

いつもお世話になります。過去の栄光を忘れられず、プライドに縛られながら現実逃避する人がいる一方で、松井秀喜選手には大和魂を見せてもらいました。「過去は過去として今できることに邁進する」という姿勢は、コツコツ積み上げることの大切さを教えてくれます。野球ファンならずとも「頑張れ松井！」の心境ですね。

今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：ソーシャルゲーム】

インターネットの交流サイト（SNS）で提供されるゲームの総称。SNSの友人同士の協力やコミュニケーション、他のプレイヤーと競争を楽しむのが特徴である。基本的に料金はかからないが、ゲーム内でプレーを有利に進められるアイテムや他のプレイヤーとの差別化を図るデコレーションなどが販売されている。この販売収入がゲーム会社の収益源だが、高額課金などが社会問題として浮上してきており、規制の動きもみられる。

知っとこ! 「税務のマメ知識」

【法人税率が引き下げられました】

平成23年12月2日に所得税法等の一部を改正する法律が公布され、「法人税率の引き下げ」「欠損金の繰越控除制度等の見直し」「減価償却の定率法の償却率等の見直し」などが改正されました。そこで今回は、「法人税率の引き下げ」についてお話いたします。

引き下げの目的は「デフレから脱却し、日本経済を本格的な成長軌道に乗せていくため、国内企業の国際競争力強化と外資系企業の立地を促進し、雇用と国内投資を拡大する」とされています。普通法人などの改正前の法人税率は、中小法人以外の法人で



あれば30%で、中小法人においては年800万円以下の部分は18%、年800万円を超える部分は30%でした。改正後は、平成24年4月1日から平成27年3月31日までの間に開始する事業年度については、中小法人以外の法人は25.5%で、中小法人は年800万円以下の部分は15%、年800万円を超える部分は25.5%になりました。ただし、東日本大震災の復興財源を確保するため、平成24年4月1日から平成27年3月31日までの期間内に、最初に開始する事業年度開始の日から、同日以後3年を経過する日までの期間内の日に属する事業年度については、各事業年度の所得の金額に対する法人税の額に10%の税率を掛けて計算した「復興特別法人税」を、法人税と同じ時期に申告・納付する必要があります。

今を生きる 先人の言葉

名刺で仕事とすまな

「週刊誌の鬼」の綽名で知られる評論家・扇谷正造の言葉。地位や肩書きに溺れてはいけない。組織に隠れるのではなく、一社会人の責任において仕事すべきである。

トレンドを斬る!

4月に開通した『新東名高速道路のサービスエリア（SA）』が盛況です。新しいSAはご当地グルメのフードコートやアパレ

ル、雑貨ショップなどを備え、比較的道路が空いているときでも駐車場は満車。一方の旧東名は煽りを受け利用者数は減っていますが、海側を通っているため眺望の良い所が多く、今でも「日本の大動脈」であることに変わりありません。お互いがライバルではなく、それぞれの強みを活かすことができるかどうか。今後の展開に注目したいですね。



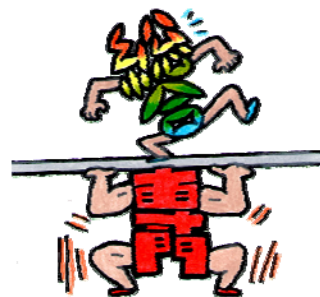
365日が楽しくてたまらない! 「商売のヒント」

今月の商売のヒント:【「これができます!」は「何でもやります」より強し】

「便利屋」という職業が登場したのは十数年前でしょうか。そのネーミングのせいか、「便利屋＝急場しのぎ」と思っている方がいらっしゃるかもしれませんが、様々な雑事の代行業務を行う便利屋は「サービス業」という立派な専門職でしょう。雨樋の修理と除草と犬の散歩と買い物代行業を、ひとつの会社に頼めるのは利用者にとっての大きなメリットで、だからこそニーズがあるのでしょう。便利屋のニーズがあるのは「とりあえず何でも引き受ける」からではなく、困ったときに何でも頼める「“便利”の専門職」だからなのです。



商売をしていると、広くお客様を取り込みたいがために「何でもやります」とうたってしまうことがあります。確かに、「これしかできません」より「何でもお任せください!」のほうがお客様に喜ばれるような気がします。しかし、とりあえず間口を広くしておけば有利だろうという発想では、なかなか上手くはいかないものです。たとえば、原因が分かっている腰痛の治療に、わざわざ総合病院を訪れる人がいるでしょうか。原因が分かっているなら、その腰痛の治療に長けた病院を探すはずで、そこで「得意分野は腰痛です」とうたっている治療院があれば、もちろんそこに足を運ぶでしょう。せっかくなら専門のところで診てもらいたい。患者として、ごく当たり前の選択です。総合病院を訪れる患者は、自分の症状に合った専門病院が見つければそちらに流れていきます。つまり、腰痛も肩こりもむち打ちもリハビリも「何でもござれ」だとしても、あえて「これが得意です」と専門性をアピールすることで、患者に選ばれる確率が一気に上がることはすでにご存知だと思います。ただ単に「総合病院発想」の商売をしていたなら、一時は盛り上がりも次第にお客様は離れていくことでしょう。しかし仮に今、「総合病院」の看板を掲げて商売をしても、「あなたの症状に合った専門病院を見つけます」と提案すれば、それは立派な「専門病院」と同じ立場になるのではないのでしょうか。



MC S 税理法人立川事務所

〒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 F A X: 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。