



いつもお世話になりありがとうございます。甘いもの好きな若い男性を「スイーツ男子」と呼ぶそうです。「男のクセに…」と思われるかもしれませんが、メタボを気にしながら甘いものを食べる「隠れスイーツ中年」も急増中だとか。女子から若い男子、そして中年男性へと広がる甘党の潜在顧客。これは商売の参考になるかもしれませんね。

## 知っどこ! 「税務のママ知識」

### 【両親から住宅購入資金をもらった場合は!】

平成24年度の税制改正で、住宅取得等資金の贈与の特例が拡大延長されました。これは、父母や祖父母などの直系尊属から、住宅などを取得するために資金贈与を受けた場合、一定金額について贈与税が非課税になるという制度です。平成24年中に住宅取得等資金の贈与を受けた場合、一定の「省エネルギー性」または「耐震性」を備えた良質な住宅用家屋であれば、非課税限度額は1500万円になります。また、それ以外の住宅用家屋の場合、非課税限度額は1000万円になります。なお、この非課税制度に従来からの暦年贈与の基礎控除額である110万円がプラスされると、1500万円の場合は合計1610万円、1000万円の場合は合計1110万円までが非課税となります。贈与を受ける対象者は、贈与を受ける年の1月1日において20歳以上の子や孫などに限られ、子や孫などの配偶者は含まれません。また、自分のための居住用家屋及びその敷地の購入費用、もしくは所有家屋の増改築の費用であること。その他にも床面積など、特例の適用を受けるには一定の要件を満たす必要があります。なお、この制度は平成26年12月31日までありますが、年々、非課税限度額は減っていきます。ただし、東日本大震災の被災者の方については、3年間とも限度額は同じで減りません。また、床面積の上限も設けられていません。



## 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
周囲とのバランスを保つよう意識すると吉。職場内の問題は公平に処理するよう努めれば無難に済みそうです。	出費がかさみそうなためセール品などには飛びつかない方が吉。必要な物を書き出すなど計画的な金銭管理を!	部下や同僚へ注意する時には言葉より態度や行動で示しましょう。ストレスが溜まった時は温泉でリラックス!	新規計画に着手するのに良い月です。今こそ勇気を出して温めてきた計画を仲間と一緒に実行に移しましょう!

## 社員のひとこと日記



いよいよ7月!!暑~い夏がやってきます。個人的には夏は大好きなのですが、夏バテするなんてことがたまにあります。夏バテの原因は、主にビタミンやミネラル、たんぱく質などの不足と、冷房による自律神経の乱れによって起こるらしいです。では、防止策は?と思っただけで調べてみました。

食事法では①火を使った料理を食べる。なるべく暖かいものを食べる。②食事の品数を増やす。③冷たいジュースや炭酸飲料・ビールに注意する。利尿作用が働き水分補給にならない。④水分を控えるのはNG!。脱水症状になる。環境づくりでは①冷房はほどほどにする。②汗をかく。③お風呂に入る。シャワーだけでは疲れが取れない。と七つありました。

考えてみたら、夏は涼しい部屋で、冷たいものを食べたり飲んだりって多いですね(^\_^;)でも今年は上記の事を頭において頑張ってみようかな?と思います。

竹田 正喜

## 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:【その効率化は誰のため?】

今のようなご時世では、いかに無駄なく効率的な商売をするかが重要なポイントのひとつと言えるでしょう。しかし、「どこを削るか」と「どこにお金をかけるか」の見極めは経営センスが問われる大事なところ。ここはひとつ、節約上手な主婦の発想を参考にしたいものです。家庭の主婦であれば、「どんな状況でもまず守るべきは家族」だとしっかり認識しています。家族を守る基本は健康管理です。どんなに食費を切り詰めても、その範囲内で可能な栄養バランスを考え、たとえ「もやし料理」でもバリエーションに知恵を絞ります。今はディズニーランドに行けなくても、健康であればいずれ家族全員でミッキーマウスと記念写真を撮れるでしょう。その日のために家族の健康を守るべく、主婦たちは今日もチラシをくまなくチェックして、底値を求めて自転車を走らせるのです。「お母さんは家族のために頑張ってくれている」。そう感じるからこそ、もやし料理が3日続いても家族は文句を言いません。けれど、節約したお金で自分だけこっそり3000円のランチを食べているとなれば、家族の絆は一気に崩壊するでしょう。主婦で実業家のある女性は、いわゆる「主婦のアイデア商品」がヒットしたことで会社を立ち



上げたそうです。今では年商も億を超えるようなので、さぞかしオフィスは立派だろうと思いきや、雑居ビルの一 corner に内装も質素な事務所を構えているだけだとか。その理由は、「お客様に提供するサービスと関係ないものにはお金を使いません。会社の内装にお金をかけるとサービスの値段を高くしなくてはならないですし、値段を高くすると今度は宣伝広告をしたりと余分な仕事が増えるんです」とのこと。つまりこの女性実業家にとっての効率化とは、お客様のためにならない出費は一切しないことなのです。このポリシーが効率化の最大の柱だそうです。何のための効率化なのか、その目的がブレてしまうとお客様は敏感に反応します。だからこそ、「会社の帳簿」ではなく「お客様の喜ぶ顔」が思い浮かぶような商売の効率化を進める会社は、どんな時代でもお客様から支持されるのでしょうかね。