

いつもお世話になります。「せまい日本、そんなにいそいでどこへ行く」は、高度成長期である1973年に作られた交通安全標語です。それから約40年後の日本を東北新幹線『はやぶさ』は時速300キロで駆け抜けます。その技術の躍進はとどまる所を知りません。意外と広い日本。もう少しだけ急ぎ足で進みましょうか。

## 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:【「円」より「縁」を大事にする】

利益が利益を生んでいく商売は理想です。ただしそれは、それなりの前振りがあってのこと。要するに「種まき」というプロセスです。あなたの持っている情報や人脈が顧客の役に立つなら喜んで差し出しましょう。お金にならなくても、多少の手間がかかるかも、顧客にあなたを利用してもらうのです。とある場所で事務用品販売会社を営むAさん。その肩書きは自称「つなぎ屋」だそうです。人付き合いの良いAさんは、いろいろな宴席に顔を出すうちに知り合いがどんどん増えていったそうです。普通なら広がった人脈を自分の商売にいかす知恵を巡らせます。Aさんも最初はそうだったようです。しかし思うようにいきません。ある日、知り合いから「鉄道模型に詳しい人を知らないか」と持ちかけられました。宴会で知り合った仲間の中に鉄道マニアがいたことを思い出したAさんは、2人を引き合わせるために一席設けます。そんなことが何度か続くと、自然に「あの人とあの人を引き合わせたら双方にメリットがありそうだ」と考えるようになり、さりげなく人をつなぐようになったそうです。するとAさんの人脈が勝手に動き出し、あちこちで「Aさんのおかげ」というつながりが生まれました。



「つなぎ屋」はとても感謝されます。良い出会いが商売のチャンスを運んでくることを、そして本当に良い出会いはそういうことを、誰もが体験的に知っているからです。つないだ同士が「いい人を紹介してくれてありがとう」となれば、Aさんと彼らの結びつきも強くなります。そして彼らは後々、必ずAさんに何らかの利益をもたらしてくれたそうです。人に助けてもらったら「自分も相手の役に立ちたい」と思うのは、いたってまっとうな感覚でしょう。

Aさん曰く、「商売目線で人を見ていたときは、目が“円（円）”マークだった。けれども今は“縁”マークだそうです。人は人を呼び寄せます。人から始まる商売はお金から始まるそれよりも息が長く、秘められた可能性も大きいもの。「縁」から生まれた「円」がさらなる「円」を生む。まさに理想的な商売ですね。

## 今さら聞けない 経済用語

### 【今月の教えてキーワード: 可処分所得 (かしょぶんしょとく)】

労働の対価として得た給与やボーナスなどの個人所得から、社会保険料や税金などの支払い義務のある経費を差し引いた手取りの所得のこと。個人の購買力を測る一つの目安とされる。ここから消費支出（住居光熱費、食費、レジャー費、教育費など）を差し引いたものが「貯蓄」となる。言い換えれば、消費支出と貯蓄の合計が可処分所得である。このうち消費支出額が占める比率を消費性向、貯蓄額が占める比率を貯蓄性向という。

## 痛快！えだまめ君

画: ほりひろみ



## 知っとこ!「税務のマメ知識」

## 【課税対象が、「長期」は「短期」の半分に！】

「10年前に購入した金（金地金）を売却したところ、110万円の売却益（譲渡益）が出ました。お店の人から“譲渡所得になるので確定申告をしてください”と言われましたが、譲渡所得とはどのようなものでしょうか？」



譲渡所得とは、資産の譲渡による所得をいいます。対象となる資産には、土地、建物、ゴルフ会員権、特定の有価証券、骨とう、宝石などが含まれます。営利を目的として継続的に金地金の売買をしている場合は「積立所得」といいます。

「事業所得」または「雑所得」となりますが、サラリーマンなどが持っている金地金を売却した場合の所得は、原則、総合課税の「譲渡所得」として課税されます。この譲渡所得は、所有期間が「5年以内である短期」と「5年超である長期」とに分けられます。計算方法は、「金地金の譲渡益」と「その年の金地金以外の総合課税の譲渡益」を足したものから「譲渡所得の特別控除」の50万円を引きます。さらにここから「短期」と「長期」については違いがあります。短期の場合はこのまま全額が課税の対象になりますが、長期はその2分の1が課税の対象となります。従って長期となる今回のケースでは、110万円から特別控除額の50万円を引いた60万円の2分の1である30万円が譲渡所得の金額ということになります。

## 今月のあなたの運勢

### 鑑定：妙慎

A 401

直観力が冴える月ですが、判断に迷ったら止めましょう。怠け心を抑えると仕事にも運がめぐってきそうです！

349

チャレンジ精神で突き進めば、行き詰っていたことが解決しそう。金運は、収支の管理をしっかりと行うと吉に！

0題

何事もはじめをつけて取り組むと上手くいきます。ただし、対人運は波乱ぎみ。誠実な対応を心がけましょう。

ABBY

心にゆとりが持てないときは良い香りを楽し  
みましょう。心身共にリラックスすれば、開運の兆しが現れます！

大変お世話になりました。

このたび3月31日をもちまして、32年間過ごしました事務所を退職いたすことになりました。皆様方と一緒にになって笑ったり、悩んだりしたことの一つ一つが今大切な思い出として心の中に焼きついております。その大事な宝物を糧にこれからもがんばって参ります。では、皆様方のご健勝をお祈りしつつ・・・ありがとうございました。 斎藤 進



## 斎藤会計事務所

斎藤会計.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

<http://www.saito-kaikei.co.jp>

## 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
- 10月決算法人の中間申告

## 税務・経理のトピックス

前回、東日本大震災にかかる申告期限の延長や募金等の控除について触れましたが、今回はそのうちの義援金や寄附金を支払った場合の税務上の取扱いについて改めて説明します。

日本赤十字社や被災した県の災害対策本部等に義援金を支払った方も多くいらっしゃると思いますが、支払先の違いによる取扱いや個人または法人による控除額の違いなどについて解説します。

支 払 先	個人の場合（所得税の取扱）	法人の場合（法人税の取扱）
県の災害対策本部や義援金分配委員会	「特定寄附金」として寄附金控除の対象 寄附金控除額 {その年中に支出した特定寄附金の額の合計額} - 2千円	「国等に対する寄附金」に該当し、支払額の全額が損金に算入
日本赤十字社	同上	同上
中央共同募金会 「各県の被災者の生活再建のための義援金」 「地震災害におけるボランティア・N P O活動支援のための募金」	左記の2口の口座いずれの場合も 「指定寄附金」に該当 寄附金控除額 {その年中に支出した特定寄附金の額の合計額} - 2千円	「各県の被災者の生活再建のための義援金」=「国等に対する寄附金」 「地震災害におけるボランティア・N P O活動支援のための募金」=「指定寄附金」に該当し、いずれも支払額全額が損金算入
被災地の救援活動を行っているN P O法人 (国税庁から認定を受けたもの)	「認定N P O法人に対する寄附金」として寄附金控除の対象 寄附金控除額 {その年中に支出した特定寄附金の額の合計額} - 2千円	「特定公益増進法人に対する寄附金」に含めて損金算入限度額の範囲内で損金算入 ※職場の有志で組織した団体など認定N P O法人に該当しない場合は、寄附金控除の対象外

その他、募金団体が個人または法人から義援金を預かり、その義援金が最終的に国や地方公共団体に拠出されるものであれば税制上の優遇措置の適用があります。

また、被災地の得意先等に対して法人が災害見舞金等を支払った場合は、損金算入が可能です。(交際費には該当しない)

(齊藤会計. JP 米谷)



こんにちは。安井レイコです。

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」をこの事務所通信をお読みのみなさまだけにお伝えいたします。今回も、お楽しみいただけましたら幸いです。

## 一輪挿しの花のごとく

街を行き交う新入社員がういういしく目に映る季節となりましたね。以前、このコーナーで「新入社員の心得」のようなものを書きましたが、それに引き続き、「新入社員に教えたい接待の心得」を書きたいと思います。

さて新入社員のみなさん、学生時代にもコンパなどでお酒を飲む機会はあったでしょうが、会社に入ってから飲むお酒・・・、特に接待の席で飲むお酒というのは、酒であって酒でないということをよく覚えておいてください。入社したての4、5月にはあまりないでしょうが、先輩と一緒に客先を回るようになり、少し仲良くなつた取引先の方などと初めて一緒に飲むシーンがあつたとします。

「えー、社長、飲めないんですか？もうちょっと飲みましょうよ。」

「じゃ、私、山崎をボトルで入れてもらってもいいですか？」

乾杯しましょう。かんぱ～～～い！！」



という元気な新入社員。

元気で楽しいのは結構なのですが、接待というのは、商談をスムーズに進めるために、お客様とほんの少しだけ仲良くなつたり情報をいただいたりする場ですので、「ただ酒」を楽しむ場ではないのです。

「接待イコール会社のお金だから、自分が日ごろ飲めない高いお酒を飲んでやろう」とばかりに自分がぐでんぐでんになるまで酔っぱらってしまって、相手の方に不快感を与えるのは論外ですが、そうでなくとも、あまりに元気に自分の話ばかりしたり、料理のうんちくを語ったりでは、相手の方のお話しがゆっくり聞けずに、本来の接待の意味が果たせないことがあります。

すると「接待に連れて行って成績につなげてやりたいけれど、彼（彼女）は酒癖が悪いので、お客様との話ができないから・・・」と、そういう席に駆り出されなくなり、情報が回ってこなくなる可能性が高くなります。

また、たまにあるのが、別の客先であった面白い失敗談や、取引の時のエピソードをついうっかりしゃべってしまうこと。お酒で気が大きくなるせいだと思うのですが、上司が苦い顔をしていても気づかず、ペラペラと話し続けてしまうことがあります。例え秘密事項ではないようなあたりさわりのない話だったとしても、相手のお客様にとっては、「自分のところの情報も、こうやって別の客先でペラペラ話されているかもしれない」という不信感につながることもありますので注意が必要です。

新入社員が接待に連れて行かれる時には、決して話の主役になることは望まれていないのです。玄関の片隅に置いてある一輪挿しの花のように、しおれては困るけれどテーブルの真ん中で主役を張る大輪の花でもない、という立ち位置をきちんとわきまえていることが出世のコツではないでしょうか。