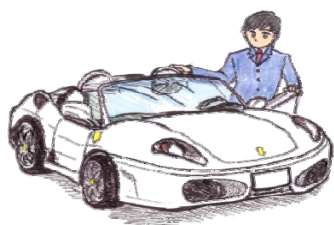


いつもお世話になります。今年の元旦に3年ぶりとなる「うるう秒」の調整が行われ、1月1日はいつもより1秒長い1日でした。1月1日午前8時59分“60秒”。この辻褄合わせのような1秒を放っておくと、何億年後には1日が25時間になってしまうそうです。長年の積み重ねとはいかなるものか、を思わせる1秒ですね。

365日が楽しくてたまらない!「商売のヒント」

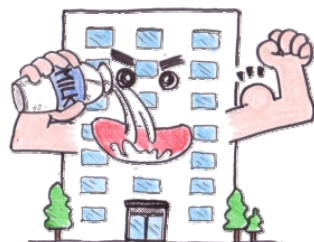
今月の商売のヒント：【会社の骨密度】



念願の起業を果たした彼は、持ち前のビジネスセンスと脇を固める強力な右腕のおかげで、とんとん拍子に成功していきました。会社の規模が大きくなるにつれて身に纏うスーツが、量販店の安い吊るし → 百貨店のイージーオーダー → 最後は、ジョルジオ・アルマーニなどのブランドものへと分かりやすくグレードアップして、所有する車はスーツ以上に贅沢を極めました。そして、ポルシェに

続いて白いフェラーリも買ったという噂が巷に広まる頃、彼をよく知る人たちの口から、「あいつもそろそろだな」という言葉を聞くようになりました。フェラーリを買うお金は惜しくないのに、右腕として長年自分をサポートしてくれたナンバー2やナンバー3に払う給料は惜しくなったようです。

生え抜きの右腕たちは黙って彼の会社を去りました。彼は強気で、「人が辞めたら雇えばいいんだよ」と豪語しますが、日々の糧を稼ぐために働くアルバイトがいくら束になっても右腕にはなり得ません。そんな彼の会社は今、陰で「骨粗鬆症」と呼ばれています。大事なカルシウムが大量に流れ出て軽石状態になった骨は危機的なのに骨密度は目に見えないし痛みもない。けれど明らかに骨はもろくなっているわけで、ちょっとでもつまずいたら大怪我です。万が一、彼が会社の骨密度の低さに気づいたとしても、一度減ってしまった骨密度はそう簡単に増えません。スカスカの骨で会社を維持して行くにはさらに身を削るしかないでしょう。骨密度は、増やす工夫よりも減らさない努力のほうがよほど重要なのです。さて、気温だけでなく景気も冷え込む一方で、骨密度の低い会社がうっかりつまずけば、おそらく骨折をしてしまいます。今より骨密度を下げないためには何をすべきか。答えは、あまりにも当たり前すぎてジョークのようですが、これしかありません。——初心、企業理念という何ものにも変えがたい自社の骨を大事にすることです。



今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：東証マザーズ】

1999年11月に東京証券取引所が、ベンチャー企業の育成市場として開設した新しい株式市場。ソフト開発や情報通信など今後の成長、発展が期待できる分野をもつ会社を上場の対象としている。会社を設立してから年数、利益などに関係なく赤字企業でも上場できる。審査期間は約1ヶ月ほどで、他の株式市場と比較しても大幅に短い。しかし、同時にその分だけ高い透明性も求められ、四半期業績の公表などが義務づけられている。

痛快! えだまめ君

画: 村田かなこ



知っとこ! 「税務のマメ知識」

【自宅からでも確定申告ができる「e-TAX」】

医療費控除など還付だけのために申告をする場合は、確定申告時期を待たずに年明けから還付申告をすることができます。でも、ほとんどの方は確定申告期間に申告をされますね。さて、近年「e-TAX」という言葉をよく耳にするようになったのではないのでしょうか。



この「e-TAX」は、正式名称を「国税電子申告・納税システム」といい、インターネットを利用して申告するシステムです。つまり確定申告時期のあの混雑した相談会場に行かなくても、自宅やオフィス、税理士事務所などから申告することができるととても便利なシステムなのです。

この「e-TAX」ですが、所得税の確定申告をおこなうと最高5,000円の控除を受けることができます。また、添付書類の提出を省略することもできます。そして、還付申告の処理が3週間程度(通常は6週間)で処理されるので、早く税金が還付されるというメリットもあります。ただし「e-TAX」を利用する場合には、準備しなければいけないものがあります。それはインターネット環境ですが、電子証明書(住基カード)と、その証明書を読み込む機械(ICカードリーダライタ)が必要となります。

導入時に少々手間が掛かりますが、相談会場の混雑や行き来の時間などを考えると、慣れてしまえば価値があるかもしれませんね。

今月のあなたの運勢

鑑定: 妙慎

A型

体調がスッキリしないと感じたら、早めに休養をとってください。病気は治りが遅いようですから要注意です。

B型

本などから有益な情報が得られそうです。できるだけ読書に時間を割くように心がけると好機が舞い込むかも!

O型

デスクの周囲を整理すると運気UPに繋がります。不要な書類は早めに捨て、整理整頓を心がけましょう。

AB型

気の緩みからかミスが増えそうです。どんな仕事も安易に考えず、誠意をもって対応するよう徹底しましょう。



確定申告~医療費控除

平成20年中に医療費を多く払った方はご確認を!

10万円または年間所得の5%を超える医療費を支払った場合は医療費控除の対象となります。治療だけでなく、通院にかかった交通費、市販の治療薬、治療目的のマッサージ代等も含まれますので一度集計してみてください。

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-kaikai.co.jp>

自社サイトを敏腕営業マンに↑

サイト戦略コンサルタント

高木 芳紀

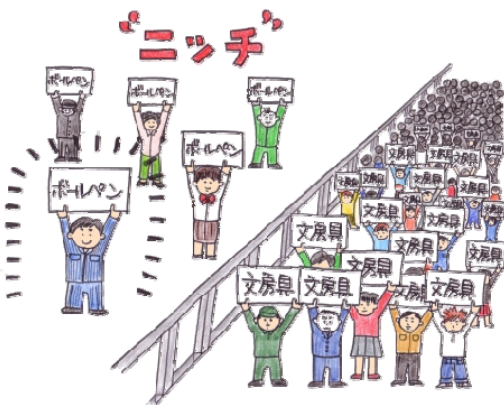


こんにちは、サイト戦略コンサルタントの高木芳紀と申します。

前は、「これからの時代、インターネットを使って商売をしなくてどうするんですか！」というお話をいたしました。その重要性はご理解いただけたと思います。このようなお話をするとよく「ホームページはあるよ」という方がいらっしゃいますが、会社概要がわかる程度では、お客様は一人も訪れてはくれません。きちんと戦略をもってネットに挑まないと徒労に終わってしまいます。今回は、その基本的な考え方をお話します。

「小さな会社がインターネットで勝負するとき、常に考えなければいけないことは何か？」それは自分の市場を見極めることです。簡単に言えばニッチです。つまり、市場としては小さいけれど、そこでは1番になれるようなキーワードを探していく作業となります。

なぜかといいますと、例えば何か欲しいものがあるってインターネットで検索するとき、キーワードをヤフーの検索窓に打ち込んで表示された結果を、あなたは何ページまで見ますでしょうか？大抵の場合は1～2ページくらいまでのはず。そしてさらに、その検索結果の中で実際にクリックして内容を見に行くのは1ページ目の1～3位に表示されるサイト、多くても5番目くらいまでの「検索の上の方にいるんだから、きっといいサイトなんだろう」と思われるページだと思います。このことから、1ページ目にいないとインターネットの世界では勝負以前の問題となってしまうことがよくわかります。



ではニッチから攻めるとして「どのくらいニッチなサイトを作ればいいのか？」ということですが、例えば弊社の場合(文房具店です)、ひとつのボールペンのために1ページ作ります。その心は、「その商品で検索1位になりたいから！」に他なりません。そうして、ひとつひとつ作って行き、ある程度ページが増えたところでまとめのページを作ります。初心者がよく陥る間違いに、最初に百貨店的な箱を作ってしまう、そこに個々の商品を並べていくというケースがあります。例えば文具業界では、「〇〇文具店ウェブショップ」という感じです。しかし、今からこれをやっては絶対にダメです。

こうした総合ショップを作り育てるための時間とお金に余裕があるのなら構いませんが、なかなかそのような会社はありませんよね。「ひとつの商品のためにひとつのホームページを立ち上げて・・・とやっていたら、とてもじゃないが時間が足りない」と思われるかも知れませんが、まずはひとつの商品で業界で1番になり、少しでも成果を出し、それを次の商品また次の商品へとつなげていく方が、実は最も効率的な戦略なのです。

商品ではなく、サービスを売っている会社でも同じことです。

例えば士業などのコンサル的なお仕事の場合は、あるひとつの仕事内容に特化した解説ページなどを作ることから始めます。悩んでいる人の視点で、そのキーワードについて説明するのですが、大事ななのは自分の言葉で書くことです。他のサイトからテキストをコピーしてきて適当に切り貼りして作ったサイトでは、見ている方も魅力を感じません。また、検索エンジンの性能が上がってきて、似たようなテキスト情報があると、上位に表示されない措置を取られることもあるようです。

こうして作ったニッチなページから、徐々にインターネットでの商売の足がかりを作って行くのです。最初はなかなか結果が出なくて諦めてしまいがちですが、そこでくじけなかった人は、必ず成功します。そのための小さな一歩を今日からでも踏み出してみてください。次回は「誰でもできるSEO対策」についてお話します。

今回のテーマ

社会保険の被保険者の種類 その1

社会保険の適用事業所に使用される従業員は、**原則として本人の意志には関係なく被保険者になることが義務付けられています**。しかし、保険によっては、被保険者とすることになじまないために**適用を外されていたり（適用除外と言い、個人経営の事業所の一部が該当）、強制的には被保険者にはならないが、自らの意志により被保険者になることを認められる**場合があります。

今回は、**健康保険**についてお話しします。

政府管掌健康保険及び組管掌健康保険等

強制適用被保険者	強制適用事業所に使用される常勤の人。役員（代表者を含む）も該当
任意包括被保険者	任意包括適用事業所に使用される常勤者
任意継続被保険者	強制適用被保険者または任意包括被保険者であった人が資格喪失後も引き続き資格を継続する人
日雇特例被保険者	適用事業所に日々雇い入れられる人

国民健康保険及び前、後期高齢者医療制度

国民健康保険	65歳未満の、自営業者の人など（上記の健康保険に加入している人以外の市区町村住民）
前期高齢者医療制度	65～74歳の人で、国民健康保険を含む上記の健康保険に加入していない市区町村住民
後期高齢者医療制度	75歳以上の人又は65～74歳の一定の傷害状態につき広域連合の認定者

☆決算書の読み方☆

柳川裕子

『限界利益』とは

管理会計的に考えると費用は、売上に応じて発生する「変動費」と売上に関係なく発生する「固定費」に分けられます。

「変動費」は商社や卸売業の場合には商品を仕入れた代金が主な変動費となり、製造業や建設業では商品を製造する際にかかった材料費や外注費が変動費となります。一方、「固定費」は人件費や家賃などが該当します。そして売上高から変動費を差し引いた利益を**限界利益**といいます。

たとえば、商品Aを1個100円で仕入れ120円で販売した場合、

売上高=120円 変動費=100円 限界利益=20円



になります。もちろん限界利益がそのまま会社の儲けとなることはなく、限界利益から商品Aの販売にかかった人件費や宣伝費、会社の財務活動による損益の合計額である固定費を差し引き、「経常利益」が求められます。

つまり、限界利益が大きいほど、会社の儲けの重要な指標である経常利益も大きくなるといえます。限界利益は会社の儲けの基本となる値です。そして、全商品の限界利益の総額が総固定費に等しいときの売上高が損益分岐点（黒字と赤字の分岐点となる売上高）です。

また、売上高が200円で変動費が190円の会社であれば限界利益は10円となり、売上高が120円しかなくても限界利益が20円ある会社のほうが儲かっているといえます。このことから会社が儲かっているかどうかを判断する際、売上高よりも限界利益の大きさのほうが役に立つことがわかります。

さらに同業種の企業であれば限界利益の大きさは事業規模を判断する材料にもなります。また、異業種企業の場合でも限界利益での企業比較はできるので便利です。