

早川平会計事務所通信

7月号 VOL. 164

税理士法人早川・平会計

〒101-0048

東京都千代田区神田司町2-10 安和司町ビル2階

電話：03-3254-2171 F A X：03-3254-2174

URL:www.ht-tax.com

Mail:y.taira@ht-tax.com



発明家のエジソンは生涯で2回結婚しました。最初の妻に先立たれたあと、39歳のときに18歳年下のマイナ・ミラーと再婚。年の差を気にして気乗りしなかったマイナさんのハートを射止めたのは、手のひらにモールス信号でしたプロポーズだったそうです。これぞエジソンの生涯における最大の偉業かもしれませんね。

【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。



【から揚げ専門店が急増中】

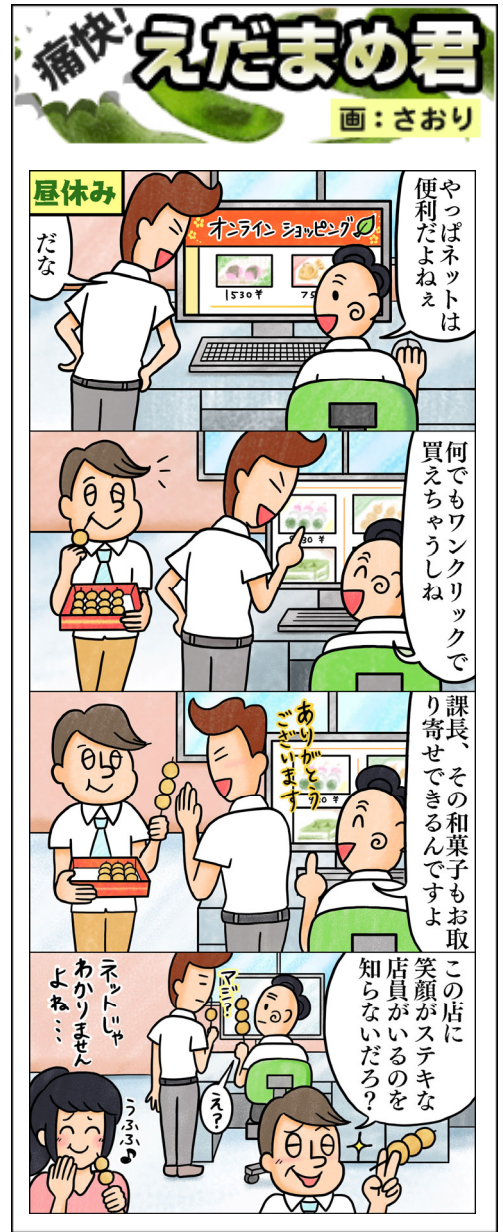
飲食業界が打撃を受ける中、から揚げ専門店が急増しています。外出自粛により立地は駅前の一等地である必要はなく、テイクアウト専門であれば限られたスペースで出店が可能です。から揚げの調理法はマニュアル化が容易で、大手のフランチャイズチェーンも参入しています。老若男女に好まれるから揚げは、ステイホームで家族の食事に悩む主婦の救世主。味にこだわるメニューの開発も喜ばれています。時流に乗った切り替えの早さが成功と消費者の心をつかみます。



A型	B型	O型	AB型
吉凶が入り混じっている運勢です。しかし、何事も落ちついて対処すれば少しずつ吉運がアップするでしょう。	運気はゆっくりと上昇傾向なので大切な用件は月の後半に一気に片付けましょう。新しい事は控えたほうが吉。	社交運、レジャー運がベストな運勢で人と関わるのに良い月。相手を思いやる心遣いがさらに良縁を結びます。	目の前の案件に全力を注ぐことで吉運がさらに向上します。謙虚さをもって励むことで評価も上昇しそうです！

【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。新入社員のアさんが「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を得にくくなります。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。そこまではするからこそ、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。



【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。

