

顧客が「ノー」を言いがちなシチュエーションは、まず相手に不満があるときでしょう。「でも」「いやそれは・・・」といった反論の言葉が続いたら、そのときは聞き役に徹してみてください。私は仕事柄、男女間のトラブルもよく相談されますが、そのほとんどは「話を聞いてほしい女性」と「結論を優先したがる男性」の思考回路の違いによるズレが原因です。女性の言い分や気持ちに男性が共感して受け止めると、「この人はちゃんと話を聞いてくれる」＝「信頼できる」となり、女性の気持ちが落ち着きます。ところが、相手と一緒に熱くなってしまうと相手のペースに巻き込まれ、うっかり不用意な発言をしてさらに状況が悪くなり、「もういいっ！」「勝手にしろっ！」で交渉決裂です。女性を「顧客」に例えて交渉の場面に置き換えれば、相手が反論したいときほど聞き役に徹する効力がお分かりいただけるでしょう。相手の不満は“地雷”ではなく“ビジネスチャンス”です。聞き役になって相手の「ノー」の芽を摘んでしまえば、「イエス」の花が咲きやすくなるのです。

もうひとつ、何かにつけ「勝ち負け」にこだわる人がいます。結果は同じでも、とにかく「自分が勝った！」と思って終わりにしないと気が済まないこのタイプは、こちらが話をまとめても「それは●●で、■■ということですね？」と自分の言葉で締めくくりたがります。結論は「イエス」なのに素直にそう言わない。だから、ある意味うっとうしい人ですが、逆に言えば扱いやすくもあります。

要するに、「交渉の主導権は自分が握っている」と顧客に思わせ、顧客自身が「この交渉は成功だ」と納得するような形で話が進めば「ノー」を言うきっかけを与えません。顧客を立て、相手の満足感や達成感が高まるように仕向けるのは高度なテクニックではありますが、このキメ台詞を覚えておくといいでしょう。

「あなたのおかげです」

このキメ台詞の効果を手っ取り早く実感したいのなら、今夜、奥様に言ってみてください。

「おまえのおかげだよ」

いつもなら「ノー」と却下される2本目の缶ビールが、今夜はすんなりと食卓にのぼるはずですよ。



今回のテーマは、給与を支払った時の源泉所得税についてです。

皆さんは、給料（月給）を支払った時には、源泉所得税はどの表？のどの欄？を見るかはお存じですよ！？ 通常、『**扶養控除申告書**』（緑色の字で書いてあるあの用紙です！）を社員等がそれぞれ書いて提出していれば『**月額表・甲欄**』を使います。**継続的なパートやアルバイトも同様です。**

これに対し、パートやアルバイトに**日給**や**時間給**で支払う給与は、当初の雇用契約の期間が2か月以内と決まっていれば、『**日額表・丙欄**』を使うことになりますのでお間違えなく。

また、**賞与**を支払った時は、上記とは**別の表**を使います。表の見方が分かりづらいのでご注意ください。

それから、弁護士、司法書士、社会保険労務士・・・に支払があった場合も、源泉所得税の納付が必要です。その報酬支払日の翌月10日までに、給与の源泉所得税と一緒に納付します。司法書士などに報酬・手数料を支払った場合（領収書に源泉所得税の記載欄があります）には齊藤会計事務所にお知らせ下さい。源泉所得税の処理・納付などで不明な事がある場合はお早めに各担当者にお尋ね下さい。

源泉所得税は納付を忘れると、ペナルティーとして、納付税額の10%の罰金がかかります！

また、どうしても**毎月**源泉所得税を**納付**するのは**面倒！**だという方（法人・個人）には、年に2回まとめて納付できる（1～6月分⇒7／10納付、7～12月分⇒1／10あるいは1／20）、**特例制度**（届出が必要&社員人数要件などが有る）もありますので、お気軽にお尋ね下さい。

経理担当者以外
の人のための

簿記の知識

米谷英明

損益計算書は、収益から費用を差し引く形で利益を表示していますが、その中で最初に表示される利益（＝売上総利益）は、次のように計算されています。 **売上－売上原価＝売上総利益（粗利益）**

そして売上原価は、このように計算します。

$$\text{期首商品棚卸高} + \text{当期商品仕入高} - \text{期末商品棚卸高} = \text{売上原価}$$

期首商品棚卸高 200,000、当期商品仕入高 3,000,000、期末商品棚卸高 300,000 とした場合の売上原価の決算整理仕訳は次のようになります。

（借方） **期首商品棚卸高 200,000** （貸方） 商品（資産の減少） 200,000 期首商品を資産から減少、売上原価計算へ
商品（資産の増加） 300,000 **期末商品棚卸高 300,000** 期末商品を資産計上、売上原価計算へ

決算報告書には、以下のように表示されます。（売上高400万円と仮定）

損益計算書		貸借対照表	
【売上高】		資産の部	
売上高	4,000,000	【流動資産】	
【売上原価】		商 品 300,000	
期首棚卸高	200,000		
仕入高	3,000,000		
* 合 計 *	3,200,000		
期末棚卸高	△300,000		
売上総利益	1,100,000		



期首商品棚卸高と期末商品棚卸高は、資産・負債／費用・収益という概念ではなく、**損益計算書で売上原価を表示するための勘定科目**です。