



いつもお世話になりありがとうございます。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。

## 知っとこ!「税務のママ知識」

### 【このところ見なくなったと思いませんか?】

所得税額が1000万円を超えた人の氏名・住所・納税額が公示される「高額納税者公示制度」。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られていたご記憶があると思います。実はこの高額納税者公示制度は2006年に廃止されました。そもそもこの制度は、「納税者の過少申告を防ぐ心理的効果」「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年に導入されました。しかしその結果、高額納税者の名簿が簡単に入手できることにもなりました。そのため公示された人のもとには営業目的の手紙が届いたり、セールスマンからの勧誘や寄付の強要などが多発しました。また、本人やその親族が身代金目的の誘拐など、犯罪の対象になる恐れもあり廃止が求められていました。そして、目的外の利用や犯罪を誘発しているなどの理由と、2005年4月からの個人情報保護法の全面施行もあり廃止となったのです。

ちなみに、制度最後の2005年に公示された高額納税者のトップは会社員で、納税額は37億円弱でした。

なお、歌手部門のトップは、宇多田ヒカルで約3.6億円。俳優・タレント部門は、みのもんたの約2億円。プロスポーツ選手部門は、佐々木主浩の約2.3億円でした。このようにしてみると、その時代に活躍していた人がわかり当時の事が思い出されますね。



## 痛快! えだまめ君

画:ほりひろみ



## 今月のあなたの運勢

鑑定: 妙慎

A型	B型	O型	AB型
現状から方向転換をしたい人は、月の前半が吉。後半は勉強や趣味など内面の充実に力を注ぐと良いでしょう。	信頼関係を壊さないために冠婚葬祭などの出費は出し惜しみしないこと。周囲と相談して金額を決めましょう。	前向きな気持ちを維持したい時は言葉使いを変えると吉。また積極的に運を取り込みたい人は机周りの整頓を!	身内を含め、人を疑う出来事があれば先に絆を深める努力を。同僚や家族であってもプライバシーは厳守です!

## 社員のひとこと日記



前月に引き継ぎ、今月は父の日・・・先月の母の日には、娘にランチをご馳走してもらい、息子にチョコをもらいました。さて、父の日には何を考えているのだろうとそっと観察している今日この頃です（^-^）でも、母の日にくらべるとちょっと盛り上がり欠けるのかな・・・我が家だけかもしれないけど。私の両親もなんとか元気なので、母の日・父の日合同で一緒にご飯でも食べに行きたいと考えています。二人とも年金暮らしですが、生活には困らない様子、孫が行くと社会人なのにいまだにお小遣いをあげたりしています。それが楽しみでもあるみたいですけど.....

年金いっぱいもらいたいですね。老後は悠々自適に過ごしたいな～ 子供にも迷惑かけたくないな～ などと思っていた矢先、社内で民間の介護保険の説明があつて、いざという時のために入っておいたほうがいいのかな～と考えてしまいました。先日、娘が看護実習で老人ホームへ行ったのですが、入所者の平均年齢がなんと88歳だそうです！びっくりですね、平均ですよ。（男性はごくわずか、やはり女性のほうが長寿）一生懸命育てた子供に面倒見てもらったらダメなんかな？とか 見てくれんよな><とか、さみしい～ですね。こんなこと考え出すと・・・まあなるようになるでしょ。先の事よりも今を大切に楽しく過ごしたいですね。（いざという時の資金も確保しながら・・・）

N・N

## 365日が楽しくてたまらない！「商売のヒント」

### 今月の商売のヒント：【商売の「100」引く「1」は・・・】

そのお鮎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、前の大將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將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めれば、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。

