

桜に関連した季語は咲く時期によって異なります。3月は「初花」、4月上旬から中旬は「花」、4月中旬から下旬は「残花」、そして5月は「余花」。余花とは春に遅れて咲く花のことで、特に青葉の中に小さく咲き残っている遅咲きの桜を指すそうです。青葉からのぞく淡紅色。遅咲きには遅咲きのよさがあるものですね。

今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：偶発債務】

現時点では履行すべき債務ではないが将来、一定の条件が成立した場合に発生する可能性のある債務のこと。手形の裏書譲渡や他人の債務を保証した場合、係争中の事件に関わる損害賠償義務といった事例が該当する。偶発的に発生し、その負債額を事前に予測できないのが特徴。潜在的な債務のため貸借対照表には「注記」し、負債となる可能性が高まった時点で「引当金」として計上、債務として確定した時点で「負債」へ計上される。

知っとこ! 「税務のマメ知識」

【スポーツジムの利用料は医療費控除できる?】

医療費控除は自分だけでなく、生計を一にする家族などのために支払った医療費も対象になります。勤務の都合や修学、療養などのために家族と別居している場合でも、余暇にはいつもきまって日常生活を一緒にしていたり、常に生活費や学資金、療養費などの送金が行われている場合は対象になります。次に医療費についてですが、医師または歯科医師による診療や治療の対価は医療費控除の対象になりますが、医師等に対する謝礼金などや健康診断の費用は原則として対象になりません。また風邪をひいた場合の風邪薬などの購入代金は対象になりますが、病気の予防や健康増進のために使用するビタミン剤などの購入代金は対象になりません。ちなみに要件



を満すと、スポーツジムや温泉の利用料が医療費控除の対象になります。

その要件には、医師の処方に基づく運動療法や治療のための温泉療養であることや、厚生労働大臣が認定した施設であることなどがあります。最後に医療費控除は、その年の1月1日から12月31日までの間に支払った医療費が対象になります。保険金などで補てんされる金額は、その給付の目的となった医療費の金額を限度として差し引き、最終的に10万円（その年の総所得金額等が200万円未満の場合は総所得金額等の5%）を超えた部分の金額が控除の対象になります。

今を生きる 先人の言葉

りこらよりバカが
英雄なのだ

「ギャグ漫画の王様」といわれた赤塚不二夫の言葉。大成した者の多くは世の常識にとらわれない。「は?何をバカなことを」と笑われるくらいでちょうどいいのだ。

トレンドを斬る!

日本の伝統芸能である「落語」が、その世界を描いたドラマやアニメをきっかけに若い世代で人気です。昔ながらの演芸場の

寄席以外にも小さなライブが増え、東京渋谷の劇場で毎月開催される「渋谷らくご」は若者たちでにぎわっています。イケメンの若い落語家が古典落語を現代の言葉に変換して演じるなど敷居の高かった落語は進化を続けています。言葉を駆使し高度な技芸で粋な「オチ」をつける落語が、若い世代の目には斬新でカッコよく映るのかもしれませんが。



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:【「うまい指示」と「まずい指示」】

子どもの頃は親に学生時代は先生に、「分かったか?」と聞かれ、「分かりました」と答えながら本当は何も分かっていなかったことはありませんか。会社では上司と部下の間で同じことが起こっているかもしれません。この場合、上司の指示が部下にちゃんと伝わっているかどうか、まずはそこから考えてみる必要があります。例えば「定期的に顧客をフォローするように」という指示は「うまい指示」とは言えません。なぜなら「定期的」や「顧客フォロー」の内容があいまいだからです。「定期的」とは週に一度なのか1カ月に一度なのか。何をすれば「顧客フォロー」なのか。そこを部下に言わなければ指示の意図が伝わらず、上司としても「やった」「やらない」を評価できません。評価できない指示は「まずい指示」の典型かもしれません。



「先月に注文をしてくれた客先には週に一度、顔を出して、使い方で分からないことはないかを直接確認しておくように」。こうした具体的な指示なら部下は自分のやるべきことをイメージできます。上司と部下との間で「定期的」や「顧客フォロー」の認識がずれることもありません。指示に対する行動を評価することもできるでしょう。「うまい指示」の条件は、第一に相手が指示の内容を具体的にイメージできること。具体的



にイメージできないと実際の行動が伴わず、口先だけの「分かりました」になりがちです。次に、評価できる指示であること。「売り上げアップ」は一見評価できそうですが、どの程度が「売り上げアップ」なのかが不明瞭です。その点、いわゆる数値目標なら結果は一目瞭然で評価も可能になります。具体的で評価可能な「うまい指示」には、最低でも「いつまでに、何を、どうするか」が必要でし

ょう。「顧客と信頼関係を築いてこい」のひと言で信頼関係を築いてくる部下は優秀ですが、ごく少数だと思ったほうがいいかもしれません。言葉だけ投げかけても部下に行動を促すことは困難です。具体的なイメージができるからこそ、人は行動に移すことができるのではないのでしょうか。

トナリの

本棚



【諦める力】

400mハードル日本記録保持者で「侍ハードラー」と呼ばれた為末大氏の著書。タイトルから受ける印象とは異なり、「手段は諦めてもいいけれど、目的を諦めてはいけない」と論理的に語りかけます。挫折したり悩んでいる人に届けたい一冊です。

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