

いつもお世話になります。「エシカル消費」という言葉をよく聞くようになりましたね。途上国への支援付き商品などを買うことで社会に貢献する新しい消費スタイルです。若者を中心に社会貢献への関心が高まっているようですが、人のお役に立つことが自分の人生を豊かにすることだと気づき始めたのかもしれないですね。

今さら聞けない 経済用語

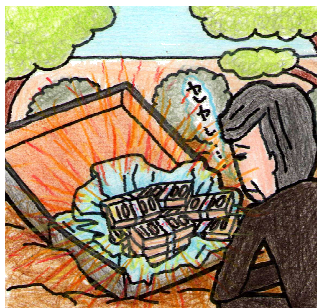
【今月の教えてキーワード：後発医薬品】

先発医薬品（新薬）の特許が切れた後に同じ有効成分を使って製造・販売される医薬品のこと。ジェネリック医薬品とも呼ばれる。商品名ではなく有効成分名としての一般名（generic name）で処方されるために、こう呼ばれるようになった。研究開発費が少なく済み、さらに薬としての承認手続きも簡素化されているので、価格を安く抑えるメリットがある。厚生労働省も医療費抑制の有力な手段として使用推進に力を入れている。

知っとこ! 「税務のマメ知識」

【クローゼットの衣服のポケットから通帳が】

本社事務所の残土置場地中約2mに埋められたスーツケース内、自宅のクローゼットに収納された衣服のポケット内、トランクルームに保管されたダンボール内の金庫や「空茶箱」と表示のある茶箱内。これらは平成22年度、実際にあった不正資金の隠し場所です。



国税庁の平成22年度査察調査発表によると、査察に着手した件数は196件で検察庁に告発された件数が156件でした。告発した脱税額は総額213億円で、1件あたりの脱税額は平均で1億3700万円と前年度の1億7100万円より減少しました。また、平成22年度中に一審判決が言い渡されたのは152件で、すべてに有罪判決が出され実刑判決は6人でした。今回、告発が多かった業種は都市部における地価高騰の影響を受けた不動産業のほか、建設業や運送業などが多くみられました。主な脱税の手段や方法は、経費の架空計上や課税仕入に該当しない人件費を課税仕入となる外注費に科目仮装したもの、税金を極端に低くしている国や地域に関係法人を設立し、架空の外注費を計上するといった国際取引を利用したものなどがありました。こうした特別なケースを除き、私たちは日々懸命に努力し、額に汗した成果の一部を税金として適切に納めています。ですからぜひ、これからの日本のために有効活用していただきたいですね。

今を生きる 先人の言葉

勇気とは、恐
怖心に抵抗
することである

『トム・ソーヤーの冒険』の著者として有名なマーク・トウェインの言葉。不安や恐怖に立ち向かったとき、結果はどうであれ、必ず将来の自信に繋がるものである。

トレンドを斬る!

履いて歩くだけでシェイプアップできるトーニングシューズ。
「トーニング」とは体の調子やバランスを整えるという意味で、

この靴底を敢えて不安定にすることでふくらはぎや太ももに適度な負荷をかけ、姿勢の矯正や筋力アップに効果を発揮します。美脚やヒップアップを目指す女性向けのスポーツシューズが主流でしたが、メタボを意識するビジネスマンのスーツに合うデザインも続々と増えています。心地良さと逆の健康発想、「歩きにくく疲れる」がポイントです。

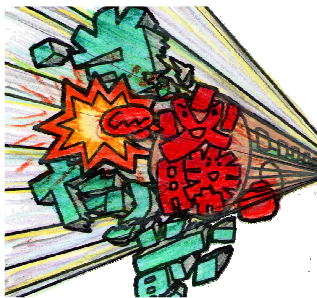
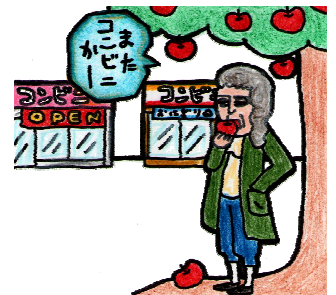


365日が楽しくてたまらない! 「商売のヒント」

今月の商売のヒント:【「当たり前」をあらためて考える】

「ゆとり、ゆとり」と騒いだ後、今度は「個性、個性」と追い立てるような教育に今の子どもは大変だなあと同情を覚えます。「ゆとりか個性か」という話ではなく、物事はすべてバランスの問題です。そんな当たり前前のことにも気づかなくなっているのが今の世の中だとしたら、我々もうっかりはしてられません。何に対しても一般的なことしか考えられないような思考回路に陥っていないか今一度、振り返ってみましょう。

近所にできた新しいコンビニを見て、「またコンビニか。最近このへんにやたらコンビニができるけど商売のつぶし合いじゃないのか」と疑問を抱く人、「新しいコンビニだ。ラッキー」と単純に喜ぶ人、もしくはまったく無関心な人、同じものを見ても反応は様々です。どれが正解ということではなく、疑問がないというのは思考回路がマンネリ化している証拠でしょう。商売をしていれば人一倍「発想法」や「思考法」が気になるのですが、その前にまず必要なのは漠然とした疑問を抱く感性です。トヨタでは、異常に気づいたら「なぜ」を5回繰り返すことを徹底しているそうです。これが有名なトヨタの「なぜなぜ5回」。「なぜ」を5回繰り返すと本当の原因にたどり着き、問題点が浮き彫りになるからだそうです。「なぜなぜ5回」のプロセスによって社員は自分で考える力を身につけ、現場力が強化されていくのでしょうか。ニュートンは「なぜ」を繰り返して引力を発見しました。韓国のサムスンも、トヨタより2回多い7回の「なぜ」で世界有数の大企業にのし上がったという話もあります。



幼い子どもはしつこいほどに「なぜ」を連発して大人をうんざりさせますが、そうやって未知なるものと出会いながら成長していくのです。当たり前だと思っていることを、今あらためて問い直してみましよう。なぜそのサービスを提供するのか。なぜ顧客との信頼関係が大事なのか。なぜこの商売を始めたのか。そして、なぜ続けていくのか……。

商売における「当たり前」など存在しないと気づいたとき、必勝のブレークスルーが起こるのでしょうか。

MC S 税理士法人立川事務所

〒190-0023

立川市柴崎町 3-11-4 千代田生命立川ビル4階

電話: 042-595-7671 FAX: 042-528-6949

<http://www.mcs-office.jp>

mail: info@mcs-office.jp



MC S 税理士法人立川事務所所長の税理士舛田です。様々なご相談に親身になってお答えいたしますのでお気軽にお問い合わせください。お問い合わせは無料です。