

いつもお世話になります。今年は「うるう年」ですが、7月1日には「うるう秒」の実施も予定されています。「原子時計」との誤差が0.9秒以上になったとき挿入される「1秒」が「うるう秒」だとか。7月1日には誰かに心を込めて「ありがとう」を言ってみませんか。いつもより長い1秒の最高の使い方だと思います。

今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：投資顧問会社】

顧客から預かった資産の運用や投資についての助言を行い、その対価として運用手数料と運用益の一部を報酬として受け取る専門集団を言う。それぞれに特徴があり、ヘッジファンドのようにハイリスク・ハイリターン投資を得意とする会社もあれば、リスク限定の長期運用を行う会社もある。2007年に施行された金融商品取引法で、投資顧問業の法律上の呼称が「投資運用業、投資助言・代理業」に変わり業務分野も多様化した。

知っとこ! 「税務のマメ知識」

【このところ見なくなりましたと思いませんか?】

所得税額が1000万円を超えた人の氏名・住所・納税額が公示される「高額納税者公示制度」。高額納税のスポーツ選手や芸能人などがマスコミなどでも取り上げられていたご記憶があると思います。実はこの高額納税者公示制度は2006年に廃止されました。そもそもこの制度は、「納税者の過少申告を防ぐ心理的効果」「第三者のチェックを受けるというけん制的効果」があるとして1950年に導入されました。しかしその結果、高額納税者の名簿が簡単に入手できることにもなりました。そのため公示された人のもとには営業目的の手紙が届いたり、セールスマンからの勧誘や寄付の強要などが多発しました。また、本人やその親族が身代金目的の誘拐など、犯罪の対象になる恐れもあり廃止が求められていました。そして、目的外の利用や犯罪を誘発しているなどの理由と、2005年4月からの個人情報保護法の全面施行もあり廃止となったのです。

ちなみに、制度最後の2005年に公示された高額納税者のトップは会社員で、納税額は37億円弱でした。

なお、歌手部門のトップは、宇多田ヒカルで約3.6億円。俳優・タレント部門は、みのもんたの約2億円。プロスポーツ選手部門は、佐々木主浩の約2.3億円でした。このようにしてみると、その時代に活躍していた人がわかり当時の事が思い出されますね。



今を生きる 先人の言葉

強みに集中
せよとの格言
は、常に正しい

オーストリア生まれの経営学者であるピーター・ドラッカーの言葉。競争が激化する環境の中で優位に立つためには、特定の分野で確実に1番を目指すことである。

トレンドを斬る!

90年代に爆発的に流行したカラオケボックス。今、ひとり専用のカラオケルームが連日順番待ちの人で賑わっています。狭い

一畳ほどのスペースにモニターとマイクが装備され、伴奏はスピーカーではなくヘッドフォンから聴きます。ドアには鍵がついてセキュリティも万全、誰にも気兼ねせず好きな歌を選び、邪魔されることなく熱唱を楽しめます。衰退するカラオケ市場で「人前は苦手だけど歌は大好き」という潜在ニーズを掘り起こしたりサイクル型のブームですね。



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:【商売の「100」引く「1」は・・・】

そのお鮎屋さんの繊細な仕事ぶりは、海外の食通さえもうならせると評判でした。うわさを聞きつけたKさんは友人と足を運び、至福の2時間を過ごしたそうです。味の良さはもちろん、にぎりの一つひとつに施された丁寧な仕事はまるで芸術品のようで、普通なら目玉が飛び出るほどのお会計も「これだけ払う価値は十分にあるとお客に思わせるのは大したものだ」と、大満足で店を出たそうです。



ところがその半年後、再びその店を訪ねたKさんは非常にがっかりしたそうです。「人が代わったな」。そう思ったKさんはさりげなく板前に訊いてみると、案の定、前の大將は辞めてしまったのだとか。ただ闇雲にコスト削減を進めるオーナーに大將が嫌気をさしたのだらうというのがKさんの推測です。

その日が初めてのお客なら「立派な店だ」と感心するレベルでも、以前を知っているお客様は騙せません。海外からのお客様を「和」の心で感動させたいというコンセプトでしつらえた店内も、ネタや味の手抜きを感じた途端に薄っぺらく感じてしまったそうです。「この店にはもう来ないだろう」とKさんが思ったのは間違いないでしょう。

この一件でKさんは、「100引く1はゼロ」という商売の基本を改めて実感したそうです。商売というのは「100引く1が99」にはなりません。100人の社員が頑張っても、たった1人が気を抜けば、それまで築いた信用が泡のように消えてしまいます。昨日まで100点でも、ひとつの手抜きで全体の点数が一気に下がってしまうのです。商売は常に「100%」しかありません。ひとつでも欠けたらゼロになってしまいます。お客様は手抜きに敏感で、口に出さなくてもしっかり見抜いているもの。だから「100引く1はゼロ」なのです。裏を返せば、お客様のためにできることを全力で考え、100%の誠意と努力で商売に勤しめば、お客様はちゃんと感じ取ってくれます。そして、きっとそのお客様が新しいお客様を連れてきてくれることでしょう。



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舩田です。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。