

いつもお世話になります。山菜採りに出かけて行方不明になった女性が、翌朝自力で下山したというニュースがありました。山水を飲んで喉の乾きをいやし、風呂敷を足にかけたり頭にかぶったりして寒さをしのぎ、夜は木陰に座って念仏を唱え続けたそうです。女性の年齢は80歳。今さらですが「女性は強い！」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：【お客様との間に架ける橋】

作るのは大変でも壊すのは簡単な信頼関係。信頼は人間関係の礎（いしずえ）です。商売においても最重要課題であり、事態が深刻なときほど信頼関係がものを言います。

臨床心理学では信頼関係のことを「ラポール」と言いますが、これはフランス語で「橋を架ける」という意味です。あなたの会社とお客様との間には「信頼」の橋が架かっているでしょうか。その橋は危機的状況にも耐えられるほどの強度を備えているでしょうか。

こんな話を聞きました。U.S.アーミーの戦闘機には、一機につき16人の整備士が配置されているそうです。戦闘機に乗るのは操縦士2名と副操縦士2名。彼ら4人は自分の命を16人の整備士に預け、16人の整備士は4人の命を守っている。そこに信頼がなければとても成り立たない関係です。整備士たちはプロとしての仕事で4人の信頼に応えているでしょうが、タバコのワンカートンでも渡すと、よりしっかり整備してくれるそうです。もちろん、これは「袖の下」的な意味合いではありません。



「いつもありがとう。これからもよろしく頼むよ」という気持ちを「形」で表してくれた誠意に、人の心が動くのです。その「形」が相手の負担になるようなものでは、かえって誠意が空回りするかもしれません。4人と16人の間に信頼という橋が架かっているからこそ、タバコのワンカートンというさり気ない気遣いによって橋の強度が増すのでしょうか。「ありがとう」の言葉に心を込めれば、感謝の気持ちは伝わります。常に丁寧な対応で自分を敬ってくれる相手を悪く思う人はいません。また、「形」ある表現が言葉や態度を補ってくれるのも事実です。「モノで釣るなんて」というのは過去にモノで釣られた経験がある人の発想かもしれません。信頼していない相手から「形」で示されても、「形」以上のものは伝わりません。お客様との間に「信頼」という橋が架かっていると自負しているのなら、時には相手に寄せる信頼を「形」で表すことで、危機的状況にも強い橋になるだろうと思います。

今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：バイオ燃料】

サトウキビや廃木材などの生物資源を原料にした燃料、その他、合成ガスのこと。二酸化炭素（CO₂）を吸収した植物を原料にするため、燃焼しても大気中のCO₂の総量が増えないと言われている。石油燃料の代替物として注目されている。2005年以降、石油価格の高騰のため、トウモロコシを原料にしたバイオ燃料の需要が急増し、穀物価格も急上昇した。今後、バイオ燃料の原料に関する問題が課題として挙げられている。

痛快! えだまめ君

画: はりひろみ



知っとこ! 「税務のマメ知識」

【法人税率0%の地域に会社を移したら?】

世界の法人税率は、最も水準の高い 40%台の日本やアメリカなどをはじめ、なんと 0%のケイマン諸島などまで幅広くあります。

「じゃあ、法人税が無いケイマン諸島に会社を移そうかな…」と、真剣に考えたくになりますね。



日本では、「国内に本店、もしくは主となる事務所がある法人」のことを「内国法人」と呼んでいます。逆に、「国内に本店、もしくは主となる事務所がない法人」のことを「外国法人」と呼んでいます。内国法人の場合、国内はもちろんのこと海外支店を通じて得た所得も、日本

での課税対象になります。つまり、日本に本社のある会社が、法人税率0%のケイマン諸島に支店をつくり、ケイマン諸島で所得を得たとしても、その分も含めて日本の高い法人税率で課税されることになります。では逆に、ケイマン諸島に本社を置き、日本に支店をもつ外国法人をつくったとします。この場合、日本支店が得た所得は、ケイマン諸島の法人税率0%が適用され「法人税は不要」かと言えばそうはなりません。外国法人の場合は、「日本で生じた所得に対してのみ」日本の法人税率で課税されるのです。

つまり、内国法人でも外国法人でも、日本で商売をして得た所得は、日本の高い法人税率から逃れることはできないということですね。

今月のあなたの運勢

鑑定: 妙慎

A型

心配事や悩み事は一人で抱えず、上司やその事に詳しい専門家に相談すると良い解決策がきっと見つかります。

B型

気分が変わりやすい月ですから、周囲の人を振り回さないようご注意を。心を落ちつける工夫をすると吉です!

O型

携帯電話をキレイにしておくと、良い情報が飛び込んできそう。ストラップも新しい物に変えると更に吉です!

AB型

お財布の整理整頓が金運UPの鍵。お店のポイントを上手に貯める情報をゲットすると思わぬ利に繋がります。

子ども手当満額支給撤回

民主党の公約の一つの子ども手当について来年度以降の満額支給が断念される事となりました。そして、子ども手当の完全実施と引き換えに決定された一般の扶養控除の廃止については、今のところ再検討はないようです。本来、子育て世帯への経済支援が目的の政策であったはずですが・・・。

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

- 5月決算法人の確定申告・・・8/2
- 11月決算法人の中間申告・・・8/2
- 所得税の予定納税(第1期)・・・8/2



8月の税務・労務

- 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
- 個人事業者消費税の中間申告・・・8/31
- 個人事業税の納付(第1期)・・・8月中

税務・経理のトピックス

消費税10パーセントの話題が巷には飛び交っている昨今ですが、この消費税に関して平成22年度税制改正において、**4月以降の課税事業者選択等の取扱いが変更**になりました。

「改正点」 免税事業者が建物等多額の消費税が発生する固定資産（＝調整対象固定資産）を購入した場合に、敢えて課税事業者となり、支払った消費税を取り戻すといった“節税行為”に対する規制

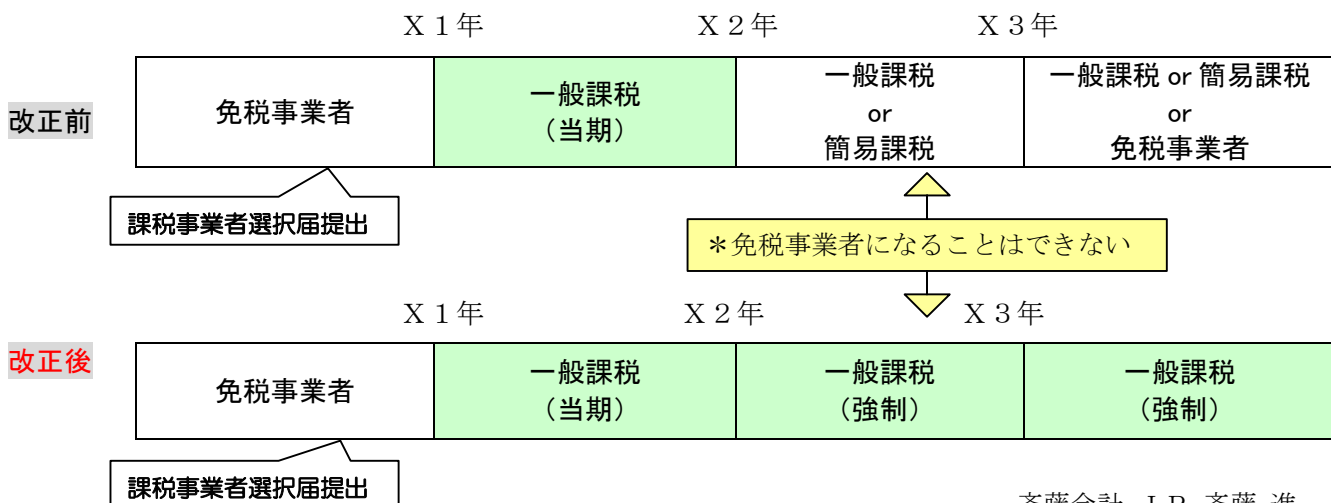
平成22年4月1日以降に免税業者（基準年度の課税売上高が1,000万円以下）や基準年度のない新規事業者（資本金1,000円未満）が**課税事業者を選択**した場合、その選択が強制される2年間の課税期間中に**100万円以上の建物や機械などの調整対象固定資産を購入し一般課税で仕入税額控除を行った場合**、その固定資産を購入した課税期間から**3年間**は簡易課税制度による申告や免税業者に戻ることは出来ない。

改正前は、課税事業者を選択して原則方式である**一般課税により申告を行った場合**その課税方式を**継続しなくてよく、簡易課税制度(特例)を選択**した場合に限り**2年間継続**しなくてはならなかったが、この改正により原則的な課税方式についても変更が制限されるケースが生じるようになった。

「適用時期」

平成22年4月1日以後に課税事業者を選択した事業者で、かつ、平成22年4月1日以後開始した課税期間から適用される。

「例」 X1年に課税事業者を選択し、同課税期間中に調整対象固定資産の課税仕入を行なった場合





【まずは、即答！】

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。

喜んで承諾することを「二つ返事で引き受ける」と言いますね。「はいはい」と二回重ねることで、打てば響くような返事に聞こえることに由来するそうです。昔の町言葉のように短くテキパキ「はいはい！」と返事をすれば、たしかに反応がいいように感じます。ところが、国語力テストを行うと、「一つ返事で」と誤解している人が多いそうです。子どもの頃、「返事はひとつ！」と親に注意された記憶が影響しているのでしょうか。ちなみに現代版の「二つ返事」と言えば、

妻「ねえ、これ見て」 夫「はい、はい」 妻「3億円当たったんだって」 夫「すごい、すごい」

妻「人の話聞いている？」 夫「聞いている、聞いている」 妻「じゃあ、今何で言った？」 夫「・・・へっ？」

どうやら、同じ言葉を二度重ねることで言葉とは裏腹な意味になっているようです。

返事は相手に対する「反応」です。返事ひとつで顧客との信頼関係が深まることも十分あります。

ここで、あなたの「返事能力」をチェックしてみましょう。

Q：顧客から「新製品の特徴は何ですか？」と質問されました。

その答えとして最も相手の興味を引く返事は次のどれでしょうか。

A：（１）使い勝手の良さです。

（２）それはやはり使い勝手の良さだと思います。

（３）今回の商品は使い勝手の良さを重視しており、もちろん機能性も向上しておりますが、お値段は据え置きでご提供させていただいております。



アメリカのある心理学者が学生を対象に行った模擬裁判の実験によると、冗長な話し方の証言より、ひと言で言い切る短い証言のほうが信頼度が高いという結果が出ました。つまり人間は、短く、ハッキリとした意見をより強く支持するのだそうです。先ほどの答えを見ると、どれも「使い勝手の良さ」をアピールしている点では同じですが、問題は相手への訴求力の高さです。質問に対して（１）のように素早く、短く、明確に答えると、まずは相手の頭に「使い勝手の良さ」のひと言が刻まれます。和食に例えるなら、味のベースとなる出汁がほどよくしみこんでいる状態なので、一口食べた瞬間に「旨い！」とを感じるでしょう。出汁の旨い店の評価が高いのは、食通ならずともご存知の通りです。

一方、（３）は親切丁寧な返事に思えますが、言葉を重ねると話しながら自分でも混乱してきます。聞いている相手はもっと混乱するでしょう。言葉数が増える分、理解にも時間がかかります。また、自信のないときほど口数が増えるものですが、自信のなさを言葉で補おうとしても逆効果。出汁のきいていないお料理に、いくら醤油をかけても旨味が増すことはないように、言葉を重ねる分だけ何が何だかよく分からなくなるでしょう。より詳しく、よりアピールしたい気持ちは分かりますが、可能な限りまずは（１）のように即答して相手の支持を得る。その上で交渉を進めたほうが展開はスムーズです。

出汁の旨みにつられて相手がお料理に興味を示したら、そこからが調理人の腕の見せ所です。具体的な使い勝手の良さ、自慢の機能性、お得な据え置き価格のアピールを存分に行ってお料理を堪能してもらいましょう。めでたく「では頼むよ」という運びになったら、そのときは「返事はひとつ」が良さそうですね。