

いつもお世話になります。イギリスのことわざに「退屈は大人の贅沢」があります。「することが何もない」のは「何でもできる」の裏返しです。何でもできるけれどあえて今日は何もしない。これぞ大人に許された贅沢かもしれません。時の過ぎゆくままにこの身をまかせ——。たまにはそんな時間を持ちたいものですね。

今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：格安航空会社】

ロー・コスト・キャリアー（LCC）と呼ばれ、大手の航空会社が提供する格安航空券とは別に、初めから格安、割安な航空料金を提供する小規模な航空会社を指す。機種を絞ったり機内サービスを簡素化するなど、コストを徹底的に抑え、大手航空会社に比べて2～8割ほど安い運賃を実現している。マレーシアのエア・アジアやシンガポールのタイガー航空など東南アジア勢が急成長中で、日本の航空会社も設立の検討を表明している。

知っとこ! 「税務のマメ知識」

【ご存知ですか? 「もしも」のときのこんな制度】

取引先の不測の事態は、できることなら避けて通りたいものです。しかし、商売を営む上では、なかなか避けて通ることはできません。



回収困難となった売掛金が小額であれば、それが事業継続に及ぼす影響は小さいでしょう。しかし、もしも多額の売掛金が回収できない状況になったら、事業継続は難しくなり、連鎖倒産という最悪の事態に陥るかもしれません。

このような「もしも」のときの資金調達として、『中小企業倒産防止共済』という制度があります。これは国が全額出資している独立行政法人中小企業基盤整備機構というところが運営をしています。毎月5千円から8万円の範囲で積み立てを行い、現状では320万円（掛金の40倍で掛け止めも可）まで積み立てられます。またメリットとして、掛金は税法上、経費または損金とすることができます。

そして一番気になる「もしも」のときには、積み立てた掛金総額の10倍の範囲内（最高3200万円）で、回収が困難となった売掛金債権等の額以内の「貸付け」が受けられます。しかも、「無担保」「無保証人」「無利子」で借り入れることができます。財務状況や返済能力などによる金融審査での借り入れではないので、「もしも」のときに役立つ制度です。用心するに越したことはないですね。

今を生きる 先人の言葉

行き詰りは、
展開の
一歩である

小説『宮本武蔵』等の著者として有名な吉川英治の言葉。何も障害がなければ真剣にはなれない。壁にぶち当たったときこそ、必死に考え、心を磨くチャンスである。

トレンドを斬る!

デジタルカメラで撮影した写真を使ってオリジナルの写真集を作る「フォトブック」が人気です。昔ながらの結婚式や卒業記念アルバムに加え、鉄道や風景写真、料理や手芸作品など趣味の集大成としても自分用のフォトブックを作る人が増えています。ハードカバーや文庫本など製本の種類も多く、初心者向けのテンプレートからプロ仕様のソフトまでツールも豊富です。デジタルフォトフレームが普及する一方、あえて手間ひまをかけるアナログさが受けているようです。



念アルバムに加え、鉄道や風景写真、料理や手芸作品など趣味の集大成としても自分用のフォトブックを作る人が増えています。ハードカバーや文庫本など製本の種類も多く、初心者向けのテンプレートからプロ仕様のソフトまでツールも豊富です。デジタルフォトフレームが普及する一方、あえて手間ひまをかけるアナログさが受けているようです。



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：【共感商売】

その気になって辺りを見回せば商売のヒントはどこにでも転がっていますが、1メートル先のよく見かけるキノコを採るために、足元の松茸を踏んづけるようなことをしていませんか？

今回ヒントを与えてくれるのは、渋谷の通称『マルキュー』と呼ばれる若い女性向けのファッションビルで働くギャルです。彼女たちには、積極的に勧めなくてもお客様を買う気にさせる独自の接客テクニックがあるのです。たかが小娘だと思っていると松茸級のヒントを見逃すかもしれません。

彼女たちは、店内に入ってきたお客様を「いらっしゃいませ」で迎えたあと、頃合いを見計らって声をかけます。商品を手にとって見ているお客様に、「そちら、いかがですか?」「そちらは新商品なんですよ」などと近寄っていくのが一般的な接客だとしたら、彼女たちの声かけは違います。「それ、かわいいですよね」。自分の店の商品を売る立場にありながら、まるで自分も買い物に来た人のような物言いです。



「かわいいでしょ?」でも「かわいいんですよ」でもなく「かわいいですよね」。この微妙な違いで何を狙っているかと言うと、お客様に「共感」を示しているのです。自分が気に入っているものに第三者が共感してくれたら、その商品（サービス）に対する興味は一気にアップします。そのタイミングで「ご試着なさいますか?その服、私もひそかに狙ってたんですよ」と水を向けると、お客様は店員に勧められたという意識もないまま、自分で選んで自分で決めた感覚を持ちます。両者のベースに「共感」があるので納得しやすいのです。押し売りされたら返品

やクレームになりかねないことも、お客様が自分で納得した上での行動ならトラブルを招きにくいだけでなく、「気に入って買った!」という気持ちを持ってもらうこともできるでしょう。どのような商売においても共感、物事をスムーズに運ばせる潤滑油となります。「共感商売」でお客様の心をつかみましょう。

MCS 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



MCS 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。