

強引な当て字を使った子どもの名前は「キラキラネーム」と呼ばれるそうです。莓愛（べりーあ）、七音（どれみ・おんぷ）など驚いてしまうものが多いですが、キラキラネームの名付け親の元祖は文豪・森鷗外。子どもや孫に於菟（おと）、樊須（はんす）などと名付けたのは国際社会の到来を見越していたかのようです。

## 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：【形の折り目、心の折り目】

日本には「道」という考え方があります。「空手の道を極める」といえば、空手（武道）の精神真髓を学んで習得し、明らかにすること。その過程は「形から入り心に至る」です。



武道では、技の習得とともに礼節の大切さも合わせて指導しています。礼とは相手を尊敬し、自分を謙遜し、行いを丁寧にする。節とはその場に合った行動をわきまえることです。しかし、こうした精神論だけを説かれてもなかなか理解できません。そこで、**稽古の前後に正座で黙想し、道場訓を斉唱してお互いにあいさつを交わすという「形」を繰り返す中で礼節の意味と大切さを理解して、それが身につき、やがて「心」に至るのだそうです。**

誰にでも気持ちよくあいさつができ、自然と感謝の言葉が出て、敬う立場の相手には敬意をもって謙虚な態度で接する。昔の日本人なら普通にやっていたことでしょう。それが今では、あいさつができるだけで「ちゃんとしている」とほめられるような時代です。「感謝だ」「思いやりだ」「おもてなしだ」と声高に訴えても、形が崩れていたのでは心には至れないのではないのでしょうか。

心という目に見えないものを整えるには、心としっかりつながっている「形としての所作（しよさ）」を整えることが大切なのだそうです。わきまのある所作は誰の目にも美しく映るだけでなく、礼節を重んじる人や折り目正しい人は周囲から好感を持たれ、信頼され、たくさんの人に慕われるでしょう。たとえ初対面でも、相手のことをよく知らなくても、私たちは所作という形から多くを感じ取ってその人を判断しています。



**心を整えれば所作を美しく。折り目正しい行動は心の折り目を正します。色々なことを頭で理解していても、それらを当たり前のこととして実践している人は存外少ないのが世の常ですが、「まずは自分から」の気持ちで振る舞いに気を付けたいものです。商売繁盛とは、そうした先にあるのかもしれませんが。**

## トレンドを斬る!

居酒屋ではなくファミリーレストランでお酒を飲む「ファミ飲み」が人気です。ファミレス各社は生ビールやワインなど各種

アルコールを充実させ、魅力的な価格で提供しています。味や素材にこだわった小皿料理の種類も増やし、おつまみもお得感があると好評です。お酒を飲めない人が一緒でも気兼ねなく飲め、また一人でサクッと飲んで帰れるのもファミ飲みならではの魅力。家族連れから仕事帰りの会社員まで客層の幅を広げ、ファミレスは進化を続けています。



今を生きる  
先人の言葉

拍手されるより、  
拍手する方がずっと  
心が豊かになる

日本の俳優である高倉健の言葉。「ありがとう」と言われるより「ありがとう」と言うほうがずっと心が豊かになる。心の豊かさは与えることで育まれるのだろう。

知っとこ! 「税務のマメ知識」

【国外財産が?万円を超えると対象に!】

国外財産に関する所得や相続財産の申告漏れが近年、増加傾向にあるようです。そのため適正な課税や徴収の確保を行うことを目的に「国外財産調書制度」が創設され、平成26年1月から施行されています。この制度は居住者で、その年の12月31日において国外財産の合計額が5000万円を超える場合が対象となります。「居住者」とは、日本国内に住所を有し、または現在まで引き続いて1年以上居所を有する個人をいいます。



国外財産調書の対象となる「国外財産」とは「国外にある財産をいう」とされており、具体的な判定はその財産の現況により判定されます。財産の価額は12月31日における「時価」、または「時価に準ずる見積価額」となります。提出期限は翌年の3月15日（日曜日のときはその翌日、土曜日のときはその翌々日）までで、国外財産の種類、数量、価額、その他必要な事項を記載した調書を所轄の税務署長に提出します。この制度では「過少申告加算税等の優遇措置」があり、調書を期限内に提出した場合には、記載がある国外財産について申告漏れが生じたときであっても過少申告加算税等が5%減額されます。期限内に提出がない場合、または提出された調書に記載すべき国外財産の記載がない場合には、「過少申告加算税等の加重措置」として過少申告加算税等が5%加重されます。

今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：オムニチャネル】

流通・小売業の戦略のひとつで、実店舗、オンライン通販、SNS、コールセンターなどの複数の販売形態や顧客接点を連携させることで顧客の利便性をアップさせて購買機会を増やすこと。顧客が実店舗を訪れた際に店頭で商品がない場合、自社サイトで注文を受けて顧客の自宅に送ったり実店舗に取り寄せたりする。導入にあたっては店舗間の在庫管理やインフラの整備、顧客情報の一元化など、大がかりな取り組みが必要となる。

トナリの本棚

【お金が貯まるのは、どっち! ?】

元大手銀行の支店長が教える、お金を増やす25の法則です。「カードを持つなら2枚と4枚、どっち?」「セールで買う人と買わない人、得するのはどっち?」など。答えが気になった方はぜひ確認してください。



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