

# 早川平会計事務所通信

2月号 VOL. 027

## 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安和ビル2階

電話：03-3254-2171 F A X：03-3254-2174

<http://www.ht-tax.com>

mail：y.taira@ht-tax.com

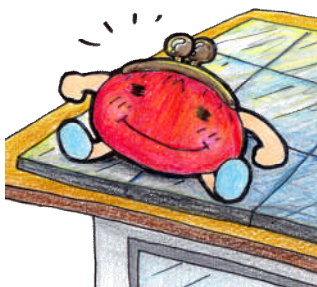


いつもお世話になります。石原裕次郎、萬屋錦之介、渡辺謙、武田鉄矢・・・、数多くの俳優が坂本龍馬を演じてきました。今年の大河ドラマは、福山雅治さん演じる「イケメン龍馬」が話題です。いつの時代にも「勇敢なる志士」はいます。今の日本を夜明けに導くニューヒーローが登場する日も近いかも知れませんね。

## 【「地球」や「人」に優しいとお財布が暖かに！】

自己資金で既存の住宅に特定の改修工事をした場合、所得税が減税されるという特例措置が昨年の四月に創設されました。これは平成二十一年四月一日から平成二十二年十二月三十一日までの間に、ご自身が居住される住宅を「省エネ改修工事」や「バリアフリー改修工事」した場合に適用される制度です。また「省エネ改修工事」と併せて太陽光発電装置を設置した場合にも減税の対象となりますが、それぞれの改修工事には、いくつかの条件がありますので事前に確認が必要です。さて、気になるのは減税額ですね。計算方法は「実際に改修工事にかかった費用」か、国が工事の種類ごとに定めた金額で計算した「標準的な工事費用」の「どちらか少ない金額」の10%となります。これによって計算された金額が所得税から控除されることとなりますが、最大控除可能金額は20万円。太陽光発電装置設置の場合は30万円と上限が決められています。例えば、本来は25万円の所得税を納める人が省エネ改修工事をしたとします。実際の改修工事にかかった費用が150万円。国が定める標準的な工事費用が200万円だとすると、150万円のほうが少ない金額となるので、その10%の15万円が控除されます。

よって、25万円から15万円を控除した10万円が納める所得税となります。地球や人に優しくするとお財布も暖かになる嬉しい制度ですね。



## 【誰もが喜ぶ一挙両得のビジネス】

食料品のアウトレット「訳ありグルメ」が注目を集めています。傷ありやサイズの不揃い、箱やラベルの不備などの理由で販売できない「訳あり品」を専門に扱うネットショップでは、味も品質も正規品とまったく変わらない高級鮮魚やスイーツ、惣菜などが格安で販売されています。食品メーカーの工場直売ショップでは、製造過程で出る切れ端や余剰品を安く提供して喜ばれています。廃棄削減でエコロジー、割安価格で顧客も満足。誰もが喜ぶ一挙両得のビジネスですね。



# 今月のあなたの運勢

鑑定：妙慎

A型

運勢は安定期に入りました。これまで手がつけられなかった仕事を整理し、順に片づけていくと吉となります。

B型

新規プランを実行するのに良い時。先延ばしにせず、このタイミングで行動を起こせば、結果が残せそうです！

O型

今月は多忙な割に結果が今ひとつの感じです。焦らず、地道な努力を続けると来月以降に期待が持てますよ。

AB型

運勢は月の中旬から次第に回復し始めます。前半は事務所の整理整頓をし、効率よく仕事ができる環境作りを！

## 【その「ひと言」がピンチを救う】

商談成立に結びついたひと言。顧客の信頼を得たひと言。前回の失敗を挽回できたひと言……。とっさのひと言がピンチをチャンスに変えることがあります。商売上手な人を観察していると、効果的な「ひと言」をタイミング良く相手に投げかけているようです。そんな「ひと言」のバリエーションをいくつか用意しておく、商売のシーンだけでなく人間関係全般にも役立つものです。たとえば「あの人がほめていましたよ」。あからさまなお世辞を嫌う人はいても、間接的に聞かされる自分の良い評判に悪い気がする人はいません。第三者を引き合いに出してほめると、直接ほめるより相手の心に響くことが多く、しかも相手の自尊心が満たされます。このひと言のポイントは誰を引き合いに出すか。顧客が、「あの人に認められたら嬉しい」と思うような人であれば、気を良くした顧客との商談は和やかに、かつスムーズに進むことでしょう。とはいえ作り話は御法度なので、「あの方にも好評なんです」というような間接的に自社の商品やサービスを持ち上げる変化球も覚えておきたいものです。一見ネガティブな表現であっても、使い次第ではかえって顧客との関係が良くなるひと言が「最悪の場合」。「最悪の場合は○○○ですが、□□□のような対応が可能です」と提案すれば、リスク回避を兼ねた対策案の提言になると同時に、「本音で商売できる相手」という信頼を得られることもあります。ただし、対策案のない「最悪の場合」は、あなたにとってまさに「最悪の場合」になることもあるのでご注意ください。

最後に、大事な場面で「大丈夫だと思います」では相手の背中には絶対に押しません。商談が佳境に入ったら、「ぜひ私にお任せください！」の力強いひと言で顧客の不安を取り除き、自信を持って商談成立へとコマを進めましょう。結果、「やっぱりこの会社に任せて良かった」となれば、仕事の成果と自分の決断が正しかったことへの満足感で、相手はあなたを二重に評価するでしょう。つまりは、胸を張って「ぜひ私にお任せください！」と言える堅実な商売こそがピンチを救うということですね。



痛快!

画：ほりひろみ

## えだまめ君



サラリーマン妻  
川柳

それが最良の距離よ

いい夫婦  
体重さえも知らぬ仲