当税理士事務所は気軽に相談でき、親身に相談にのる税務・財務のスペシャリストです

## 高岸税務会計事務所

〒569-0803 大阪府高槻市高槻町 9-19 カサノプレ 202

電話:072-683-0230 FAX:072-683-0376

http://www.gishitax.com/ mail: info@gishitax.com

お気軽にお問合わせ下さい 072-683-0230

準的な工事費用が200万円だとすると、

150万円の

の改修工事にかかった費用が150万円。国が定める標



【コラム】 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。

宅を「省エネ改修工事」や「バリアフリー 改修工事」し

|年十二月三十| 日までの間に、ご自身が居住される住

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

されました。これは平成二十一年四月一日から平成

得税が減税されるという特例措置が昨年の四月に創設

目己資金で既存の住宅に特定の改修工事をした場合

嬉しい制度ですね しくするとお財布も暖かになる

ほうが少ない金額となるので、その10%の15万円 控除されます

得税となります。 地球や人に優

よって、25万円から15万円 を控除した10万円が納める所

額は20万円。太陽光発電装置設置の場合は30万円と 得税から控除されることになりますが、最大控除可能金 の10%となります。これによって計算された金額が所 計算した「標準的な工事費用」の「どちらか少ない金額 かかった費用」 なるのは減税額ですね。計算方法は「実際に改修工事に 得税を納める人が省エネ改修工事をしたとします。実際 上限が決められています。例えば、本来は25万円の所 か、国が工事の種類ごとに定めた金額で

【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。



7 地球」 や「人」に優しいとお財布が暖かに!】

## 【今月の教えてキーワード: MVNO(エムブイエヌオー)】

N O ならば設備 要となるが、M V ビスの提供がるの携帯電話サー ば、幅広い 企業による独 に 通 設 業に参入しや を借りる形で トできるため、 なる。進展す 参入するに 信事業者の ビスがスター 備 通 サー する移動 を借り受け 信事業者 ・ビスを

## 【その「ひと言」がピンチを救う】

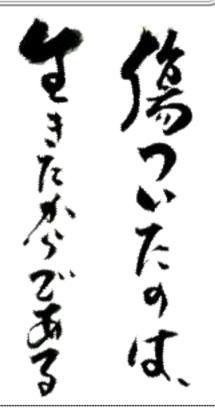
商談成立に結びついたひと言。顧客の信頼を得たひと言。前回の 失敗を挽回できたひと言・・・。とっさのひと言がピンチをチャ ンスに変えることがあります。商売上手な人を観察していると、 効果的な「ひと言」をタイミング良く相手に投げかけているよう です。そんな「ひと言」のバリエーションをいくつか用意してお くと、商売のシーンだけでなく人間関係全般にも役立つものです。 たとえば「あの人がほめていましたよ」 あからさまなお世辞を嫌 う人はいても、間接的に聞かされる自分の良い評判に悪い気がす る人はいません。第三者を引き合いに出してほめると、直接ほめ るより相手の心に響くことが多く、しかも相手の自尊心が満たさ 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、 使い方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。



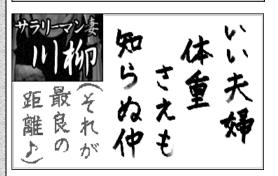
最後に、大事な場面で「大丈夫だと思います」では相手の背中は絶対に押せません。商談が佳境に入ったら、「ぜひ私にお任せください!」の力強いひと言で顧客の不安を取り除き、自信を持って商談成立へとコマを進めましょう。結果、「やっ

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。

## 今を生きる先人の言葉



昭和史の資料ともいえる「高見順日記」で有名な小説家・高見順の言葉。年を重ねたのも、心や体が傷ついたのも、あなたが今日まで無事に生きてこれたからである。



http://www.gishitax.com/