高岸税務会計事務所 ニュースレター

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

〒569-0803 大阪府高槻市高槻町 9-19-202

電話番号: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

(JR 高槻駅・阪急高槻市駅から徒歩約3分)



【コラム】 今年は「うるう年」ですが、7月1日には「うるう秒」の実施も予定されています。「原子時計」との誤差が0.9 秒以上になったとき挿入される「1秒」が「うるう秒」だとか。7月1日には誰かに心を込めて「ありがとう」を言ってみませんか。いつもより長い1秒の最高の使い方だと思います。

事が思い出されますね。してみると、その時代に活躍していた人がわかり当時の部門は、佐々木主浩の約2.3億円でした。このように

たの約2億円。 プロスポーツ選手

俳優・タレント部門は、みのもんは、宇多田ヒカルで約3.6億円でした。なお、歌手部門のトップは会社員で、納税額は37億円弱は会社員で、納税額は37億円弱に公示された高額納税者のトップトなみに、制度最後の2005年

ちなみに、制度最後の2005年護法の全面施行もあり廃止となったのです。でいるなどの理由と、2005年4月からの個人情報保

られていました。そして、目的外の利用や犯罪を誘発し的の誘拐など、犯罪の対象になる恐れもあり廃止が求めなどが多発しました。また、本人やその親族が身代金目手紙が届いたり、セールスマンからの勧誘や寄付の強要

関プ弱プ年

りました。そのため公示された人のもとには営業目的の結果、高額納税者の名簿が簡単に入手できることにもながあるとして1950年に導入されました。しかしそのお果」「第三者のチェックを受けるというけん制的効果」があるとして1950年に廃止されました。 高額納税のスポーツ選手や芸能人などがマスコミなどでも取り上げ額が公示される「高額納税者公示制度」。 高額納税のス所得税額が1000万円を超えた人の氏名・住所・納税所得税額が1000万円を超えた人の氏名・住所・納税

【「潜在ニーズ」の掘り起こしでカラオケルームに行列が!】

90年代に爆発的に流行したカラオケボックス。今、ひとり専用のカラオケルームが連日順番待ちの人で賑わっています。狭い一畳ほどのスペースにモニターとマイクが装備され、伴奏はスピーカーではなくヘッドフォンから聴きます。ドアには鍵がついてセキュリティも万全、誰にも気兼ねせず好きな歌を選び、邪魔されることなく熱唱を楽しめます。衰退するカラオケ市場で「人前は苦手だけど歌は大好き」という潜在ニーズを掘り起こしたリサイクル型のブームですね。



【このところ見なくなったと思いませんか?】

【今月の教えてキーワード:投資顧問会社】

手数料と運対価としています。 あり、 れぞ た資 の呼 顧問 定 門集団を言つ 代理業」に変わり 品取引法で、投資 行う会社もあ イリスク・ハイ 5 の長期運用 れば、リスク限 とする会社 O て 客 称が れに特徴が 受け X料と運 0 7 んだの |業の法律ト れた金融 ン投資を得 から 部を報酬 収る専 年に 施 用

【商売の「100」引く「1」は・・・】

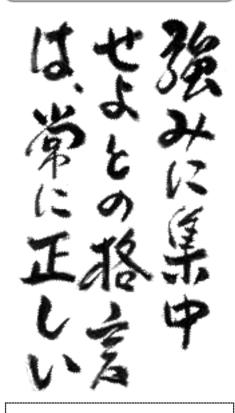
そのお鮨屋さんの繊細な仕事ぶりは、海外の食通さえもうならせると評判でした。うわさを聞きつけたKさんは友人と足を運び、至福の2時間を過ごしたそうです。味の良さはもちろん、にぎりの一つひとつに施された丁寧な仕事はまるで芸術品のようで、普通なら目玉が飛び出るほどのお会計も「これだけ払う価値は十分にあるとお客に思わせるのは大したものだ」と、大満足で店を出たそうです。

ところがその半年後、再びその店を訪ねた K さんは非常にがっかりしたそうです。「人が代わったな」。そう思った K さんはさりげなく板前に訊いてみると、案の定、前の大将は辞めてしまったのだとか。ただ闇雲にコスト削減を

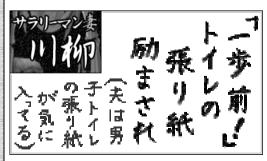
進めるオーナーに大将が嫌気をさしたのだろうというのがKさんの推測です。その日が初めてのお客様なら「立派な店だ」と感心するレベルでも、以前を知っているお客様は騙せません。海外からのお客様を「和」の心で感動させたいというコンセプトでしつらえた店内も、ネタや味の手抜きを感じた途端に薄っぺらく感じてしまったそうです。「この店にはもう来ないだろう」とKさんが思ったのは間違いないでしょう。

この一件でKさんは、「100 引く1はゼロ」という商売の基本を改めて実感したそうです。商売というのは「100 引く1が99」にはなりません。100人の社員が頑張っても、たった1人が気を抜けば、それまで築いた信用が泡のように消えてしまいます。昨日まで100点でも、ひとつの手抜きで全体の点数が一気に下がってしまうのです。商売は常に「100%」しかありません。ひとつでも欠けたらゼロになってしまいます。お客様は手抜きに敏感で、口に出さなくてもしっかり見抜いているもの。だから「100引く1はゼロ」なのです。裏を返せば、お客様のためにできることを全力で考え、100%の誠意と努力で商売に勤しめば、お客様はちゃんと感じ取ってくれます。そして、きっとそのお客様が新しいお客様を連れてきてくれることでしょう。

今を生きる先人の言葉



オーストリア生まれの経営学者 であるピーター・ドラッカーの言 葉。競争が激化する環境の中で優 位に立つためには、特定の分野で 確実に1番を目指すことである。



大阪府高槻市・茨木市・島本町・枚方市、京都府長岡京市の税理士事務所