

事務所通信 リソース

4月号 VOL. 34

税理士法人 中央総合会計

〒070-0037

旭川市7条通13丁目 59 番地 4

TEL : 0166-25-4131 0166-23-0010

FAX : 0166-25-4132 0166-23-7543

URL : <http://csk-i.com/>

E-mail : cyuou@csk-i.com



いつもお世話になります。

4月4日は「あんぱんの日」。

あんぱん発祥の店として知られる銀座木村屋が、天皇陛下にあんぱんを献上したことに由来する記念日です。そのあんぱんとは、八重桜の塩漬けを入れた『桜あんぱん』。明治8年のことでした。それから130年以上経った現在でも桜あんぱんは 140 円で売られています。

差し押さえられたバイオリンの関税額は…

昨年の八月、ベルギー在住の日本人音楽家、堀米ゆずりさんが使用するバイオリンの名器「ガルネリ」が、ドイツのフランクフルト国際空港で、税関当局に差し押さえられました。

日本からの帰りにフランクフルトで飛行機を乗り換えようとした際、持っていたバイオリンの輸入申告を怠ったとして差し押さえられ、バイオリンの評価額100万ユーロ当時で約1億円の19%にあたる19万ユーロの関税の支払いを求められました。最終的に今回のバイオリンは無償で返還されましたが、サッカーの乾貴士選手が申告しなかったことを理由に腕時計を押収されるなど、トラブルはたびたび発生しているようです。

なお、ドイツでは一般に、総額430ユーロ相当以上の物品をEU加盟国以外の第三国から持ち込む場合には、一時輸入の申告をする必要があります。

そもそも 関税とは、古代都市国家における手数料から始まり、内国関税、国境関税というような変遷を経て、現在では一般に輸入品に課される税となつています。国内の産業を守ることや、税金収入を得ることが主な目的とされています。

いま、賛否をめぐめる議論が続いている環太平洋パートナーシップ（TPP）協定は、こうした関税と非関税障壁を撤廃し国境を越えて自由貿易圏を作ろうという構想ですが、メリットもあればデメリットもあり大変難しい問題です。

【長財布に替える男性が急増！その理由は…】

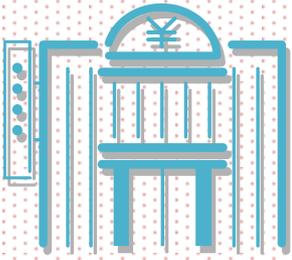
定番の二つ折りから「長財布」に替える男性が、急増しています。

細身のスーツが主流となり、ポケットではなく鞆に財布を入れるファッションの変化もありますが、人気の理由はその収納力。レシートや領収書はそのまま収まり、カード用のポケットが 20 個以上あるものも少なくありません。

思うように収入が増えない昨今、今や男性も多数のポイントカードなどを駆使して支出を賢くコントロールしているようです。お金に対する意識の向上が長財布の売上を伸ばしています。



【今月の教えてキーワード：量的緩和政策】



景気回復やデフレ脱却などを目的とした金融政策のひとつで、世の中に出回るお金の量を増やすことを目標とする。

一般的に中央銀行は金利の上げ下げによって物価や景気を安定させるが、すでに超低金利政策がしかれ金利を下げる余地がない場合に導入される。

民間銀行は、日本銀行の当座預金残高額に比例して融資を行うことができないため、この額を引き上げることで世の中への資金供給量は増える。

日本、米国などで実績がある。

先人の言葉

あきらめな
い奴には、
勝てないよ



野球の神様と言われる、米国の国民的英雄であるベーブルースの言葉。

一度は負けたとしても挑戦し続けなければいつかは勝てる。諦めたらそれで試合終了なのだ。

【何のためにメモを取るのか？】

今では社長となったAさんは、新入社員を迎えるシーズンになるとサラリーマン時代に経験したある出来事を思い出し、襟を正すそうです。

それは社会人一年生になった年のことでした。商談の帰り道にいかなり先輩から怒られたAさんは慌てて記憶をたどりましたが、商談中にミスをした覚えはありません。

「お客様がしゃべっているとき、君はまったくメモを取っていなかったらどろ？」先輩の指摘にAさんは「なんだそれか」とホッとしました。確かにAさんはメモを取らなかったそうですが、それは記憶力に自信があったからです。

「私は一度聞いたことは忘れないのでご安心ください」

Aさんは得意の記憶力を駆使して商談から得た顧客の情報を先輩に披露しました。我ながらの記憶力に、「ほら先輩、よく覚えているでしょ」と自慢したい気さえしていたそうです。しかし、Aさんは大きな勘違いをしていたのです。

「君の記憶力はたいしたものだ。自分で覚えているというなら、それはそれでいい。だがね、メモは自分のためにあるんじゃない。相手のためにメモを取る。それが仕事というものだよ」

人の記憶力は大して当てになりません。メモというのは忘れてしまうことを前提にした対策です。それなのに大事な商談でメモを取らなければ、「この人、本当に大丈夫かな？」と相手は不安に思うでしょう。自分が忘れないためにはもちろん、相手のためにもメモを取る。それがたとえポーズでも、相手の話を真剣に聞いていることを伝えるためにメモを取る。それが社会人としての第一歩だという先輩のアドバイスでAさんは、今ではメモ帳を持ち歩くようになったそうです。

30年も前のこの出来事は、「何のためにそれをするのか」という本質的な問いをいまだにAさんに投げかけます。

「自分のためだけなら商売にあらず。利益最優先ならお客様のためならず」

今年もAさんが襟を正す時期がやってきました。

