

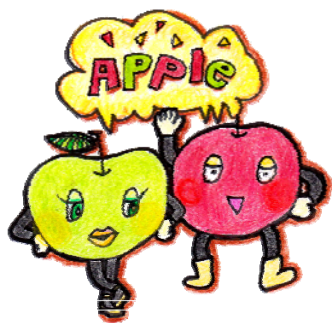
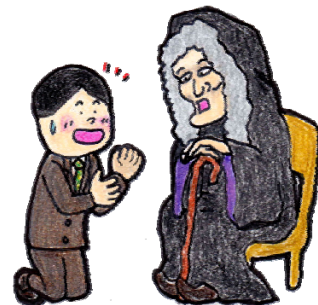
いつもお世話になります。約100年前に朝日新聞で連載がスタートした夏目漱石の『それから』が今でも読み継がれている理由は、時代や社会は変わっても人間の本質は変わらないからでしょうか。折しも今年は、国民読書年。五月晴れの休日に本を開けば、慣れない読書に疲れた目をまぶしい新緑が癒してくれそうです。

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：【商売上手は、「たとえ話」もお手の物】

今、目の前に魔法使いが現れて「おまえの欲しい能力は何だい？それを授けてやろう」と言ったら、迷わず「伝える能力」と答えましょう。伝える能力に優れていれば、商売は昨日よりもずっと上手くいくはず。話が上手くて説得力に長け、なおかつ人とのコミュニケーションが円滑であれば、商売に限らず大方のことはスムーズに運びます。スムーズにいかないのは双方の理解や意思に何らかの「ズレ」が生じているからです。

たとえば、「りんご」の話をするときもそう。「りんご」とくれば「赤いりんご」を思い浮かべる人が大半だとしても、中には「黄色いりんご」や「黄緑のりんご」をイメージする人もいます。これが「ズレ」です。それなのに「りんご＝赤」で話を進めていけばどうなるか。極端な話、最後にはお互いがまったく別の果物について論じている可能性があります。「ボタンの掛け違い」という言い方もありますが、いずれにせよ最初の小さなズレが、最終的に致命的なズレに発展するケースは、決してめずらしくはありません。



しかし、このズレを回避する方法は簡単です。初めから「赤いりんご」と言えばいいだけのこと。「赤い」のひと言を付け足して、りんごの話を始めればいいわけです。最初に「赤いりんご」と言えるかどうか。これが「伝える能力」なのです。もちろん、「赤いりんご」というのは一種の比喻（ひゆ）ですが、「たとえ話」で相手に対して表現できるかどうか「伝える能力」の重要な要素と言えます。伝え上手な人は、総じて「たとえ話」も上手です。商売相手との間にズレを感じたら、相手が興味を持っている何かにたとえて話をしてみたらどうでしょうか。

残念ながら「伝える能力」を授けてくれる魔法使いは現れませんが、「たとえ話」を作る上での有名な極意があります。それは、伝えたいことを「できるだけ短く、シンプルに、そして誠意をもって繰り返すこと」です。そうすることによって相手への「伝える能力」は格段と増すことでしょう。そのりんごは何色ですか？

今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：EPA（経済連携協定）】

EPA（Economic Partnership Agreement）とは、2つ以上の国や地域間で、経済の幅広い分野での連携強化を目指す協定である。関税撤廃や流通などサービス貿易の障壁をなくすFTA（自由貿易協定）に加え、投資・人の移動の円滑化・政府調達・二国間協力等の貿易にとどまらない分野で協定するのが特徴。日本は2002年1月にシンガポール経済連携協定に初めて署名をし、アジア地域を中心にEPA戦略を展開してきている。

痛快! えだまめ君

画: はりひろみ



知っとこ! 「税務のマメ知識」

【グリーン車の利用料は、経費にできるの?】

「出張の際には、通常とは異なる環境での仕事になるため、肉体的にも精神的にも負担がかかります。そこで、せめて移動中の負担を軽減するために、グリーン車やビジネスクラスなど、普通より上のクラスで移動できるようにしたいと思うのですが、その分の費用は経費として認められるのでしょうか?」という質問がありました。このような場合、一概には言えません。そして、グリーン車などの利用が、その規程に基づいていること。



また、そもそもその旅費規程自体が、その利用を「職務に必要と認められる範囲」で定められていること。

これらの要件を満たしていれば、経費として認められるでしょう。一般的には、社長や取締役など重要ポジションの人はグリーン車、部長や課長クラスは指定席、その他の社員は自由席というように、その人の会社におけるポジションによって、利用できるかどうかを旅費規程で定めているところが多いようです。

では、「旅費規程がない会社では、経費として認められないのか?」という疑問が生まれます。この場合、それが「職務に必要と認められる範囲」での利用であれば、必ずしも「旅費規程がないからダメ」とはなりません、やはり旅費規程はあった方が良いでしょうね。

今月のあなたの運勢

鑑定: 妙慎

A型

勢いまかせの行動はトラブルのもと。周囲の意見を聞き、考えてから行動しましょう。親子喧嘩にもご注意ください!

B型

何となく怠惰に過ごしやすい月ですが、物事はテキパキ処理しましょう。身の回りの整理整頓が運勢UPの鍵。

O型

嬉しい事が起こりそうな予感。日頃の努力が評価される月でもあります。時間の使い方に工夫をすると更に吉!

AB型

苦勞のわりに成果が期待できない月。ここで辛抱すれば、後々好運が舞い込みますので気長に精進しましょう。

民主党のマニフェスト

に明記された中小企業の法人税率の現行18%から11%への引き下げは見送りとなりました。景気の低迷による税収減や減税の効果が少ないという事が要因のようです。今月号で延長された中小企業の特別措置を紹介していますが、今後の税率の引き下げは、このような特別措置の廃止とセットで行われる可能性もあるようです。

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



斉藤進 高橋 所長 柳川 河上 米谷
2010.4.1 新宿御苑

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
- 自動車税の納付



6月の税務・労務

- 4月決算法人の確定申告・・・6/30
- 10月決算法人の中間申告・・・6/30
- 個人住民税第1期分の納付

税務・経理のトピックス

2010年2月号より3回にわたり、平成22年度税制改正についてお伝えしてきました。最後に中小企業を対象とした特例措置で、その適用が延長されたものについて制度の内容の確認も含めてご紹介します。いずれも平成24年3月末まで2年間の延長となっています。

中小企業者等の少額減価償却資産の取得価額の損金算入の特例

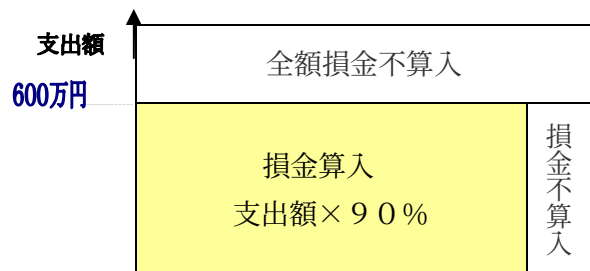
【制度の概要】 30万円未満の減価償却資産を取得した場合に、合計300万円を限度として全額損金算入できる制度

(参考) 本則での取扱い

取得価額	償却方法
10万円未満	全額損金算入
20万円未満	3年間均等償却(毎年1/3ずつ損金算入)
20万円以上	資産計上(耐用年数に応じて減価償却)

交際費課税－中小企業における交際費の損金算入の特例

【制度の概要】 年600万円までの交際費について支出額の90%を損金算入できる制度



[交際費支出額 300万円の場合]
決算報告書(損益計算書)
 : 300万円
法人税申告書(別表四 所得金額の計算)
 : 300万円×(1-0.9)=30万円を所得に加算

中小企業1社当たりの交際費支出額 105万円

(国税庁 平成19年度「会社標本調査」より)

中小企業投資促進税制

【制度の概要】 一定の設備投資やIT投資等を行った場合に7%の税額控除または30%の特別償却を選択できる制度 ※資本金3000万円超の法人は税額控除の対象外

【対象設備】 1台または1組の取得価額160万円以上の機械及び装置

合計取得金額120万円以上の電子計算機・デジタル複合機

取得価額70万円以上の一定のソフトウェア

貨物運送用の普通自動車で総重量3.5トン以上のもの など



税額控除と特別償却どちらが有利?・・・結論からいうと一概には言えません。適用前の納税額や対象資産の取得の時期、さらに来期以降の業績の見通しなどの検討が必要になります。

(斉藤会計.JP 米谷)



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5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」をこのマガジン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。

テリトリーは作ったもん勝ち

お客様と急に食事をするようになった、もしくは、1次会が終わって「もう1軒行こうよ。どこか良いお店に連れてって欲しくない」などと言われた時、あなたならどうしますか？

入社1～2年目の新人なら、「あまり詳しくないので、お任せします」でも良いかもしれませんが、3年、4年と経って役職がつくようになると、そうもいきませんね。

大切にしたいお客様にチープな居酒屋ばかりでは、別に悪気はないにしても、相手の方も「またか」と思うのではないのでしょうか。接待は、やはり「大切に思われている」と相手を感じてこそそのものですから、特に場所は慎重に決めたいものです。



そこでお勧めしたいのが、「馴染みの店を数軒作っておく」ということです。

できれば、店長や板長に顔を覚えてもらえる程度のやや小さめのところが良いでしょう。御品書きを見なくても料理の金額が分かり、お店の人の対応にも安心できる。さらにできることなら、精算が後でも良い（簡単に言えばツケが効く）と最高です。その理由は・・・

例えば急にお店を決めなければならなくなった時、あっちに行こうか、こっちに行こうかうロウロ迷っているだけで、1時間なんてあっという間に経ってしまいます。サッと座ってパッと飲みたい人もいるでしょうし、終電の時間を気にする人もいるでしょう。

そんな時、お店に電話をして「あ、店長、3人なんだけど席用意できないかな？」と手配できると、非常に有能なイメージを与えられます。そしてお店に着いたら、「店長、こちらの方は、味にはうるさい方だからよろしく頼むよ」とか、「お酒の味がよく分かる方だから・・・」などと紹介をすると、「お、この人は私のことをきちんと見ているな」と良い印象をつけることができます。

さらに、お会計の時に相手の方をレジの前で待たせることなく、「また後で来ます」で済ませることができれば、あなたの評価は一段と高くなることでしょう。

そうでなくても、「ひとり5千円くらいで」とか「3千円で」と陰で頼める間柄のお店なら、予算を大幅にオーバーする心配もなく、安心しておもてなしすることができるでしょう。

あ、ここで注意すべきなのは、自分の会社の上司が連れて行ってくれた店は、間違っても自分の馴染みの店にはしないこと。上司がお気に入りの場所にしょっちゅう出入りをすると、「あいつ、また来ているのか」と思われることもありますし、お互いのお客様が顔を合わせてばつの悪い思いをすることもあるでしょう。

こんな言い方をしてはなんですが、犬のマーキングと一緒に、上司のテリトリーは侵さない方が得策です。

さあ、しっかりと自分のテリトリーを確保して、デキる男の粋な接待を演出してみてください！