

MCS 税理士法人ニュースをいつもご覧いただき誠にありがとうございます。立川事務所におきまして5月から各士業や専門家の方々を集めて毎月定期的に勉強会&異業種交流会を開催していこうと企画しております。毎回ためになる話が無料で聞けて、更に交流会も行いますので開催の際には是非ご参加ください。

今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：レバレッジ】

借入など他人資本で資金を調達することにより、自己資金だけで運営する場合の何倍もの収益を狙うことで、てこ（lever）の作用から転じた言葉である。自己資本に対する、他人資本で高めた資本の倍率を表わす言葉としても用いられ、他にも「レバレッジ効果」や「レバレッジポイント」など金融取引で使われることが多い。一般的にハイリスク、ハイリターンであるため、損失を想定した上での慎重なリスク管理が必要不可欠となる。

知っとこ! 「税務のマメ知識」

【もし万が一、災害に遭ったときには】

今年に入ってハイチ、南米チリで大規模な地震があり、多くの方が被害に遭われました。予期せぬ災害は、生命に危険を及ぼすだけでなく、精神的、経済的にも大きな打撃を与えます。そのため万が一、災害に遭ったときは税金面での配慮があります。震災、風水害、火災などで住宅や家財に損害を受けた場合、所得税法による「雑損控除」、または災害減免法による「税金の軽減免除」のいずれか有利な方法を選び、税金の全部、または一部を軽減することができます（確定申告が必要）。「雑損控除」は、生活に通常必要な住宅、家具、衣類などの資産に限られ、別荘や事業用のもは対象になりません。なお、発生原因が「害虫などの生物による異常な災害」や、災害以外に「盗難」「横領」も含まれます。損失が大き過ぎて控除しきれない場合は、翌年以後3年間は繰り越して控除することができます。一方「税金の軽減免除」は、災害によって受けた住宅や家財の損害金額（保険金などにより補てんされる金額を除く）が、その時価の半分以上で、且つ災害にあった年の所得が1000万円以下の方が対象となります。軽減される税金の額は、その人の所得に応じて「全額」「2分の1」「4分の1」となります。また、この他にも申告期限の延長や納税の猶予制度などもありますので、万が一の事態には最大限のサポートをさせていただきます。



今を生きる 先人の言葉

どんな苦難も、
美し人になった

アメリカの哲学者であるラルフ・ワルド・エマーソンの言葉。どんなベテランでもひよっこの時代が必ずあった。ヒヨコを経験しないニワトリなど存在しない。

トレンドを斬る!

会員制の車の共有サービス『カーシェアリング』が普及しています。PCや携帯電話から簡単に予約ができ、15～30分単位で

借りられる上に、保険や駐車場、車検などの維持費が不要です。相次ぐコンビニエンスストアの参入で車両や貸出ステーションも大幅に増え、利便性は格段に向上しています。また、社会全体で車の台数が減れば、省エネや排出ガスの削減など環境面のメリットも見逃せません。不況の中、日本古来の助け合い精神を上手く進化させたビジネスですね。



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：【ひたむきな姿勢が顧客を呼び込む理想的な商売】

商売で成功するためには、誰もやっていないことを始めるか、その業界で際立つかのどちらかです。すでに競合他社がいる場合、どうしたら業界内で際立つかを考えるわけですが、多くの経営者はそこを難しく考え過ぎているようです。



32歳で独立を決めたその美容師は、彼を手放したくないオーナーの妨害で顧客に一切知らせることなく店を去るハメになりました。懐事情は店舗作りと仕入れだけで精一杯、チラシなど宣伝をする余裕はなし。逆風が吹きまくる中でオープンを迎えたのが昨年7月でした。美容室もライバルの多い業界です。ところが、今日まで「ゼロ戦」の日はありません。それどころか毎日コンスタントに3人の予約が入り続け、売上は最低でも1日5万円。一人でやっていることを考えれば見事な

客単価の高さです。また、顧客数の拡大は口コミのみ、リピート率はほぼ100%、来店頻度は約2ヶ月に1回。まさに理想的な商売です。へんぴな田舎町にある7坪ほどの美容室で理想的な商売が成り立っているのは、次の4つの要素が彼の店を際立たせ、ひいては着実に「オンリーワン商売」を実現しているからでしょう。

- (1) 「お客様の髪をきれいにすることに命をかけている」と断言する志の高さと行動力
- (2) 材料はすべて最高品質にこだわり、常により良いものを探すアンテナを張り、休みの日は材料の勉強会に出かけ、髪をきれいにするための研究を重ねる情熱
- (3) 高品質ゆえに材料費がかさんでも、それを料金に反映させない心意気
- (4) ハンドマッサージや肩もみなど、自分の労力で無償奉仕できることをまったく惜しまないサービス精神



しかし、これらは商売として特別なことではなく、また、難しいものでもありません。

彼のひたむきな姿勢が、髪に対する意識の高い顧客を育て、顧客が顧客を呼び、結果として利益が生まれる。

「商売と利益」は非常にシンプルな関係で成り立っていることを、今一度肝に銘じたくなるようなお話です。

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 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舛田です。お気軽にお問合せください。無料相談会も随時開催中です。