

いつもお世話になります。除夜の鐘の「108」は煩惱の数を表すとされていますが、「四苦八苦を取り払う」にかけて「 $4 \times 9 + 8 \times 9 = 108$ 」というユニークな説もあります。若い頃はただのうんちくに思えたことが、だんだん身にしみる年齢になると除夜の鐘の響きも違って聞こえますね。どうぞ良いお年をお迎えください。

今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：第六次産業】

第一次産業である農業などで生産された素材を加工（第二次産業）した上、流通・販売（第三次産業）までを一元的に実施する産業のこと。一、二、三を、足しても掛けても「六」になることから第六次産業と呼ばれる。今まで第二次、第三次産業の事業者が得ていた加工賃や流通マージンなどの付加価値を得て、「儲かる」農林水産業を実現する狙いがある。農業のブランド化、消費者への直接販売、レストラン経営などが挙げられる。

知っとこ! 「税務のマメ知識」

【相続は「2次相続」も含めて検討を!】

相続について、夫婦と子どもが2人の4人家族だった場合で考えてみましょう。夫婦の一方が亡くなり、残された配偶者と子どもが相続をしました。この1回目の相続のことを「1次相続」といいます。その後、残された配偶者も亡くなり、子どもが相続をしました。



この2回目の相続のことを「2次相続」といいます。ここで知っておいていただきたいことは、最初の1次相続での財産の分け方次第で、1次相続と2次相続の相続税額が合計数百万円も違ってくる場合があるということです。例えば遺産が1億6000

万円だったとして、次の3パターンで相続した場合の1次相続と2次相続の合計相続税額を計算してみました。(1) 1次相続：残された配偶者が8000万円・子が4000万円ずつ / 2次相続：子が4000万円ずつ (2) 1次相続：残された配偶者が全額の1億6000万円 / 2次相続：子が8000万円ずつ (3) 1次相続：子が8000万円ずつ / 2次相続：なし それぞれの合計相続税額は、(1) 650万円 (2) 1400万円 (3) 1100万円となり、最高で750万円の差が出ます。では、(1)の方法が一番良いのかというと、必ずしもそうとは言えません。相続方法は遺産の内容や家族状況でさまざまです。そのためしっかりと状況を把握し、また「相続税の特例」も含め総合的に判断して決めることが大切となります。

今を生きる 先人の言葉

予防は、
治療に勝る

ネーデルラント出身の哲学者であるエラスムスの言葉。組織を長く繁栄させるためには、問題を処理する能力より、問題を発生させない仕組みのほうが大切である。

トレンドを斬る!

手頃な値段でワインと料理を気軽に楽しめる『ワインバル』が都市部を中心に流行中です。「バル」とはスペイン語で「気軽な

立ち飲み酒場」のこと。グラスワインを豊富に揃えているのが特長で、素人には敷居の高いワインでも一杯数百円で何種類も試すことができます。料理にこだわるバルが増え、ブランド肉や市場直送の魚介類を使った本格的なメニューを安く提供しています。輸入ワインは円高の後押しを受け、活気溢れる社交場のブームは全国的にも広がりそうです。



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：【お客様の心に響く農耕型の商売】

商売がうまくいっている人にその秘訣を聞くと、「秘訣は特にありません」といった答えが返ってくる場合があります。しかし、そのあと必ずと言っていいほど次のように続きます。「ただお客様を大事にしているだけです」。目先の顧客を次々と狙い撃ち、仕事が済んだら「はい、さようなら」。そんな、「どうせ一度限り」と

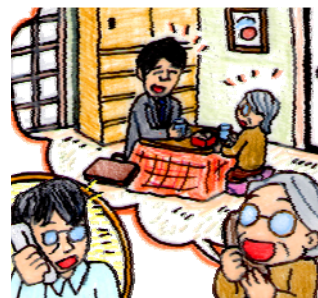


「心無い狩猟型の商売」をする会社が勢いを増した時代もありましたが、それはいつの時代も許されないやり方です。やはり商売は心を込めた「農耕型」のスタイルでありたいものです。農業の場合、田畑を耕して種を蒔き、芽が出たら手をかけて育て、収穫のあとは次の収穫に備えて準備をします。この手順は、商売にも当てはまるのではないのでしょうか。営業して新規顧客を獲得し、お客様との信頼関係を築き、顧客フォローでリピーターを作っていく。目先の収穫より収穫前後により手間をかける農耕型の商売は、顧客を大事にすることで次の仕事へと可能性が広がり、お客様が新たなお客様を呼ぶ好循環が生まれます。以前、あるところで印刷会社を経営するA社長のこんな話を聞いたことがあります。A社長は時折、お茶菓子を持ってあるお年寄りのお宅を訪ねる

そうです。90歳を超えたその家のおばあさんはA社長の訪問を心待ちにしており、しばらく一緒にお茶を飲んだあとでA社長が帰ると、すぐに息子に電話で報告するそうです。県外に住んでいる息子は、そのA社長の会社の顧客です。彼の実家がたまたまA社長の会社の近くだったことから始まった、ひよんなご縁でした。

「Aさんがお菓子を持って訪ねてきてくれた。ありがたいことだ」と母親から報告を受けるとき、一人暮らしの親を心配しながらもなかなか実家に顔を出せない

息子は、どれほどA社長に感謝することでしょう。ひとつのご縁を大事に育てるA社長の顧客網は県外へと広がり、このご時世でも商売は順調とのことです。以前、地元紙から商売の秘訣を取材されたA社長は、「お客様に喜んでもらえることを考えながら、お客様を大事にさせていただけです」と答えていたそうです。



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。