

いつもお世話になります。年間約 12 万本も運行する東海道新幹線ですが、1 列車あたりの平均遅延時間はわずか 36 秒だそうです。時速 200 キロを超す世界初の高速鉄道が登場したのは昭和 39 年。それから半世紀近く経った今でも「安全・快適・正確」を誇る新幹線。改めて日本人の「モノ作り魂」を誇りに思います。

知っどこ! 「税務のマメ知識」

【年収が 500 万円の場合は年約 1600 円】

「復興特別所得税」が平成 25 年 1 月 1 日からはじまりました。趣旨は「東日本大震災からの復興を図ることを目的として、東日本大震災復興基本法に定める基本理念に基づき、平成 23 年度から平成 27 年度までの間において実施する復興施策に必要な財源を確保するための特別措置」とされています。復興特別所得税は平成 25 年 1 月 1 日から平成 49 年 1 月 31 日までの 25 年間で、基準所得税額に 2.1% の税率を乗じた金額となります。従ってサラリーマンの場合は今年 1 月の給与から、これまで源泉徴収されていた所得税額に復興特別税額が併され源泉徴収されています。例えば本来、源泉徴収される所得税額が 10000 円であれば、その 2.1% の 210 円が復興特別税額として合算され、10210 円が給与から源泉徴収されることになります。財務省によると、夫婦と子ども 2 人のサラリーマン世帯の場合、年収 500 万円では年約 1600 円、年収 1000 万円では年約 14000 円の負担増になるとされています。また、所得税だけでなく個人住民税についても平成 26 年度から平成 35 年度の 10 年間、個人住民税の均等割の税率が 1000 円ほど引き上げられて年額 5000 円となります。なお、預金利息、FX 取引の利益、投資信託の譲渡益や分配金の所得税額に対しても、平成 25 年 1 月 1 日から 25 年間、2.1% の復興特別所得税が課されることになります。



痛快! えだまめ君

画: ほりひろみ



今月のあなたの運勢

鑑定: 妙慎

A型	B型	O型	AB型
<p>思惑が外れそうな暗示なので、万一の事態に備えて次の一手を考えておきましょう。交際運は良好のようです。</p>	<p>これまでのあなたが良くも悪くも評価される月。困った時には信頼できる上司に相談すると壁を突破できます!</p>	<p>停滞していた事案が動き出しそう。いつ動きがあってもいいように準備をしておくこと。ラッキーカラーは黄!</p>	<p>遠方にツキあり! 遠出して日常と違う風景を眺めるとストレスが解消されて良いアイデアが湧いてきそうです。</p>

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:【「質」で勝負する前に「量」で稼ぐ】

人間もある程度成熟してくると「量より質」という考え方にシフトしていくようです。焼き肉食べ放題よりA5ランクのお肉を少量。人生を逆算する世代になれば人間関係も質重視で、本当に信頼できる仲間こそが財産と思うようになってきたりもします。しかし商売においては、「量」の追求がものを言う場面もあります。

例えばお客様と良い関係を築いていくには「質」の前に「量」、つまり接触の回数が重要ということです。といっても「数打ち当たる」の「回数」ではありません。人間の心理には「見ることは好きになること」という側面があり、好みや判断は「どれだけそれに接してきたか」で決まっていくそうです。接触回数が増えると人は無意識のうちに「差」を見るようになります。差を見ると選好度が上がっていくのが普通です。

だから、繰り返し見せられたCMの商品を手に取りがちになったり、テレビでよく見かけるタレントの好感度が高かったり、結婚相手がどことなく自分の両親に似ていたりといったことが起こるのです。こうした現象は、1人のお客様に対する接触回数を増やしていくことが信頼関係につながる可能性を示唆しています。



反りが合わないお客様を「苦手なタイプ」と大ざっぱにくくるのではなく、あえて会う回数を増やして細かく観察してみましょう。その人のどこが苦手なのか。最初から苦手だったのか。途中から苦手になったなら、それ以前と何が変わったのか。どうすればその人に対する苦手意識が減るのか。こうして「苦手意識」に差をつけていくと、だんだん嫌悪感が減っていくのが人間本来の特徴だそうです。反対にお客様からのウケが良くない場合も、懲りずにちょくちょく顔を見せることで関係性が好転するかもしれません。お客様との関係をまずは「量」で稼いで、それなりに機が熟したところで今度は「質」で勝負する。何もしない土地にいきなり種を蒔くよりも、地道に耕した畑に種を蒔いたほうが芽が出やすいことは言うまでもありませんね。

だから、繰り返し見せられたCMの商品を手に取りがちになったり、テレビでよく見かけるタレントの好感度が高かったり、結婚相手がどことなく自分の両親に似ていたりといったことが起こるのです。こうした現象は、1人のお客様に対する接触回数を増やしていくことが信頼関係につながる可能性を示唆しています。



トレンドを斬る!

複数の保険会社の商品を扱う「保険ショップ」が駅周辺などに急増中です。かつては営業マンによる訪問販売が主流でしたが、

保険業界の自由化で各社の競争が可能となり保険商品の選択肢が広がりました。商品の比較が複雑なことに加え、不況の影響で生活費を見直す必要性から見込み客が自発的に情報を求めて足を運ぶ来店型の需要が伸びています。年金に対する不安など問題意識を持った人が多く来店するため成約率は高く、今後の出店もさらに加速しそうな勢いです。



トナリの本棚



【雑談力が上がる話し方】

「雑談」は場の雰囲気や和やかにして、相手との距離を縮めますが、話すことが苦手な人にはとても難しいものです。この本では、雑談の基本マナーやネタの仕入れ方など、会話のルールや雑談力をアップさせる具体的な方法が紹介されています。

内山税理士事務所

〒104-0033

東京都中央区新川 2-3-7 浪商ビル 5階

電話：03-6222-3704 F A X：03-6222-3705

<http://adprise.co.jp>

info@adprise.co.jp