

いつもお世話になります。ゴルフに縁のない人でも石川遼君の快進撃には胸がすく思いでしょう。大舞台上で堂々たるプレーを見せ、ライバル選手を「最高のプレーヤー」と称える彼は、この9月で18歳になったばかりです。この落ち着きは何なのか。総選挙で熱かった今年の夏を振り返ると、大人の背筋が伸びるようです。

## 今さら聞けない 経済用語

### 【今月の教えてキーワード：カーシェアリング】

1台の車を、特定する複数の利用者に貸し出す新しい会員制サービス。1台の車を不特定多数の利用者に貸し出すレンタカーとは異なる。利用者は自動車を所有することなく、ある事業所の会員となり、必要な時にその事業所の自動車を借りる。数時間単位で利用するレンタカーに対し、カーシェアリングは15～30分単位で利用ができる。維持費を軽減するために営業用車両をカーシェアリングに切り替える企業も増えてきている。

## 知っとこ! 「税務のマメ知識」

### 【ビール1缶あたりの税額、ご存知ですか?】

ビール類の2009年上半期(1～6月)出荷量で、「発泡酒」と「第三のビール」のシェアが初めて5割を超え、「ビール」の出荷量を抜いたそうです。不況下の節約志向を受けて、価格帯が割安な新ジャンルの「第三のビール」が一層人気を集めているのが原因のようです。現在、ビール類はビール・発泡酒・第三のビールがあり、これらは、お酒の定義や分類、税率など基本的な事項が定められている「酒税法」により分類されています。そして、この酒税法ですが、たびたび改正が行われています。

ビールより税率が低く、売れ行きを伸ばした発泡酒は、1996年10月と2003年5月の二度、税率が引き上げられました。その後、第三のビールが誕生し、発泡酒に変わって伸びてきたのですが、2006年5月には第三のビールも最大で350ml缶で3.8円の増税となりました。現在、350ml缶のビールでは77円、発泡酒では約47円、第三のビールでは28円が課税されています。

このように比較すると、まだまだ発泡酒や第三のビールの課税額は

少ないようです。たださえ税収不足に苦しむ政府ですから、この勢いで第三のビールが伸び続けると、再度「増税」ということも十分に考えられます。今後もビールメーカーの新商品開発と、国の課税強化のイタチごっこは続きそうです。



## 今を生きる 先人の言葉

運命がカードを  
混ぜ、我々が  
勝負する

ドイツの哲学者であるアルトゥール・ショーペンハウアーの言葉。手持ちの札は、どんな色でも構わない。運命に任せればいい。それを巧みに使うことが肝心である。

# トレンドを斬る!

「2秒で起動し、単4電池2本で20時間駆動」。テキスト入力機能に特化した小型で軽量の新しい“メモ帳”デジタルメモの

「ポメラ」が、外出の多いビジネスマンに大好評です。機能は、キーボードによる文字入力に限定しています。「10人に1人だけが熱烈に欲しがる商品!」として開発されたポメラは、音楽やテレビ、インターネットと汎用性を誇る携帯電話とは対極にあります。打率1割のニッチなニーズを取って狙ったセンスが、ヒットの生みの親だったのですね。



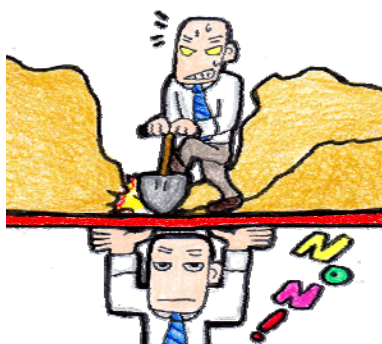
## 365日が楽しくてたまらない! 「商売のヒント」

### 今月の商売のヒント:【それだけは、やってはならぬ】

「1ダース」といえば普通は12個(本)ですが、パン屋の1ダースは13個。これを「ベイカーズダズン(baker's dozen)」と言います。かつてパン屋には、うっかり数が不足した場合のクレームを防ぐ策として、あらかじめパンを1個多く作っておく習慣がありました。ベイカーズダズンはそこから来た言葉で、ビジネスの世界では職業倫理を説く警戒としても使われます。

パン屋が12個分の材料で13個のパンを焼いて商人に卸し、水増しした分のパンで商人を儲けさせると注文が増え、結果としてパン屋も儲かる。しかし商売人は、そんな誘惑に乗ってはいけない——。ベイカーズダズンにはそんな自戒の意味が込められているようです。ブームになった「品格」という言葉で言い替えば、ベイカーズダズンとは、企業の、商売の、社長の品格を問う姿勢とも言えます。

過去、自分の利益を最優先した企業の崩壊劇を私たちはいくつも目にしました。崩壊した企業に共通していたのは“上限”はあっても“下限”はなかったことです。彼らの目的は、上限に達することであり、そのためには手段を選ばませんでした。つまり「それだけは、やってはならぬ」という下限の線引きをしなかったために企業モラルが崩壊し、商売に対する誇りも、経営者自身の誇りも見失った果てに砂上の楼閣となったのです。



今のような不況が続くと、企業モラルや商売の品格などは二の次だと考える経営者がいてもおかしくはありません。しかし、数多くの崩壊劇が物語っています。12個分の材料で13個のパンを焼くことは「割に合わないこと」だと。そこで、ベイカーズダズンの甘い誘惑に負けないよう、今すぐ商売の下限を設定しましょう。「それだけは、やってはならぬ」という下限の線引きをした上で、目標に向かってどんどん進んで行く。それが本来の商売の基本であり、人としてのあり方でもあらうと思います。

### 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 FAX: 042-528-6949

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

mail: [info@mcs-office.jp](mailto:info@mcs-office.jp)



MC S 税理士法人立川事務所所長の舩田です。  
どうぞお気軽にお問合せください。