

# 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](mailto:info@gishitax.com)

お気軽にお問い合わせ下さい 072-683-0230

(JR 高槻駅・阪急高槻市駅から徒歩約3分)



【コラム】 年間に約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僅か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。

## 【年収が500万円の場合は年約16000円】

「復興特別所得税」が平成二十五年一月一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金

本法に定める基本理念に基づき、平成二十三年度から平成二十七年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



税は平成二十五年一月一日から平成四十九年十二月三十一日までの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一月の給与から、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となります。財務省によると、夫婦と子ども二人のサラリーマン世帯の場合、年収500万円で年約16000円、年収1000万円で年約140000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二十六年から平成三十五年度の10年間、個人住民税の均等割の税率が10000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、平成二十五年一月一日から25年間、2.1%の復興特別所得税が課されることとなります。

## 【見込み客が自発的に足を運ぶ「来店型」が急増中！】

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。



【今月の教えてキーワード：インターンシップ】

学生がインターン（実習生）として企業や研究機関などで就業体験を行う制度のこと。医療や教員養成分野では以前から行われていた。学生側としては自分の職業適性の把握や仕事内容の理解、また将来のキャリア形成について考える機会となり、企業側にとっては、社会的認知度の向上、「職場の活性化」「優秀な人材の発掘」などがメリットとなる。今後は取り組みが拡大し、様々な目的に応じてさらに多様化が進むと考えられている。

【「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「数打ちゃ当たる」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。

今を生きる  
先人の言葉

毒蛇は急がな

タイ王国の諺。毒蛇は強力な武器を持っているため何者も恐れず悠然と進む。しかし一旦、獲物を見つけたら行動は素早い。自分に自信のある者は決して焦らない。

サラリーマン妻  
川柳  
夜・牛井  
知らず  
作るに  
（言）てく  
れなき  
以心伝心  
なんても  
無理よ