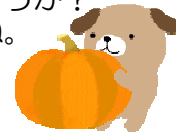


今年は、秋が早く来たようで、急に朝晩冷えこむことが多くなりましたが、皆様いかがお過ごしでしょうか？  
新型インフルエンザも心配ですが…一番の心配は、食欲の秋が早くきたことです…。食べすぎには注意ですね。  
さて、今月のテーマは、「**儲ける仕組み**」について。



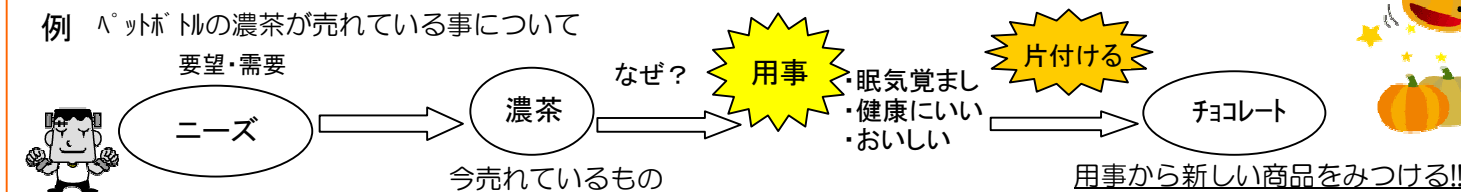
先月9/11に、社団法人倉敷青年会議所の公開セミナー例会、  
講師 兵庫県立大学経営学部 准教授 川上昌直氏の、「価値は顧客が決める」という演題のセミナーを受けてきました。  
私たちはいつも会計の世界で考えてしまうので、今回の講演は経営学からみたお話だったのでとても新鮮でした。

いつも使う利益の計算式  $売上 - 原価 = 利益$  は、主語が企業になっていて、利益をあげるためにどうするか…と考えると、売上をあげるか経費を削減するかを考えてしまいます。

いつもの式を、お客様が主語になるように変えると  $WTP (Willingness to pay) - Cost = Profit(利益)$  となります。  
Willingness to payとは、**喜んで支払う(支払意欲)** という意味で、お客様が喜んで支払うことで、WTPが計上されます。  
お客様が主語になると、原価を削減するという事は、商品への価値をカットすることであり、不満が生まれることとなります。  
企業は、お客様を第一に考え、お客様目線になることがとても重要です。  
企業はお客様と価値を共有していることを忘れてはいけません。  
企業、お客様、両者ともに取り分が生み出されることで、儲ける仕組みが成り立ちます。

WTP(お客様が最大限だしていいと思う額)と、商品の価格の差がお客様にとっての得になります。WTPより価格を下げすぎると、お客様にとってはたくさん得ですが、企業の取り分は少なくなります。これでは儲ける仕組みが成り立ちません。  
儲ける仕組みを作り出すためには、価格を見極め、WTPを高めることが重要になります。

では、どのようにしてWTPを高めるか…それは、お客様に満足をしていただくことです。  
満足する為にはお客様の【**用事を片付ける**】ことが大切です。用事とは、お客様の悩みや希望などで、片付けるとは、その用事を解決することです。企業が、お客様の用事を片付けることにより、お客様は満足してくれて、支払意欲は高まります。  
用事の見つけ方ですが、講演では以下のような例をとって説明して下されました。



ニーズと用事は違って、ニーズから用事を探します。  
用事を見つけ出すには、なぜ売れているか? **なぜ?なぜ?**…というように、「何が」欲しいのかでなく、「**何で**」欲しいのかを考えることがポイントになります。流行っているものをいち早くみつけた場合なら、継続して売上をあげることは可能ですが、後から参入した場合、儲けることは難しくなります。  
先に誰かがうまく用事を片付けているのなら、別の用事に目を向け、なぜを繰り返すことで新たなニーズを見つけることができます。用事を片付けれるのであれば、何でもいいのです。  
その他に、日本一車売るセールスマンのお話がありました。このセールスマンがした【用事を片付ける】とは、車がなぜ欲しいのか。だけを考えるのではなく、お客様との会話の中から、車とは関係のない悩みにも耳を傾け、用事を片付けていったそうです。そうすることで、お客様は「こんなにもしてくれるなんて!!」とセールスマンを信頼し、「あなたが売る車だったら買います!!」となるのです。信頼関係が、売上につながり、トップセールスマンになったそうです。

どんな売上にも必ず、【用事】が隠れています。用事を見つけることから儲かる仕組みは始まります。  
なぜ?なぜ?なぜ?と突き詰めることからはじめてみてはいかがでしょうか? 秋山

～感想～

正直なところ、利益を出す為には、売上を上げるか、経費を削減する方法しかないのではないかと考えていたので、主語をお客様に変えた式は、衝撃的でした。このことから今回、発想の転換で新たな考えが広がることを知りました。打つ手は無限です!!

この先、柔軟な頭と粘り強さで“なぜ”という気持ちをもって取り組んでいこうと思います。秋山

### <10月のスケジュール>

|    |   |   |
|----|---|---|
| 13 | 火 | 9月分源泉所得税・住民税の特別徴収額の納付期限                           |
| 15 | 木 | 将軍の日:元氣玉利益計画作成セミナー                                |
| 31 | 土 | 8月決算法人の確定申告・納付期限                                  |
|    |   | 2月決算法人の中間申告・納付期限                                  |
|    |   | 消費税の年税額が400万円超の2月、5月、11月決算法人の3ヶ月毎の中間申告(消費税・地方消費税) |

今月は末日が土曜日の為、申告納付期限は11月2日となります。

## 贈与って…??



贈与とは、個人と個人の間で、当事者の一方(贈与者)が自己の財産を無償で相手方(受贈者)に与える意思表示をし、相手方が受諾することによって成立する契約です。  
要は、「あげます」「もらいます」で贈与は、成立するのです。  
ここで言う贈与で財産をもらったときには、贈与税がかかり、贈与税には、「暦年課税」と「相続時精算課税」があります。  
贈与税は、1月1日から12月31日までに贈与を受け、贈与税が算出される場合には、贈与を受けた人が、翌年2月1日から3月15日までに申告をしなければなりません。

【**暦年課税**】…1年間の受贈額の合計額から基礎控除額(110万円)を差引き、差引き金額が1,000円以上になると贈与税の速算表により、贈与税額を計算し、申告納付義務があります。要するに、一般的に言われるように、**年間110万円までは、税金がかからない**のです。また、婚姻期間が、20年以上の夫婦の間で、居住用不動産等の贈与があった場合には、一定の要件に当てはまれば、贈与税の申告をすることにより、基礎控除額(110万円)の他に、最高2,000万円までの配偶者控除が受けられます。

【**相続時精算課税**】…複雑なので、当事務所までお気軽にお尋ねください。

さて、相続税の税務調査で、グレーゾーンとして証明が、難しいのが、現金預貯金の贈与です。「本当に贈与があったの?名義だけ相続人やお孫さんなどの親族になっているのではないかと」と、指摘を受けます。基礎控除を超える贈与をし、贈与税の申告をしているだけで、安心してはいけません。そこで**再確認**。

#### 贈与者(あげます)

- あげたのですから、印鑑は、姓が同じでも贈与者のものは、使えないはず。
- あげた人が、理由なく通帳管理するのは、あげたことにならない。
- 定期預金等の満期の書き換えを贈与者がしていると、本当にあげたの?
- もらった人が、もらったことを知らないと、贈与は、成立していないこととなります。

#### 受贈者(もらいます)

- もらったのですから、印鑑は、受贈者の印鑑であること。
- 通帳はもらった人が管理をしていること。
- もらった人が、自由に預金を出し入れし、自由に使えること。
- もらったお金が、手も付けられず、同じ通帳にそのままになっていると、もらった人が通帳管理をしていたか、証明が難しくなることがあります。

- 印鑑は、100円ショップのものや、旧姓のままのものは要注意です。
- なお、贈与は、贈与契約を書面で交わしておいた方が良いでしょう。
- 更には、贈与者と受贈者の住所が遠い場合も注意が必要です。

以上のことがすべて整っていないと、贈与にならないとは言い切れませんが、「あげます」「もらいます」について、もう一度ご確認をいただき、問題が起きないように贈与を行いましょ。贈与についてのお問い合わせは、お気軽に当事務所まで…。 三宅孝治

## 研修に行ってきました☆

9月15日から18日までの4日間、栃木県足利に研修に行かせていただきました。空気も水もきれいな、とても良い所で、厳しい研修ではありましたが、自然に癒されながら頑張りました。足利学校・草雲美術館・織姫神社などにも立ち寄りしました。ブログにも何回かに分けてご紹介しようと思っておりますのでそちらもよろしくお願ひします。 岡本

<http://blog.goo.ne.jp/miyake2009>



## インターシップ

8月31日～9月11日の10日間、岡山大学経済学部から学生がインターシップとして職場体験に来られました。学生さんの感想を掲載させていただきます。



二週間という短い期間でしたが、インターンシップとして受け入れて頂きありがとうございます。

開始当初は、税理士事務所ということもあり大変緊張していたのですが、事務所の皆様が暖かく接してくださったので、早いうちに緊張が解け、最後まで楽しく実習させて頂くことが出来ました。

また、三宅先生の事務所は、先生を始めとする所員の皆様が大変明るく、活気がありましたので、とても雰囲気の良い職場でした。そして、そのおかげで毎日前向きな気持ちで実習に臨むことが出来ました。

実習期間中には、パソコン入力や社会人についてのご指導、会社訪問など様々なことを体験させていただきました。パソコン入力では、数字の実際の意味を教えて頂き、「経理≠数字合わせ」であることを教えて頂き、会社訪問では、経営者の方にお話を伺うという滅多にない機会を得ることが出来ました。そして、三宅先生の社会人についてのご指導では、人としての基本的なことを教えて頂きました。どれも、大学では学べないことばかりでしたので、新鮮で興味深く、とても勉強になりました。

最後になりましたが、訪問させて頂いた会社の皆様、お忙しい中熱心にお話し頂きありがとうございます。パソコン入力に協力して下さいました会社の皆様、大切なデータを使わせて頂きありがとうございます。そして、事務所の皆様、ご迷惑をおかけしたことも多々あったと思いますが、最後まで親切にしてくださりありがとうございます。皆様、本当にありがとうございます。 矢部 拓也

