

篠川事務所の”ホット”通信

2018年8月号

税理士・中小企業診断士 篠川徹太郎事務所

〒226-0003

神奈川県横浜市緑区鴨居 3-1-9-201

電話：045-530-3727 F A X：045-530-3728

<http://shinokawa-office.com>

mail@shinokawa-office.com



ホットな話題をほっとするような分かりやすさでお伝えする“ホット”通信・・・Vol. 48 をお届けします。

7月は過去最高に暑かったとのことで、横浜では平均気温が平年より3度も高く28度もあったそうです。この暑さはしばらく続くとのことで、熱中症には注意が必要ですが、盛夏を楽しみたいですね。

【「印紙税」で紙の通帳がなくなる?】

印紙税は経済取引に際して作成される文書に課される税です。課税されるものには色々あります。所得税や法人税のように生み出される所得に課税されるもの、贈与税や相続税のように財産に対して課税されるもの、消費税や酒税のように消費などに対して課税されるものなどがあります。平成二十八年度の国の税収は約55兆円でした。そのうち印紙収入は約1兆円で1.8%を占めています。印紙税は私たちが持っている通帳においても課税されています。金融業界は近年の低金利によって収益が悪化しているため、一層の経費削減を目指さなければなりません。そのため年間約700億円かかる印紙税を、ペーパーレス化することによって削減するという動きがあるようです。銀行などにとって、ITと金融サービスを融合したフィンテックの発展によりペーパーレス化などがすすむことは、印紙税や発行コストなどの削減と事務作業の軽減といったメリットがあります。

一方、利用者は通帳を持ち歩く必要がなくなったり、スマホなどから入出金情報をリアルタイムで確認することができるといったメリットがあります。

しかし、将来は紙の通帳の発行を希望すると手数料が発生することになるかもしれません。今後、ITやAIなどの発展によりさまざまなことが変化し、それに伴い税制も変化していくことになるでしょう。



【「モノ」ではなく「価値」を売る書店】

「1万円選書」とは北海道砂川市の「いわた書店」が展開する「1万円の予算で店主が厳選した本を販売する」サービスです。注文には読書履歴や過去の体験、人生観などを問うカルテの記入が必須で、店主の岩田さんはカルテをもとにそれぞれに合った本を厳選します。本のプロフェッショナルが丁寧に選んだ良書と出会えるだけでなく、個人の人生に寄り添う選書のプロセスが評判です。依頼者の人生と向き合う究極のワンマンマーケティングが成功の秘訣でしょう。



今月の教えてキーワード：【ミレニアル世代】

ミレニアルとは「千年紀の」という意味で、アメリカで2000年代に成人あるいは社会人になる世代のこと。1980年代から2000年代初頭までに生まれた人を指すことが多く、それ以前の世代とは消費行動や価値観などが異なるとされる。生まれたときからIT機器やインターネットが普及している環境であることから「デジタルネイティブ」とも呼ばれる。日本においてもマーケティングや人事管理の領域で注目を集めている。

【フーテンの寅さんから商売を学べ】

「わたくし、生まれも育ちも東京葛飾柴又です。帝釈天で産湯を使い、姓は車、名は寅次郎。人呼んでフーテンの寅と発します」。



テンポの良いおなじみの名セリフを懐かしく思い出す方も多いでしょう。22年前に渥美清さんが亡くなったとき、フランスのル・モンド誌は「下町の英雄、寅さん逝く」と題した渥美清さんの評伝を掲載しました。靴ひとつで日本全国を気ま

まに旅する寅さんは、日本人が憧れる「小さな自由」を映画の中で具現していると述べ、寅さんを演じた渥美さんを「劇中の人物になりきったまれな役者」と高く評価しました。寅さんのあの自由さはどこからやって来るのか。「フーテン」とは仕事も学業もしないでブラブラしている人のことですが、寅さんは、実はたいした商売人だったのではないのでしょうか。『男はつらいよ 拝啓車寅次郎様』にこんなシーンがありました。靴の会社で営業をしているおっ子の満男が、仕事がつまらないと愚痴をこぼします。それを聞いた寅さんは、そのへんにあった鉛筆を満男に渡して「オレに売ってみな」と言うのです。満男はしぶしぶと「この鉛筆を買ってください」と寅さんにセールスをします。「消しゴム付きですよ」と特長をアピールしますが「僕は字を書かないから鉛筆なんて必要ありません」とすげなく断られてしまいます。満男が「こんな鉛筆は売りようがない」とさじを投げると、寅さんは満男から鉛筆を取り上げて「この鉛筆を見るとな、おふくろのことを思い出してしょうがねえんだ」と、鉛筆にまつわる話をしみじみと語り始めました。もちろん即興の作り話ですが、これが実にうまいのです。細い目をもっと細めて、本当に懐かしそうに鉛筆を見ながら情感たっぷりにあの名調子で語ると、その場にいた家族全員が寅さんの話に心を奪われ、みんなその鉛筆が欲しくなってしまうのです。鉛筆を「モノ」として売ろうとした満男と、鉛筆の「価値」を伝えた寅さん。つまり寅さんは、物を売るとはということかを満男に実演して見せたのです。「どんな価値を付けるのか」今一度、自身の商売を見つめ直してみたいですね。

成功や失敗ではなく
この壁を越えてみたい

今を生きる！

先人の言葉

日本の登山家である栗城史多（のぶかず）の言葉。目の前に立ちはだかる大きな壁。それは限界を決めている自分自身という壁かもしれない。さあ、乗り越えよう！

【大阪弁の犬】

あの「がきデカ」の作者である山上たつひこ氏が書いた本。失礼ながら意外と文章が上手いのには感心しましたが、作者の若き日の大阪時代から上京して練馬に住み「がきデカ」を生み出した頃の話は、漫画が持つ妖しく怪しい魅力を伝えてくれます。

