

いつもお世話になります。ゴルフに縁のない人でも石川遼君の快進撃には胸がすく思いでしょう。大舞台上で堂々たるプレーを見せ、ライバル選手を「最高のプレーヤー」と称える彼は、この9月で18歳になったばかりです。この落ち着きは何なのか。総選挙で熱かった今年の夏を振り返ると、大人の背筋が伸びるようです。

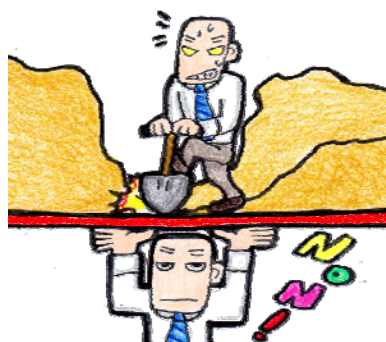
365日が楽しくてたまらない!「商売のヒント」

今月の商売のヒント：【それだけは、やってはならぬ】

「1ダース」といえば普通は12個(本)ですが、パン屋の1ダースは13個。これを「ベイカーズダズン(baker's dozen)」と言います。かつてパン屋には、うっかり数が不足した場合のクレームを防ぐ策として、あらかじめパンを1個多く作っておく習慣がありました。ベイカーズダズンはそこから来た言葉で、ビジネスの世界では職業倫理を説く警戒としても使われます。

パン屋が12個分の材料で13個のパンを焼いて商人に卸し、水増しした分のパンで商人を儲けさせると注文が増え、結果としてパン屋も儲かる。しかし商売人は、そんな誘惑に乗ってはいけない——。ベイカーズダズンにはそんな自戒の意味が込められているようです。ブームになった「品格」という言葉で言い替えれば、ベイカーズダズンとは、企業の、商売の、社長の品格を問う姿勢とも言えます。過去、自分の利益を最優先した企業の崩壊劇を私たちはいくつも目にしました。

崩壊した企業に共通していたのは“上限”はあっても“下限”はなかったことです。彼らの目的は、上限に達することであり、そのためには手段を選びませんでした。つまり「それだけは、やってはならぬ」という下限の線引きをしなかったために企業モラルが崩壊し、商売に対する誇りも、経営者自身の誇りも見失った果てに砂上の楼閣となったのです。



今のような不況が続くと、企業モラルや商売の品格などは二の次だと考える経営者がいてもおかしくはありません。しかし、数多くの崩壊劇が物語っています。12個分の材料で13個のパンを焼くことは「割に合わないこと」だと。

そこで、ベイカーズダズンの甘い誘惑に負けないよう、今すぐ商売の下限を設定しましょう。「それだけは、やってはならぬ」という下限の線引きをした上で、目標に向かってどんどん進んで行く。それが本来の商売の基本であり、人としてのあり方でもあろうと思います。

今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：カーシェアリング】

1台の車を、特定する複数の利用者に貸し出す新しい会員制サービス。1台の車を不特定多数の利用者に貸し出すレンタカーとは異なる。利用者は自動車を所有することなく、ある事業所の会員となり、必要な時にその事業所の自動車を借りる。数時間単位で利用するレンタカーに対し、カーシェアリングは15～30分単位で利用ができる。維持費を軽減するために営業用車両をカーシェアリングに切り替える企業も増えてきている。

痛快! えだまめ君

画: ほりひろみ



知っとこ! 「税務のマメ知識」

【ビール1缶あたりの税額、ご存知ですか?】

ビール類の2009年上半期(1~6月)出荷量で、「発泡酒」と「第三のビール」のシェアが初めて5割を超え、「ビール」の出荷量を抜いたそうです。不況下の節約志向を受けて、価格帯が割安な新ジャンルの「第三のビール」が一層人気を集めているのが原因のようです。現在、ビール類はビール・発泡酒・第三のビールがあり、これらは、お酒の定義や分類、税率など基本的な事項が定められている「酒税法」により分類されています。そして、この酒税法ですが、たびたび改正が行われています。

ビールより税率が低く、売れ行きを伸ばした発泡酒は、1996年10月と2003年5月の二度、税率が引き上げられました。その後、第三のビールが誕生し、発泡酒に変わって伸びてきたのですが、2006年5月には第三のビールも最大で350ml缶で3.8円の増税となりました。現在、350ml缶のビールでは77円、発泡酒では約47円、第三のビールでは28円が課税されています。

このように比較すると、まだまだ発泡酒や第三のビールの課税額は



少ないようです。ただでさえ税収不足に苦しむ政府ですから、この勢いで第三のビールが伸び続けると、再度「増税」ということも十分に考えられます。今後もビールメーカーの新商品開発と、国の課税強化のイタチごっこは続きそうです。

今月のあなたの運勢

鑑定: 妙慎

A型

運勢回復の兆しが見えてきました。行動力と実行力をフル活動させて働くと吉。小旅行が更に運勢を高めます。

B型

物事の本質を見抜く目を養うとき。角度を変えてじっくりと物事を見ると、今後役に立つ感性が身につきます。

O型

今月の開運ポイントは聞き上手に徹すること。相手の目を見てしっかり話を聞いてあげると信頼が増して吉!

AB型

体調を崩しそうな暗示。だるさを感じたら、身体を温めて、たっぷり睡眠を。無理をするとは長引きそうですよ。

民主党の政策~法人税率の引き下げの効果は?

民主党の主要政策の一つに中小企業減税があります。法人税の税率は、中小企業を対象に年800万円以下の所得に対してH21年度の税制改正で22%から18%に引き下げられていますが、**H22年度からさらに11%に引き下げ**ということになります。ただし現在多くの企業が赤字ということを見るとその減税効果のほどは?...

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>

10月の税務・労務

- 8月決算法人の確定申告・・・11/2
- 2月決算法人の中間申告・・・11/2
- 個人住民税の納付（第3期）普通徴収・・・11月中
（各都道府県の条例で定める日）



11月の税務・労務

- 9月決算法人の確定申告・・・11/30
- 3月決算法人の中間申告・・・11/30
- 所得税の予定納税（第2期）・・・11/30
- 個人事業税の納付（第2期）・・・11月中
（各都道府県の条例で定める日）

税務・経理のトピックス

記憶に新しい先般の衆院選。これから民主党を中心とした新政権が本格的に始動します。民主党マニフェストでは、「こども手当」や「高速道路無料化」等に関心が集まるところですが、中小企業に関連する項目も非常に気になります。そこで今回はこれに関連する民主党マニフェストを抜粋しましたので参考になさってください。

民主党マニフェストの内、中小企業に関する項目（抜粋）

公平で、簡素な税制をつくる

- 租税特別措置の適用対象を明確にし、その効果を検証できる仕組みをつくる。

歳入庁を創設する

- 社会保険庁は国税庁と統合して「歳入庁」とし、税と保険料を一体的に徴収する。
- 所得の把握を確実にを行うために、税と社会保障制度共通の番号制度を導入する。
- ガソリン税、軽油引取税、自動車重量税、自動車取得税の暫定税率は廃止して、2.5兆円の減税を実施する。

中小企業向けの減税を実施する

- 中小企業向けの法人税率を現在の18%から11%に引き下げる。
- いわゆる「1人オーナー会社（特殊支配同族会社）」の役員給与に対する損金不算入措置は廃止する。

中小企業憲章の制定など、中小企業を総合的に支援する

- 最低賃金引き上げを円滑に実施するため、中小企業への支援を行う。
- 「中小企業いじめ防止法」を制定し、大企業による不当な値引きや押しつけ販売、サービスの強要など不正な取引を禁止する。
- 貸し渋り・貸しはがし対策を講じるとともに、使い勝手の良い「特別信用保証」を復活させる。
- 政府系金融機関の中小企業に対する融資について、個人保証を撤廃する。
- 自殺の大きな要因ともなっている連帯保証人制度について、廃止を含め、あり方を検討する。

雇用保険を全ての労働者に適用する

- 全ての労働者を雇用保険の被保険者とする。

製造現場への派遣を原則禁止するなど、派遣労働者の雇用の安定を図る

- 原則として製造現場への派遣を禁止する（新たな専門職制度を設ける）。
- 専門業務以外の派遣労働者は常用雇用として、派遣労働者の雇用の安定を図る。
- 2ヶ月以下の雇用契約については、労働者派遣を禁止する。「日雇い派遣」「スポット派遣」も原則禁止とする。
- 派遣労働者と派遣先労働者の均等待遇原則を確立する。

最低賃金を引き上げる

- 景気状況に配慮しつつ、最低賃金の全国平均1000円を目指す。





【「復縁」に学ぶ！ 顧客の心をとりにする最強のアピール】

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。

近頃、復縁に関するご相談が目立ちます。別れても忘れられない元恋人、元妻や元夫との復縁をはじめ、こじれてしまった友達や家族との仲の修復、または離婚の危機回避など、「もう一度よりを戻したい」と望む人が増えてきました。特に男女間の復縁相談は相当な数であり、「どうしても諦めきれない」という強い思いから、「他の人と付き合ったけれど、やっぱり前の人のほうが良かった」という打算的な発想まで、理由はともかく復縁を願う人は確実に増えてきています。なんと「復縁屋」という職業まで成り立つ時代です。



さて、一度離れてしまった相手の気持ちをどうやって取り戻すのか。

結論を先に言えば、過去の失敗やマイナス要素をプラスに転じさせる具体的な行動と心理作戦が極意です。

「あの人は（良い方向に）変わったんだ」

そう思ってもらえたとき、ご縁が復活する可能性が見えてきます。

具体的な行動や心理作戦は、別れた状況や当時の交際内容、現在の相手の状況などによって変わります。

例えば、すでに連絡が途絶えた相手と復縁を望むなら、メールなどで連絡を取ることに始め、そのメールの内容や送るタイミング、返事が来たとき・来ないときの対処法などを事細かにアドバイスし、その結果によって次なる展開を具体的に指示します。そんなことで復縁ができるのかと思われることでしょう。けれど実際、復縁を成し遂げている人は少なくありませんし、復縁に至らなくても具体的な行動による関係の修復具合は、かなりの確率です。

復縁を望む方にまず申し上げるのは、過去の反省点をきちんと整理しておくこと。

皆さん「同じ失敗を繰り返したくない」と言いつつ、結局は同じところで再びつまづく人の数が圧倒的です。これでは復縁どころか「相変わらずダメじゃん」となり、相手との距離が余計に遠くなってしまいます。

「反省した“つもり”」の最悪な点は行動に変化がないこと。言葉でどんなに感謝しても、どれほど強い決意を語っても、行動に勝るアピールはほかにありません。復縁の場合、すでにマイナスからのスタートなのです。言葉よりもむしろ行動で示さなくては、相手の気持ちを変えることなど無理だと思ったほうが良いでしょう。

何が悪かったのか、どこで失敗したのか、どうして相手の気持ちが離れていったのか。

これを「自分目線」で考えるから、同じ失敗を繰り返すのです。自分目線はどうしても言い訳に寄りがちで、反省しているつもりが自分を正当化するための要素を探そうとします。反省するなら、相手に喜んでもらいたいという「相手目線」のサービス精神を持つこと。復縁が目的である以上、「相手目線」で相手のメリットになる行動をしなければ「この人、変わったな」とは決して思ってもらえません。

商売においても、ちょっとした失敗で取引先を失ったり関係がこじれたりするケースは多々あります。その相手ともう一度商売をしたければ誠意を尽くすしかありません。今まさに“商売の復縁”を望んでいる皆さん。その誠意は「相手目線」による具体的な行動でしょうか。商売相手と良好な関係を育てている方も、ぜひ一緒に考えて下さい。「自分目線」ではなく「相手目線」で考えて具体的に行動する人には、復縁の女神だけでなく商売の女神も微笑んでくれるはず。繰り返しますが、適切な行動こそ顧客に対する最強のアピールなのです。