

いつもお世話になりありがとうございます。10月25日はアニメ『ドラえもん』のしずかちゃんがのび太さんと婚約した日。その後、2人は結婚するのですが、実は迷っていたしずかちゃんの背中を押したのはお父さんの一言でした。「彼は他人の幸せを願い、他人の不幸を悲しむことのできる人だ」。誰かがちゃんと見てくれているんですね。



先日の台風により、被害を受けた皆様にご心からお見舞い申し上げます。税制面（雑損控除等）、保険等で何かお手伝いできることがございましたらご相談ください。

## 竹長会計ニュース!!

### 相続支援センターが順調に動き出しました!

現在、相続税シミュレーションキャンペーンを実施中!  
27年1月～の改正に備えて、まずはシミュレーションを試してみませんか?

### わかさ事務所 11月10日 オープン予定!!

お近くに来られた際には、是非一度お立ち寄り下さい♪



副所長

たなべしげお

田邊繁雄の「税務の豆知識」

### ご存じですか! 『NISA (ニーサ「少額投資非課税制度」)』 その1

『NISA』って・・・なんなの?

お答えします! 日本証券業協会がニックネームを募集して平成25年4月30日に決定された「日本版ISA」の名称です。「ISA」って・・・と思われませんか。またまた、お答えします。これはイギリスの少額投資非課税制度[個人貯蓄口座]であるISA (Individual Savings Account) の略称で、この制度を参考に『NISA』なる制度が日本でも生まれたわけです。

『NISA』の原型は、平成22年の税制改正で導入が決まったのですが、平成25年の改正で制度が拡充され、現行の『NISA』ができあがりました。(適用は、平成26年1月1日から)

正式には、「非課税口座内の少額上場株式等に係る配当所得及び譲渡所得の非課税措置」という長い名称がついているようですが、制度の説明は次回以降で・・・ では、またお会いしましょう!

## 社員のひとこと日記

月めくりカレンダーも今月を入れて残り3枚。二桁の月数になると今年もあとすこしだなあとしみじみと感じてしまいます。先月の台風の影響で多大な被害を被られた方もいらっしゃると思います。謹んでお見舞い申し上げます。

最近、地震や豪雨といった災害が多く、住む家があり当たり前の生活を送れることが本当に幸せなことなんだということを強く思います。そして自然の脅威を甘くみてはならず自分の命を守ることが非常に大切なんだと痛感しました。これから先の未来に災害が起こらないことを願うばかりですが・・・

未来の話といえば、東京でのオリンピック開催が決定しました。7年後の2020年。私もそうですが、皆さん、7年後は〇〇歳になっているなあと思い描いたことでしょう。

未来を考える上で、先の災害のことや世界情勢などを考えると不安になったり心配になったりすることもあります。少しでも未来が明るく良いものになるように今を精一杯前向きにがんばっていきたいと思います。

武内

## 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:【自分をプレゼンテーションする「力」】

ある日、一人の社長が知性的な女性秘書を従えて、プレゼンテーション会場に乗り込んだそうです。名の知れた経営者が20人ほど参加する身内的な集まりの中で、彼は新しい事業のプレゼンをすることになっていました。時間はわずか3分間。誰かのピンチヒッターだったようですが、彼にはビッグチャンスです。とはい



え百戦錬磨の猛者達を相手に、資金も人脈も知名度も実績もない人がプレゼンにしても、普通なら相手にもされないでしょう。ところがその場の全員が彼のプレゼンに真剣に耳を傾け拍手喝采し、彼の事業に支援を申し出た人までいたそうです。プレゼンの3分間に奇跡が起こった・・・のであればドラマティックですが、実はすべて彼のシナリオ通りだったようです。プレゼンをすることが決まったとき、彼はまず「自分」をプレゼンする方法を考えたそうです。どこの馬の骨かも

わからない男の話の聞いてもらうには、プレゼンの前に第三者に自分を底上げしてもらうしかない。社会では人をだます行為は決して許されないが、自分をアピールするプレゼンの場だからこそ演出として認められる場合もある。そこで彼は知性的な女友達に「1日だけ僕の秘書になってほしい」と依頼したのです。

プレゼン当日、女性秘書は猛者達と名刺交換する彼のとなりで、にこやかに微笑みながら絶妙なタイミングで彼を立て、彼の経歴や将来のビジョンを的確にかつ手短かに伝え、その間に飲み物を用意して猛者達に勧めたそうです。「私は社長の素晴らしいビジョンに共感を覚えています」。気立てが良くて気が利いて賢い。

こんな秘書からそれほどまでに敬意を示されるこの男は、ただ者ではないかもしれない。彼はこうして名刺交換の時点から「自分をプレゼン」し、成功するため

の土壌づくりをしたのです。彼は言いました。「経営者には優れたプレゼン力が必要だ」。資金や人脈や知名度がなくてもプレゼン力があると自分や会社、商品のファンを増やすことができるのです。多くの人から応援してもらう仕組みづくりや戦術を考えることは、経営者にとって大切な仕事のひとつではないでしょうか。

