

「はじめまして」(波多野)

今年1月に入所しました、波多野と申します。福知山に住み始めて1年が過ぎたところです。引っ越して来たその日に知った「お城とスイーツのまち福知山」というキャッチフレーズはスイーツ大好物の私にとって何とも魅惑的なものでした。それから定期的に色々なスイーツを食べるのを楽しんでいます。以前は趣味でバドミントンをしていて、毎週汗をかきカロリー消費をしていましたが(…の、つもりです)こちらに来てからは美味しいスイーツでカロリー摂取の一方なのが悩ましいところです…

今のところ毎日の移動手段が自転車か徒歩なので少しは消費できたかなあ?と思いつつ、車で楽をしたいのが本心なのですが…福知山に来てから車の免許を取り、いまだ1人で乗り回せないだけというただの小心者です(^_^;)

車も事務所も初心者マークですが、やる気は一人前で頑張っています。どうぞよろしくお願いいたします。



今さら聞けない 経済用語

今月の教えてキーワード：【Z世代】

1990年後半から2012年頃までに生まれた世代を指す。アメリカで1965年から1980年頃までに生まれた人をX世代、1990年後半までに生まれた人をY世代と名付けた流れでZ世代となった。スマートフォンを活用することが当たり前のデジタルネイティブ世代で、SNSの影響力が強くメディア離れが進んでいる。個性と多様性を認める価値観を持ち、今までの会社組織の在り方を変えていく世代と期待されている。

知っとこ! 「税務のマメ知識」

【大企業が中小企業になるひとつの理由】

2021年3月、旅行会社大手のJTBが、資本金を23億400万円から1億円に減少させました。そこで今回はこの「減資」について考えてみましょう。昨今のコロナ禍において、旅行業界はその影響を最も受けている業種のひとつです。企業の業績は悪化し今後も厳しい状況が続くと思われ、1秒でも早い回復の兆しを待ち望んでいることでしょう。そこで打った手が今回の減資です。減資には「有償減資」と「無償減資」があります。有償減資は会社の財産を株主に払い戻して行うもので、無償減資は会計上の処理により形式的に行うものです。今回のJTBの減資は無償減資の形をとりました。では、なぜそうまでして減資を行う必要があったのか?それは、減資をすることにより税制上のメリットを享受できるからです。法人税法では資本金の額により税制上の取り扱いが異なります。その額の分岐点が「1億円以下」か「1億円超」かなのです。例えば、資本金が1億円以下であれば法人税の税率が軽減されたり、繰越欠損金が全額控除できるようになったりと、多くのメリットを受けることができます。また法人事業税においては外形標準課税が適用されないため、税負担を抑えることが可能となります。これらのことから今回のJTB以外にも、やむなく減資に踏み切る大企業は他にもあるようです。



今を生きる 先人の言葉

弱気は最大の敵

「炎のストッパー」としてプロ野球で活躍した津田恒実の言葉。人生、気がめいることもある。しかし、弱気で良い結果が出ることはない。前向きに最善を尽くそう。

トレンドを斬る!

飲食業界が打撃を受ける中、から揚げ専門店が急増しています。外出自粛により立地は駅前の一等地である必要はなく、テイク

アウト専門であれば限られたスペースで出店が可能です。から揚げの調理法はマニュアル化が容易で、大手のフランチャイズチェーンも参入しています。老若男女に好まれるから揚げは、ステイホームで家族の食事に悩む主婦の救世主。味にこだわるメニューの開発も喜ばれています。時流に乗った切り替えの早さが成功と消費者の心をつかみます。



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:【お客さまの立場で考える】

商売では「お客さまのため」という言葉をよく聞きますが、この言葉があだになることもあるようです。ある有名企業でのお話。新入社員のAさんが「お客さまのためには〇〇がいいと思います」と上司に提案したところ「うちでは“お客さまのために”と考える社員はいらない」と言われて驚いたそうです。その会社が社員に求めているのは「お客さまのため」ではなく「お客さまの立場で考える」ことでした。その会社によれば「お客さまのため」とは、川の向こう側にいる人に一方的にボールを投げるようなもので、売り手の思い込みや決めつけを一方的に押し付けているのと変わらない。つまり、売り手の立場で考えている限り、お客さまが本当に望んでいることを探し出すことはできないという教えでしょう。たしかに売り手のものさしで相手をはかると、理解はされ



ても共感は得にくくなります。一方「お客さまの立場で考える」とは、相手の状況を考慮して想像しながら行動すること。お客さまが望んでいることを探し出すためには、自分が良いと思うことの真逆を提案することもある。自分の経験や知識を否定して、さらには自分のやり方を変えるところまで踏み込んで考え直さないといけないこともある。そこまでするからこそ、お客さまが本当に望んでいることにたどり着けると言われたそうです。Aさんは、最初の頃こそ「“お客さまのため”の何がいけないのか」と理不尽に感じたものの、ふと「お客さまのため」と言いながら結局は自分目線で行動していることに気付いたそうです。自分のできる範囲でやろうとしたり、今の仕組みの中で解決しようとするのは、自分目線で自分都合の行動に過ぎない。お客さまの立場で考えるとは、自分たちに不都合なことでも実行するというお客さま目線であり、お客さまの都合を最優先した選択である。入社から3年経ったとき、お客さまから「君に会えてよかったよ」と言ってもらえたAさんは、今でも「お客さまの立場で考える」を日々実践しているそうです。

トナリの

本棚



【騙し絵の牙】

俳優の大泉洋を当て書きし映画化された塩田武士の社会派ミステリーです。右肩下がりの出版界でコミュニケーション能力を武器にタレントの作家デビューなど次々と企画する編集長。逆転に次ぐ逆転にラストまで気を抜けない一冊です。

船越税理士事務所

〒620-0054

京都府福知山市末広町1-1-1 中川ビル3階

TEL:0773-22-3708 FAX:0773-22-7343

<http://www.f-office301.com>

E-mail: info@f-office301.com

皆様のご感想をお待ちしております◎◎◎◎◎◎