

いつもお世話になります。7月22日の皆既日食は国内で46年ぶり、しかも21世紀最大の継続時間だと大変な話題です。好条件であれば6分39秒の天体ショーを観るために世界中の人々が大枚をはたきました。7分にも満たない宇宙の神秘に。景気が低迷しているとはいえ、商売のヒントとチャンスは眠っていますね。

## 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:【超・顧客主義で「愛しあっていますか?」】

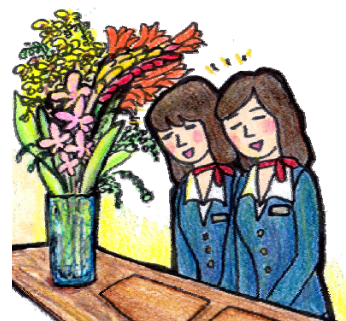
各方面でホスピタリティが盛んに叫ばれるようになりました。商売で大事なものは「おもてなしの心」というわけです。現代はサービス社会。どんな場面でも「お金を払うから代わりにやってね」で商売が成り立っています。とても分かりやすい構図ではありますが、いわゆる“顧客のニーズ”を満たせるかどうかの評価の分かれ目であれば、お金とサービスがイコールのレベルではちょっとありがたみに欠けます。



頭に「お金 < サービス」の図式が浮かんだとき、人は初めて「ありがたい」と思い、そこにおもてなしの心を感じるのです。人は、依怙彘員（えこひいき）に敏感で、不公平感を察知すると途端に文句を言い始めます。しかし、特に大事なお客様を特別に引き立てるのも商売です。もっと言えば、「自分は特別扱いされている」と相手に思わせるのも商売の知恵でしょう。

たった1泊のルームチャージが、サラリーマンの小遣いをはるかに上回るリッツカールトンに“あえて”泊まるのは、リッツの「感動するほどのホスピタリティ」を求めてのこと。「年会費は高いし、たいして使わないけど」と言いながらもアメックスを解約しない理由は、24時間対応のコンシェルジュ（チケットなどを手配してくれる）サービスが“使えるから”だとよく聞きます。今どき、お客様を愛する「顧客主義」は当たり前。リッツやアメックスが実践しているのは、お客様との相思相愛を目指す「超・顧客主義」でしょう。値引きや付け届けのような、表面的で一過性のサービスを提供するのがおもてなしではありません。

お客様と相思相愛になって愛しあうには「本当に助かるよ」と感謝してもらうことです。お客様の顔を一人ずつ思い浮かべ、相手の役に立つことを本気で考えてみましょう。景気が低迷しているこんなときだからこそ、おもてなしの心をベースとした「超・顧客主義」は、必ず商売のヒントになり得るだろうと思います。あなたは今、瞼の奥に浮かんだお客様と「愛しあっていますか?」。



## 今さら聞けない 経済用語

### 【今月の教えてキーワード: ホワイトナイト】

敵対的買収を仕掛けられた会社の経営者が、買収されると自分たちが追い出されてしまうと考え、自社と友好的な関係を持つ会社に、自分たちに有利な条件で買収してもらうよう働きかける相手企業をさす言葉。助けに現れる「白馬の騎士」に例えたもの。2006年、首都圏に弁当・総菜店を持つオリジンがドン・キホーテに買収を仕掛けられた際、イオンがオリジンの株式公開買い付けに乗り出したのは、その一例だと言われている。

# 痛快! えだまめ君

画: ほりひろみ



# 知っとこ! 「税務のマメ知識」

## 【相続対策は、“〇〇”ほど効果があります】

年収 1000 万円を超えている世帯は、近年増加傾向にあるようです。その反面、年収 200 万円以下の労働者も少なからず増加傾向にあり 2006 年には、なんと 1000 万人を突破したそうです。

「一億総中流」。日本国民の大多数が、自分を中流階級だと考えるこの意識も近年では薄れつつあります。格差社会の急激な拡大が、その原因のひとつかもしれません。

さて、格差社会が拡大すると、さらに特定の人に「富」が集中するようになります。そのため「相続税」では、相続する場合に一部を税金として国に集めて「富」を再分配するという考えがあります。その相続税には、「5000 万円+法定相続人の数×1000 万円」という基礎控除があります。

例えば、夫婦と子供 2 人の 4 人家族で、ご主人が亡くなり法定相続人が奥様と子供 2 人の計 3 人となった場合には、基礎控除の額は 8000 万円となります。従って、ご主人が残した財産の合計が 8000 万円を超えていれば、基本的には

相続税が発生することになります。また今後、格差社会が今以上に拡大していけば、税制も変わり、この基礎控除額も下がる可能性が十分に考えられます。「相続対策は、“早い”ほど効果があります」ので、できるだけ早めの対策を検討されるようお勧めします。



## 今月のあなたの運勢

鑑定: 妙慎

### A型

仕事にも遊びにも何かと多忙な一ヶ月になりそうです。焦らず一歩ずつ確実に処理をするように努めましょう。

### B型

新規計画を実行するのにとても良い月です。面倒な問題は、これまでの努力が実り、無事に片付きそうですよ。

### O型

一時的に好運な様子が伺えるものの、油断は絶対に禁物です。今後のさらなる発展を狙い向上心を忘れないで!

### AB型

生活や健康への不安が増しても、急激な方向転換はNG。心を落ち着かせ、現状維持に徹すれば、吉となります。

## 借入金対策 (リスク対策) の重要性

事業には借入金がつきものですが、経営者に万一があった場合の**リスク対策**はとても重要です。**資金繰りの悪化による返済計画の変更**や**金融機関からの取引条件の変更**など会社を存続していく上で非常に困難な状況に陥ることが考えられます。当事務所では現在の**必要保障額=リスクの算定、保険を活用した対策**等を行っていますのでぜひご相談ください。

## 斉藤会計事務所

斉藤会計.JP

〒 160-0022

東京都新宿区新宿 1-23-8 タチハラビル 501

TEL: 03-5368-8761

FAX: 03-5368-8763

ホームページ: <http://www.saito-kaikei.co.jp>

## 7月の税務・労務

- 所得税の予定納税額第1期分の納付・・・7/31
- 固定資産税の第2期分の納付
- 源泉所得税（納期特例1～6月分）の納付・・・7/10
- 5月決算法人の確定申告・・・7/31
- 11月決算法人の中間申告・・・7/31



## 8月の税務・労務

- 個人事業税第1期分の納付
- 個人住民税第2期分の納付
- 6月決算法人の確定申告・・・8/31
- 12月決算法人の中間申告・・・8/31

# 税務・経理のトピックス

今回は、中小企業の事業承継を円滑に行えるように創設された非上場株式等に係わる相続税、贈与税の納税猶予制度についてお話しします。

## 〔相続税の納税猶予制度〕

経営承継する相続人等が、非上場会社を運営していた被相続人から相続等によりその会社の株式等を取得し、その会社を運営していく場合には、一定の条件の下、その経営承継相続人等が納付すべき相続税の額のうち、相続等により取得した議決権株式等(相続後で、その会社の発行済議決権株式等の総数等の3分の2に達するまでの部分に限る。)に係る課税価格の80%に対応する相続税の納税を猶予する制度です。

猶予の適用条件として、取得した株式等の保有継続等が条件ですが後継者の死亡、その他一定の場合には免除届出書を提出することにより猶予税額が免除されます。

適用要件について若干触れておきます。

会社の要件・・・・・・・・・・・・・・中小企業で非上場会社

後継者である相続人等の要件・・・・・・相続開始から5か月後において会社の代表者であること  
先代経営者(被相続人)の親族であること

先代経営者である被相続人の要件・・・会社の代表者であったこと

担保提供：納税が猶予される相続税額及び利子税の額に見合う担保を税務署に提供する

## 〔贈与税の納税猶予制度〕

経営承継する受贈者が、非上場会社を運営していた贈与者から贈与によりその保有株式等の全部又は一定以上を取得し、その会社の経営をしていく場合には、一定の条件の下、その株式等の贈与に係る贈与税の全額の納税を猶予する制度です。

なお、その贈与者が死亡した際は、免除届出書を提出することにより贈与税の猶予税額は免除されるが、後継者がその株式等を相続により取得したものとみなして、相続税額を計算し、一定の条件下、相続税の納税が猶予されます。

適用要件について若干触れておきます。

会社の要件・・・・・・・・・・・・・・上記相続税と同じ

後継者である受贈者の要件・・・・・・贈与時 役員等就任から3年以上を経過し、会社の代表者であること  
20歳以上で先代経営者(贈与者)の親族であること

先代経営者である贈与者の要件・・・会社の代表者であったこと及び贈与時迄に会社の役員を退任すること

担保提供：相続税と同じで、相続税額が贈与税額になる

以上、概略をお話ししましたが、この制度の事業継承に於ける役割は大きいと思いますのでご活用ください。

なお詳細は担当者にお尋ねください。

(齊藤会計 JP 齊藤 進)



こんにちは！安井レイコです。号外「成功と出世の食卓」の掲載4回目です。料理研究家・エッセイストとして、企業の方々、メディア関係者、フリーランサー、サラリーマン、学生、主婦といった多様な方々と、食を共にした中で得た「成功と出世の糸口」をこの事務所通信をお読みのみなさまだけに伝えさせていただきます。今回も、お楽しみいただけましたら幸いです。

## ネットの情報で接待しない心得

若い方になればなるほど、「お酒の席での接待なんて…」と言われる方が多くなってきました。「就業時間外の飲み会お断り」などとはっきり言う新入社員もいると聞いて、時代は変わっているなど感じるこの頃です。ただ、接待を含めて食を共にするということは、やはり親しみが増すものですから、堅苦しく考えずに楽しくお食事したいものですね。

ところで、「接待をするから、キミ、場所のセッティングを頼むよ」と言われた時には、どうしますか？

予算と人数、お客様のお好みなどを考えて、インターネットのグルメサイトでお店を探す方もいらっしゃるでしょう。お店のコンセプト、雰囲気、メニュー、地図、お得なクーポン券までついて、至れり尽くせりのサイトが今ではたくさんありますね。

けれど、ここにはひとつの落とし穴があります。

写真というのは、「見なくても良い情報を隠す」ことができるのです。例えば、掃除の行きとどかない部分は写さない、最も力を入れているお勧めメニューだけを載せる、狭い席は遠目や下方から写して広く見せる・・・など、ひとつひとつを取り上げれば「技術」なのですが、総合すると本当の店とは違うものになることが往々にしてあります。

実際にあったケースですが、そのお店自体はともかく、行ってみたらパチンコ店やパブなどの入る雑居ビルの一角で、とても取引先の社長を接待する場所ではなかったということもあるのです。

こういう間違いは、「実際にその場所に足を運んでみる」ことだけで防ぐことができます。事前にそこで食事をしてみると最高ですが、金額的に接待しか無理という場合には、「ここでの接待を考えているのですが」とお店の方に申し出れば、快く案内をしてくれます。

それで渋い顔をされるようなら、そのお店はもともと接待には向かないお店なのです。

遠方で・・・というなら、その近くに住む人にリサーチをお願いするか、自分が接待するであろう時間に電話を試みるのも良いでしょう。電話の背後がうるさすぎないか、電話の対応が不親切ではないかをチェックします。その上で、大切な取引先であることや、こちら側の条件を伝えれば、良識あるお店なら自分の店の状況をちゃんと伝えてくれます。

ただ、それにしても自分の目で見ると以上のことはできないわけですから、手間暇を惜しまずに行かれることが一番です。

「もてなし」の語源は、「持て成し」といわれています。何かでもってモノを成し遂げるためには、それなりの努力が必要だということですね。

