

いつもお世話になります。ソフトバンクのCM「ヒマラヤ編」で流れていた曲は、新田次郎原作の映画『八甲田山』のテーマ曲でした。北大路欣也扮する神田大尉の「天は我々を見放した」の名セリフに今のご時世を重ねたのなら、なかなか風刺が利いています。ユーモアこそ暗い足元を照らす一筋の光かもしれませんね。

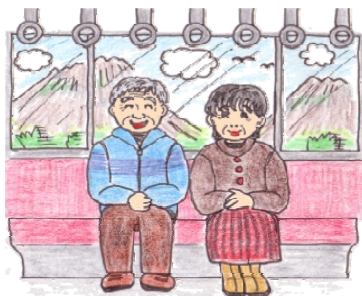
365日が楽しくてたまらない!「商売のヒント」

今月の商売のヒント：【商談の達人は、各駅停車に乗る】

電車で旅をするとき、鉄道マニアならともかく、おおむね新幹線や特急を利用するでしょう。限られた時間を有効利用しようと思えば、移動時間は短いに越したことはありません。時間に限りがある点では商談も同じです。しかし、商談の達人は新幹線には乗りません。あえて各駅停車で目的地を目指します。各駅停車とはつまり、相手の反応を見ながら商談を進めることです。そんなの当たり前だと思いますよね。



けれど思い出してみてください。過去に失敗した商談の敗因は、だいたい「しゃべりすぎ」だったはず。商品やサービスの説明に一生懸命になるあまり、自分だけが一方的にしゃべってしまった。良かれと思って資料を山ほど用意したせいで説明に終始してしまった。相手の反応が悪いので、つい余計な話を持ち出してしまった…。心当たりはないでしょうか。無駄に口数が多くなれば墓穴を掘ります。うっかり暴走特急に乗って墓穴を掘ってしまい、契約という目的地に着く前に自滅した苦い経験はありませんでしたか？商談には流れのメリハリが必要です。メリハリがないと相手は“喰いつきポイント”をつかめず、ただ話を聞くだけになってしまうのです。相手に口を開いてもらわなければ要望が分かりません。要望が分からなければ契約を成立させることはできません。だから商談の達人は各駅停車に乗って、相手が喰いつきやすいポイントを増やすのです。相手の反応が思わしくなければ、「いかがでしょう。ご興味を持っていただけそうですか？」と振ってみる。さらにもっと核心に触れたければ、漠然とした問いかけではなく「AとBならどちらに興味をお持ちですか？」とあえて相手に選ばせる。自分がしゃべりすぎたと思えば、少し沈黙すればいいのです。こちらが黙ると相手はなぜか居心地が悪くなって、仕方なく口を開くものです。長年連れ添って会話のなくなった夫婦でも、各駅停車に揺られていたら多少は話をすると思います。車窓を流れる景色に共通の話題が見つかるかもしれません。商談相手を会話のなくなった伴侶だと思えば、相手の口を開かせるにはそれなりのお膳立てが必要なのです。



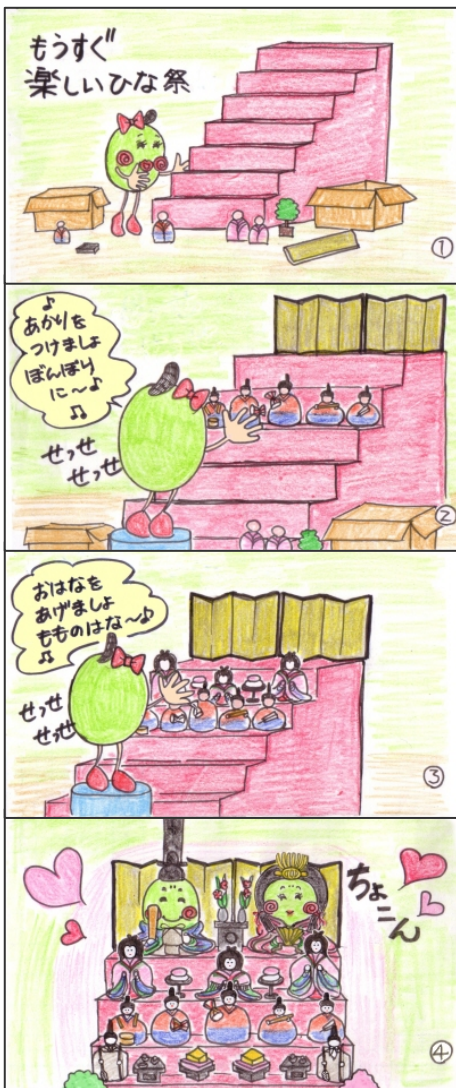
今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：コマーシャルペーパー（CP）】

企業が短期で資金を調達するための無担保の約束手形。CPは、企業の信用力のみで資金を調達することから優良企業でないと発行できない。資金調達という点では社債とその性格は同じであるが、償還期間が通常1年以上で有価証券として規定される社債に対して、CPの償還期間は通常1年未満で30日以内のものが多い。また、有価証券ではなく手形なので、社債が証券会社で扱われるのに対して、CPは銀行等でも取り扱われる。

痛快! えだまめ君

画: 村田かなこ



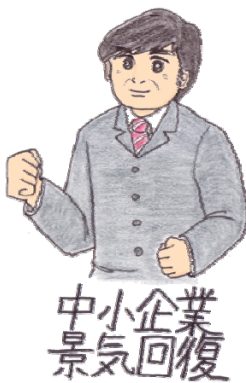
知っここ! 「税務のマメ知識」

【平成 21 年度、中小企業の法人税率が・・・】

今月で平成 20 年度も終わり、来月からは新年度のスタートです。役所や学校だけでなく、税の世界においても、4 月は新たな法律が施行されたり改正などが多くあります。

さて、昨年 9 月からの金融不安や景気後退により、多くの企業が大変苦しい時期にあります。国はこのような状況を踏まえて、21 年度から 3 年間は「景気回復」を最優先課題に置く動きです。そこで、特に景気後退などの影響を受けやすい中小企業を支援するために、2 つの対策が打ち出されました。1 つは「法人税率の軽減」。そしてもう 1 つは「欠損金の繰戻し還付制度の復活」です。

1 つ目の「法人税率の軽減」では、現在、資本金が 1 億円以下等の中小企業については、年 800 万円までの利益(所得)に対して、原則 30% の法人税率から 22% に軽減されています。しかしそれを 2 年間、この 22% の法人税率から更に 4% 軽減し 18% にする予定で



す。また、もう 1 つの「欠損金の繰戻し還付制度」は、例えば前期に利益が発生して税金を納めたものの、今期が、急激な業績悪化により赤字に転落した場合に、前期に納税した税金を還付してもらえするという制度です。いずれも中小企業にとっては、非常にありがたい制度ですので、予定通り法案が成立し 4 月からスタートすることを願いたいですね。

今月のあなたの運勢

鑑定: 妙慎

A 型

なにかと出費が多いときですが、交際費は惜しまない方が無難です。身だしなみに気を遣うと吉となります。

B 型

生活のリズムを崩すと精神的に不安を招きそうです。安定した仕事をするために規則正しい生活をしましょう。

O 型

方針が定まり難いのでイラ立ちが募りそうです。焦って空回りするより、今月は現状維持を心がけてください。

AB 型

創意工夫が業績アップの鍵となります。アイデアを募り、多くの意見を聞いてみると思わぬ収穫がありますよ。

e-Tax で 5 千円 Get? ~電子申告等特別控除~

電子申告で確定申告をすると最大 5 千円の税額控除 = 電子申告等特別控除があります。申告義務のない人でも確定申告することは「自由」なので給与所得だけの人もこの税額控除を受けることは可能です。・・・が、電子証明書の取得の手数料、読み取るための機器(IC カードライター)の取得費用をお忘れなく!

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>

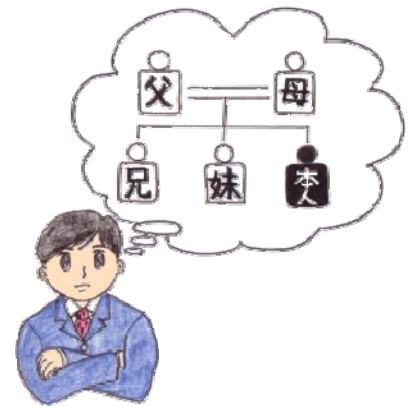


こんにちは。コミュニケーション・プロデューサーの花岡美和です。

昨年の年間ベストセラーに、『B型自分の説明書』をはじめとするA型、O型、AB型すべての「説明書」がトップ10入りをしました。心理学や統計学などに基づく本格的な血液型分析ではなく、いわゆる“あるあるネタ”を羅列した娯楽性の高さがウケたのでしょう。とはいえ、多くの人が「あるある!」と支持する要素はある種の傾向です。それが血液型であれ細木数子の六星占術であれ、傾向を知って対策を立てる意味では顧客心理を分析するひとつの目安にはなるかもしれません。

営業マンのなかには、自分なりの「顧客分析あるあるネタ」を持っている人がいます。例えば、住宅販売のトップセールスマンであるNさんは、顧客の兄弟姉妹の構成から性格を分析するそうです。

多くのお客さんと接してきた結果、血液型のような持って生まれた“気質”よりも育った環境で育まれた“性格”のほうがよりの確だ、という持論に至ったようです。



口癖から相手の性格を探る人もいます。癖は習慣の産物ですから、よく使う口癖には何らかのメッセージ性があると考えるのは間違っていないでしょう。

例えば「そちらもビジネスでしょうから」。要するに「ビジネスライクでいきましょう」という意味ですね。この手のタイプには要求が明確な場合が多いようです。あらかじめゴールを見据えているので余計な気遣いや根回しはいりません。必要なのは、相手の要求水準を満たせる用意があることを“理論的”に提示すること。商談は理詰めで展開させたほうが有利だろうと思います。

逆に、“フィーリング”タイプの口癖は「私はこういうのがいいんだよね」。個人の欲求レベルで話を進めるので、自分のフィーリングに合うまで納得しない面倒な顧客かもしれません。折り合いがつかずには時間がかかるでしょうが、相手のツボを押さえることができれば浮気はしません。

なかなか本音を言わない人も面倒な顧客です。本音と建前を使い分けるので、「私の立場では としか言えませんね」が口癖でしょう。ビジネスの場で本音を聞き出せないならば、相手のプライベートに潜り込むしかありません。ゴルフ好きならゴルフの場で、お酒好きならお酒の席で。勝負はアフターファイブです。

「その道のプロにお任せしますよ」と相手を尊重するような口癖を真に受けてはいけません。「お任せする」と言いながら求めているものはかなり高度です。しかも、結果が自分の想定内だとあからさまにガッカリします。この手のタイプとビジネスをするなら覚悟してかかったほうがいいでしょう。なかなか手強い相手です。手強さで言えば、「誰でもミスはします。気にしないでください」と、失敗や謝罪に寛大な気持ちを示すのが口癖な人はさらに手強い相手かもしれません。失敗は仕方ないと認める分、成果物に問題があれば容赦しないからです。万が一、トラブルになれば、徹底して追及するのがこのタイプの特徴です。

意外と分かりやすいのが、「死ぬ覚悟でやってください」的な口癖です。一見、非常に過大なものを要求しているようで、実はやる気を見せてほしいという気持ちの現われだったりします。このタイプには余計なことを言わず、「死ぬ気で頑張ります!」と応えるだけで満足してくれることが多いようです。

ところで、あなたの口癖はなんでしょう。人は自分の言葉に引きずられる面があります。「楽しい!」が口癖の人と「つまない」が口癖の人では、どちらの人生が上向きそうか考えるまでもありません。

景気後退のなか、重苦しい雰囲気が始まった2009年ですが、せめて口癖は明るくいきたいものですね。

簡単な税金の話♪

河上静夫

確定申告の時期となり、私事乍ら、会計事務所にとって一番忙しい時期に突入しました。
顧問先の皆さんにご迷惑の掛からないよう、日々の業務と共に確定申告を早く確実に進めていきます。

さて、今回は確定申告の**申告期限、税金の納付期限**についてお知らせします。
個人事業主などで消費税の申告も併せて必要な方もいらっしゃると思いますが、所得税と消費税とでは申告期限や税金の納付期限が異なるのでご注意ください。

平成20年分の申告書の提出期限は、**所得税3月16日(月)、消費税3月31日(火)**です。
税金の納付は、**納付書による納税**と、**銀行口座で振替納税**とで納付期限も異なります。

●納付書で納税●

◆銀行口座で振替納税◆

	納付期限	1/2延納※
所得税	3/16(月)	6/1(月)
消費税	3/31(火)	

	納付期限	1/2延納※
所得税	4/22(水)	6/1(月)
消費税	4/27(月)	

銀行口座振替の手続は、所得税・消費税それぞれに別々の手続が必要です。ただし同時に申請すれば一枚の用紙で済みます。

(1/2延納について)

確定分の所得税額の**半分以上**を3/16まで(振替納税は4/22)に納付すれば、残りは6/1まで延納することが出来ます。少しの期間ですが、納税を遅らせることができます。ただし、延納とした金額に対しては**利子税**がかかります。今年の利子税の税率は「**4.5%**」です。6/1に延納する税金を11万円**未満**(109,900円)にすれば利子税はかかりません。詳しくは担当者にお尋ね下さい。

経理担当者以外の人のための

簿記の知識

米谷英明

今回は減価償却費の計算方法と仕訳についてお話しします。

ご存じのように建物や備品、車両等の固定資産は購入した年にすべて経費(損金)になるわけではなく、耐用年数に応じて価値の減少を減価償却費として毎年経費に計上されることになります。

一般的な減価償却方法として次の2つの計算方法があります。

定額法・・・取得価額×定額法の償却率で算出。償却費の額が毎年一定になる。

定率法・・・[※]未償却残高×定率法の償却率で算出。初めは償却額が多いが、年々減少していく。

具体例:取得価額100万円、耐用年数10年の備品を取得した場合 → 取得価額から期首の減価償却累計額を引いた金額をいいます。

	定額法(10年の償却率 0.100)	定率法(10年の償却率 0.25)
1年目	$1,000,000 \times 0.100 = 100,000$	$1,000,000 \times 0.25 = 250,000$
2年目	$1,000,000 \times 0.100 = 100,000$	$(1,000,000 - (250,000)) \times 0.25 = 187,500$
3年目	$1,000,000 \times 0.100 = 100,000$	$\{1,000,000 - (250,000 + 187,500)\} \times 0.25 = 140,625$

仕訳方法には、「直接法」と「間接法」の2つの方法があります。(定額法による1年目決算の仕訳)

直接法による仕訳 (借方)減価償却費 (貸方)備品 100,000 備品勘定を直接減少させる。

間接法による仕訳 (借方)減価償却費 (貸方)減価償却累計額 100,000 備品勘定の金額はそのまま。

直接法

貸借対照表

取得価額 1,000,000

間接法

貸借対照表

【資産の部】

備品 900,000

帳簿価額で記載。
(100万円 - 10万円)



帳簿価額 900,000

【資産の部】

備品 1,000,000

減価償却累計額 100,000

取得価額から減価償却累計額を控除する形式で記載。