

ノルウェーのことわざに「平凡が一番の宝物」があります。このところの世界での天災を目の当たりにして、平凡な日々のありがたさがひととき身にしみます。同じくノルウェーには「扉の向こうは、いつも樂園」ということわざもあります。「明日」という扉の向こうには、すべての人々に希望が待っていると信じています。

## 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:【ひたむきな姿勢が顧客を呼び込む理想的な商売】

商売で成功するためには、誰もやっていないことを始めるか、その業界で際立つかのどちらかです。すでに競合他社がいる場合、どうしたら業界内で際立つかを考えるわけですが、多くの経営者はそこを難しく考え過ぎているようです。



32歳で独立を決めたその美容師は、彼を手放したくないオーナーの妨害で顧客に一切知らせることなく店を去るハメになりました。懐事情は店舗作りと仕入れだけで精一杯、チラシなど宣伝をする余裕はなし。逆風が吹きまくる中でオープンを迎えたのが昨年の7月でした。美容室もライバルの多い業界です。ところが、今日まで「ゼロ戦」の日は一度もありません。それどころか毎日コンスタントに3人の予約が入り続け、売上は最低でも1日5万円。一人でやっていることを考えれば見事な客単価の高さです。また、顧客数の拡大は口コミのみ、リピート率はほぼ100%、来店頻度は約2ヶ月に1回。まさに理想的な商売です。へんぴな田舎町にある7坪ほどの美容室で理想的な商売が成り立っているのは、次の4つの要素が彼の店を際立たせ、ひいては着実に「オンリーワン商売」を実現しているからでしょう。

- (1)「お客様の髪をきれいにすることに命をかけている」と断言する志の高さと行動力
- (2)材料はすべて最高品質にこだわり、常により良いものを探すアンテナを張り、休みの日は材料の勉強会に出かけ、髪をきれいにするための研究を重ねる情熱
- (3)高品質ゆえに材料費がかさんでも、それを料金に反映させない心意気
- (4)ハンドマッサージや肩もみなど、自分の労力で無償奉仕できることをまったく惜しまないサービス精神



しかし、これらは商売として特別なことではなく、また、難しいものでもありません。彼のひたむきな姿勢が、髪に対する意識の高い顧客を育て、顧客が顧客を呼び、結果として利益が生まれる。「商売と利益」は非常にシンプルな関係で成り立っていることを、今一度肝に銘じたくするようなお話です。

## 今さら聞けない 経済用語

### 【今月の教えてキーワード:レバレッジ】

借入など他人資本で資金を調達することにより、自己資金だけで運営する場合の何倍もの収益を狙うことで、てこ(lever)の作用から転じた言葉である。自己資本に対する、他人資本で高めた資本の倍率を表わす言葉としても用いられ、他にも「レバレッジ効果」や「レバレッジポイント」など金融取引で使われることが多い。一般的にハイリスク、ハイリターンであるため、損失を想定した上での慎重なリスク管理が必要不可欠となる。

# 痛快! えだまめ君

画: ほりひろみ



# 知っところ! 「税務のママ知識」

## 【もし万が一、災害に遭ったときには】

今年に入ってハイチ、南米チリで大規模な地震があり、多くの方が被害に遭われました。予期せぬ災害は、生命に危険を及ぼすだけでなく、精神的、経済的にも大きな打撃を与えます。そのため万が一、災害に遭ったときは税金面での配慮があります。震災、風水害、火災などで住宅や家財に損害を受けた場合、所得税法による「雑損控除」、または災害減免法による「税金の軽減免除」のいずれが有利な方法を選び、税金の全部、または一部を軽減することができます（確定申告が必要）。「雑損控除」は、生活に通常必要な住宅、家具、衣類などの資産に限られ、別荘や事業用のものは対象になりません。なお、発生原因が「害虫などの生物による異常な災害」や、災害以外に「盗難」「横領」も含まれます。損失が大き過ぎて控除しきれない場合は、翌年以後3年間は繰り越して控除することができます。一方「税金の軽減免除」は、災害によって受けた住宅や家財の損害金額（保険金などにより補てんされる金額を除く）が、その時価の半分以上で、且つ災害にあった年の所得が1000万円以下の方が対象となります。軽減される税金の額は、その人の所得に応じて「全額」「2分の1」「4分の1」となります。また、この他にも申告期限の延長や納税の猶予制度などもありますので、万が一の事態には最大限のサポートをさせていただきます。



## 今月のあなたの運勢

鑑定: 妙慎

### A型

予想外の出費に慌てそうな予感。月の前半は節約を心がけて! 健康運はアレルギー症状の悪化にご注意下さい。

### B型

楽な方へ流れると、そこには思わぬ落とし穴が! 足元を見失わないよう慎重に行動すると無難に過ごせますよ。

### O型

積極的に行動するほど心身共に元気になっていくようです。乗り越えたい壁がある方は、勇気を出して一気に!

### AB型

対人運は策を練るより自然体が吉。相手から頼られたら面倒でも力になってあげると、更に吉運が向上します。

### 申告書に税務署の受付印がない!?

決算・申告終了後にお渡ししている申告書の控え。既にお気づきの方もいらっしゃると思いますが、左上の税務署受付印がありません。電子申告では、データの送信により申告が終了しますので、従来の受付印に替えて「**メール詳細(データの受付通知)**」を添付しています。申告書等をコピーして銀行等に提出するときは、この「**メール詳細**」もお忘れなく。

### 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>

## 4月の税務・労務

固定資産税第1期の納付  
2月決算法人の確定申告・・・4/30  
8月決算法人の中間申告・・・4/30  
所得税の振替納税・・・4/22  
個人消費税の振替納税・・・4/27



## 5月の税務・労務

3月決算法人の確定申告・・・5/31  
9月決算法人の中間申告・・・5/31

# 税務・経理のトピックス

所得税の確定申告も終わり、春爛漫の時期にいよいよ突入ですね。心も春一色となりたいものです。さて今回は、2月号で取り上げていました税制改正の中の**住宅取得等資金の贈与の特例**についてお話しします。

### 住宅取得等資金の贈与の贈与税の非課税措置の改正

平成21年12月31日までに特定受贈者が**父母、祖父母等**から**住宅用家屋の新築、取得、増改築に充てるための金銭**(以下住宅取得等資金という)を贈与により**取得し、新築等した場合には500万円**までは贈与税が課税されない。

[改正]

- 適用期限が**平成23年12月31日**まで延長
- 非課税枠の拡充
  - イ.平成22年中の贈与・・・**1,500万円**まで非課税
  - ロ.平成23年中の贈与・・・**1,000万円**まで非課税
- 贈与を受けた者は受けた年の合計所得金額が**2,000万円**以下の者に限定する。  
但し、平成22年中の贈与に限り合計所得金額が**2,000万円**超の者は改正前の**500万円**非課税制度を選択できる。

### 住宅取得等の贈与の特例(相続時精算課税)の改正

**住宅取得等資金の贈与**については**父母(年齢制限なし)**から**20歳以上の子**が**取得し、新築等をした場合には3,500万円**まで贈与税の課税が相続発生時まで繰り延べられる。(住宅取得等資金以外の贈与の場合は贈与者が**65歳以上の父母**に限り**2,500万円**まで贈与税の課税の繰り延べができる。=相続時精算課税の適用)

[改正]

- 相続時精算課税の適用期限が**平成23年12月31日**まで延長
- 住宅取得等資金特別控除の**1,000万円**が廃止
- 住宅取得等資金の贈与に限られる贈与者の年齢の**65歳未満**は存続される

### 暦年課税(基礎控除110万円)、非課税制度、相続時精算課税の併用

暦年課税と非課税制度との併用

例)平成22年の場合1,610万円まで非課税

基礎控除 110万円      非課税 1,500万円

非課税制度と相続時精算課税との併用

例)平成22年の場合4,000万円まで非課税

非課税 1,500万円      精算課税特別控除額 2,500万円

暦年課税と相続時精算課税との併用 ×

(斉藤会計J.P. 斉藤 進)



前回は、「SEOにおけるキーワードの考え方(内部要因)」というお話をいたしました。小さな会社がインターネット上で戦っていくには、まず第一に検索エンジンの1ページ目、それも5番目までに表示されることを目標に、SEOと呼ばれる最適化作業をしていく必要があります。今回はその後半、リンクを集めること(SEOの外部要因)についてお話します。前回のキーワードですが、実はいくら優れた内容をページに収めても、それだけでは検索エンジンの上位表示はかないません。他のサイトからのリンク(被リンク)を集めることで、両輪のバランスが取れSEOが機能します。

さてこの被リンク集め、基本的にはたくさん集めたほうが検索エンジンの評価が上がります。つまり多くのサイトに支持され参考にされているため、「リンクされている = 良いサイトなので上位に表示しよう」という概念にそっています。しかし、ただ多ければ良いという単純なものでもなく、インターネット上で「スパム(迷惑サイト)」と認識されているようなサイトからリンクを受けていると、リンク先のあなたのサイトまで「スパムかもしれない」という判断をされてしまう可能性があるため注意が必要です。そういうことまで含めてかんがみると、究極的には自前でリンク元のサイトをたくさん作って、そこから上位表示したいページをリンクするのがベストということになります。もちろん、あなたのサイトが普通に見てとても素晴らしいコンテンツを有していて、自然と多くのサイトからリンクされれば最高ですが、商用サイトであればあるほど、なかなかリンクなどしてくれません。



そこで登場するのが、ご存知ブログです。「社長ブログ」でも「課長ブログ」でもいいですから、ブログをアップできる社員さんを総動員して、いろいろなブログポータルでブログを開設しましょう。なるべく数多くの種類があったほうがいいです。Seesaa、jugem、FC2、アメーバブログ、ライブドアあたりが使いやすいでしょう。

そして、そのタイトルやサブタイトルを付けるときに重要なのが、前回説明しましたキーワードです。自社の商品、サービスになるべく関連付けてSEOを意識したものにします。例えば「岐阜県大垣市でシミ抜きが得意なクリーニング

店を営む社長のブログ」のように、検索してほしいキーワードをザッと散りばめます。

そして更新していく記事ですが、ブログの場合三日坊主が一番いけませんので、気軽に書ける内容がいいでしょう。例えば、毎日の食事の写真とその感想というように、仕事と無理に結び付けなくてもかまいませんので、それはそれで何かテーマを決めておくとファンがつきやすいというオマケも付いてきます。仕事に関する記事は、何かお知らせしたいニュースがあった時くらいで十分です。ただ、本サイトへのリンクは忘れないようにしましょう。

最近では、リンク元的有力なソースとして、Twitter(ツイッター)というサービスも登場しました。これはミニブログと呼ばれたり、チャットの変形ともプチメールとも言われている、つまりそれぞれのいいところを兼ね備えたかなり優秀なツールです。ブログなどとは比べ物にならないくらい気軽に出来ますので、これも被リンク用ツールとしてお勧めします。私はTwitterにハマってブログを書く回数が減りましたが、逆にTwitter経由でアクセスが発生するようになり、ブログのアクセス数はまったく減ってありません。検索エンジンとも相性がいいようですので、被リンク効果もかなり期待できるはずです。Twitterは、まだスタートしたばかりですので、これからどんどん成功事例などが増えることでしょう。もしまだ始めていないならば、今が参入の最後のチャンスかもしれません。みなさんの業界で、まだTwitterをやっていない会社が多ければ、こっそり始めることです。半年後に「やっておいて良かった～」ときっと実感しますよ。

ちょっと脱線気味になってしまいましたが、ブログとTwitter、ぜひ続けていただければと思います。継続は力なりです。次回は「ブログとTwitterでブランディング!」についてお話します。