

いきなりですが駄洒落なぞなぞです。「アパートに住んでいるのは何人でしょう?」。今ではおやじギャグで片付けられてしまう駄洒落ですが、実は言葉遊びの一種で、駄洒落を連発する人は「頭の回転が速い」とも言われます。さて、「アパートに住んでいる人」=「住人」というわけで答えは「10人」です。お粗末でした!

## 今さら聞けない 経済用語

### 【今月の教えてキーワード：グレーゾーン金利】

貸付金利を定めた「利息制限法」と「出資法」の上限金利が異なっていたため、その間に挟まれた金利のこと。利息制限法では上限金利は年20%、出資法では年29.2%までが適法とされていたが、2006年に最高裁でグレーゾーン金利を否定する判決が出て以降法改正が進み、現在は出資法も20%を超える利息は違法とされている。過去に支払った利息が取り戻せる場合もあり、法改正後「過払い金返還請求」の件数が増加している。

## 知っとこ! 「税務のマメ知識」

### 【接待飲食費に関する課税が緩和されました】

これまでは原則として、法人が支出した交際費等については損金不算入でした。ただし、資本金1億円以下の中小法人の場合は、800万円以下の交際費等について全額損金算入が認められていました。この「交際費等の損金不算入制度」が改正され、平成26年4月1日以後に開始する事業年度から適用されることになりました。まずはじめに、1人あたり5000円以下の飲食等のために要する費用においては、書類の保存要件を満たしているものについては、これまでどおり全額損金算入が認められています。次に5000円を超える場合ですが、資本金1億円以下の中小法人以外の大企業など、これまで交際費等の全額が損金不算入だった法人においても、接待飲食費の額の50%相当額が損金算入できることになりました。ただし、従業員や親族などに対するものは除かれるのでご注意ください。

また、資本金1億円以下の中小法人においては、前述の「接待飲食費の額の50%相当額の損金算入」か「定額控除限度額までの損金算入」のいずれかを選択できることになりました。なお、接待飲食費は、飲食等の「年月日・参加した得意先等の名称とその関係・参加した者の数・その費用の金額並びに飲食店等の名称および所在地」などを帳簿書類に記載しておく必要がありますので、きちんと整理保存しておきましょう。



## 今を生きる 先人の言葉

心から始まる  
すべては、

ソニー創業者の一人である井深大の言葉。心が感じて動くことを感動という。心がなければ前に進むこともできない。人間の力の源は、心から湧き出る意欲である。

# トレンドを斬る!

結婚式の引き出物として定着した「ギフトカタログ」ですが、「モノ」ではなく「体験」を選べるラインナップが急増中です。

そのジャンルはカヌーなどのアウトドアスポーツや憧れの高級エステ、陶芸や乗馬などバラエティに富んでいます。購入者は30~40代が中心ですが、実際に体験する年齢層は70代までと幅広く、両親の結婚記念日のお祝いにも喜ばれています。何か体験してみたいと思いつつ、なかなか足を踏み出せない人の背中を押すきっかけにもなりそうですね。



## 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:【「できない理由」を探す専門家になってはいけない】

ある社長が、ひょんなことからまったく異業種である親友のマッサージ店を手伝うことになったそうです。成り行き上なんとなく始めたことですが、気がつけばマネージャーとして約10人の社員をとりまとめ、ゴチャゴチャだった経営方針を整理して、会社の方向性の舵取りをして、今では本業よりマネージャー業の方が忙しいくらいだとまんざらでもないようです。

社長は、まったく畑違いの分野にいきなり飛び込んで成果を上げた理由を、「専門家になろうとしなかったから」と自己分析したそうです。社長にマッサージの専門知識があれば何かとスムーズだったかもしれません。実際、「何も知らない素人に言われたくない」という雰囲気を感じたこともあったそうです。

しかし、社長は積極的に勉強しようとはしませんでした。むしろ、社内改革には自分の素人目線が武器になると踏んでいたようです。



長らく同じ業界にいと、その業界の常識が世間の常識だと思い込んでしまいがちです。無意識のうちに業界の固定観念が物事の判断基準になっているので、外からの意見に対しては「〇〇なはずだ」「〇〇するべきだ」と聞き入れようとしません。つまり、専門家になればなるほど視野が狭くなるという皮肉が起り得るのです。専門家とは「できない理由」を探す人かもしれない。そう感じていた社長はあえてマッサージ業界から少し距離を置き、素人目線をなくさないようにしたと言います。そのため時には突拍子のない意見も出しますが、業界に染まっていないからこそのお客様目線のアイデアはその何倍もあるそうです。専門家として高度な知識や技術を役立てるのは素晴らしいことですが、残念ながら「井の中の蛙」になってしまった専門家も少なくありません。



専門家になっても「できない理由」を探し始めることにならないよう、お客様目線を忘れずにまずはやってみようとする「素人のチャレンジ精神」を大事にしながら商売をしていきたいものですね。

トナリの

## 本棚



### 【完全図解いちばんわかりやすいビジネス整理術】

仕事をする上で必要不可欠な整理術が紹介されています。新入社員はもちろん、効率的に仕事をしたいベテランビジネスマンにもお勧めです。具体的な方法が、図を使って分かりやすく解説してあるのも魅力です。

### 元氣と氣づきを提供する

豊島区池袋の佐藤茂税理士事務所♣♣♣

豊島区池袋2-60-7ルート池袋第3ビル4階

電話: 03-3988-8820 FAX: 03-3988-8824

<http://www.satousigeru.jp>

mail: [info@satousigeru.jp](mailto:info@satousigeru.jp)