



税理士法人優和 埼玉本部

# 飯野事務所通信

埼玉県蓮田市関山1-1-17  
TEL 048-769-5501  
FAX 048-769-5510  
E-mail [saitama@yu-wa.jp](mailto:saitama@yu-wa.jp)  
URL <http://www.yu-wa.jp>

2013年  
5月号

## 近江商人の商売十訓

飯野 浩一



コスパ（コストパフォーマンス）という言葉がよく使われます。企業継続のためには、コスパも一つ手法ですが、人と人とのつながりが商（あきない）の基本であり、信用が一番でありましょう。浅学非才のため、あらためて近江商人の商売十訓を調べてみました。

### この号の内容

- 1 近江商人の商売十訓
- 2 NISA(日本版ISA)について
- 3 とある騒動に思うこと
- 4 中小法人の交際費

- 1 商売は世のため、人のための奉仕にして、利益はその当然の報酬なり
- 2 店の大小よりも場所の良否、場所の良否よりも品の如何
- 3 売る前のお世辞より売った後の奉仕、これこそ永遠の客をつくる
- 4 資金の少なきを憂うなかれ、信用の足らざるを憂うべし
- 5 無理に売るな、客の好むものも売るな、客のためになるものを売れ
- 6 良きものを売るは善なり、良き品を広告して多くを売ることはさらに善なり
- 7 紙一枚でも景品はお客を喜ばせる、つけてあげるものがないとき笑顔を景品にせよ
- 8 正札を守れ、値引きは却って気持ちを悪くするくらいが落ちだ
- 9 今日の損益を常に考えよ、今日の損益を明らかにしないでは、寝につかぬ習慣にせよ
- 10 商売に好況、不況はない、いずれにしても儲けなければならぬ

「売った後の奉仕」、「信用の足らざるを憂うべし」、「笑顔を景品にせよ」などの言葉がぐっと迫ってきます。今で言う流通を担っていたからなのでしょうか、一般論だからでしょうか、「良き品」というのみで具体的な品には触れられていません。それゆえ、現代の商売に読み替えやすいですね。

顧客の満足と信頼を得るために、扱う物やサービス品質の向上に努力し、アフターサービスを心得て、笑顔で接客するなどにより、価格競争から一步距離をおける差別化された信用を得ることができると言いかえられるのではないのでしょうか。日次月次の損益を知ること、行動の始末をつけることで、感度を磨き、価格決定の頃合いなども見定めることができるでしょうし、何より損益への執着、粘りが大切だと強調しているように見受けられます。

顧客の問題解決業、環境適応業として、「売り手よし、買い手よし、世間よし」の実践の報酬としての利益であり、大真面目に取り組んでみたいものです。



## NISA（日本版ISA）について

菅 琢嗣

2014年1月よりNISA（日本版ISA、少額投資非課税制度）が始まることとなります。

すでにご存じの方も多いと思いますが、簡単に概要をおさらいすると、2014年から10年間、毎年100万円を上限として最大で500万円、開設された非課税口座内において上場株式等に投資した場合、その売却益や配当金、分配金が非課税となるものです。

注意すべき点として例えば非課税口座を開設して、株式を購入して、株価が上昇して、それを売却して・・・といった感じに事が順調に進めばそれなりに恩恵は受けられるのですが、この「アベノミクス相場」が来年あたりで天井を迎えるとすると、その辺りでタイミング悪く非課税口座にて購入してしまった場合、そこからの含み損を解消されることなく10年後の非課税期間終了を迎えてしまったとしても、特定口座等の通常の課税口座にその時の時価にて払い戻しされることとなります。

例えば100万円で購入した株式が数年後、60万円となってしまった場合、通常の課税口座だと損切りすれば40万円の損失を他の売却益と通算することもできるし、譲渡損を3年間繰り越すこともできますが、非課税口座の場合損切りしても何もなかったものとみなされますし、10年後に課税口座へ移行する場合はその時の時価となりますので、その時の時価が40万円だとするとその後、株価が回復して60万円で売却した場合でも、20万円の譲渡益として課税されることとなります。

このような場合は、かえって非課税口座で購入しないほうがよかったということになってしまいます。

そのようなことも含めて各証券会社のホームページ等では、どの様な株や投信が非課税口座に向いているかといった特集を組んだりしておりますが、実際のところ5年10年先の経済情勢など誰も分らない訳であって、現時点の制度では、そういったリスクもあることも承知の上で投資を行わなければなりません。

そもそもこのNISAというのはイギリスのISAをお手本としたものですが、本家のイギリスでは、口座開設期間も非課税期間も無期限なので現在の日本の様に運悪く購入時以降、値上がりすることなく非課税期間が終わってしまうこともなく、塩漬けにしてどんなに長期間保有していても値上がりし、売却すればその売却益は非課税となります。

イギリスでは、株式型ISAの他、預金型ISAもあり、人口の約4割がISA口座を保有しているそうです。やはり非課税期間が無期限ということは魅力のひとつなのでしょう。

もし、この制度を恒久的に根付かせるのならば日本も本家にならい非課税期間を無期限にするといった措置も必要となりそうです。



## とある騒動に思うこと

粕谷 洋平

近年はフェイスブックやツイッターといったものをきっかけに、発信者が著名人であるか否かを問わず騒動を巻き起こしてしまうという事象が頻発しているように思います。

最近では、障害をもつ著名人がレストランの利用を断られたことをツイッターに投稿し、それをきっかけとしてインターネット上に議論が巻き起こるといふ事象が発生しました。

騒動の概要は、その著名人が最近評判の洋食料理屋を車椅子の利用を申告せずに予約し訪問したところ、そのレストランはビルの2階にありエレベーターも停まらないため入店の介助を依頼したが、そのお店は店主と店員の二人で営業しているためそれはできないと断ったことに立腹（冷静さを欠いたということは発信者が認めています）し、事の顛末を著名人がツイッターに店名を明らかにした形で投稿したため、その後店側には非難のメールや電話が殺到したというものでした。

これについて、私見を述べる気はありません。が、これを報じたネットニュースなどに寄せられたコメントを見るにつけ、なんだか寂しい気分になります。というのも、寄せられたコメントを共感順に並べ替えると、著名人が事前に申告しなかったことに対する非難が思いの外多くあります。

想像するに、このような非難のコメントを寄せる方々は五体満足の健常者なのでしょう。しかし、障害者は何も先天的にそうである者ばかりではなく、不慮の事故や病気などで後天的になる者もいるのです。

似たようなことは、残虐な事件が起きたときにも見られます。加害者には被害者と同じ苦しみを与えてやれ、というような「目には目を」の誤用です。これについても、自分は加害者にはならないという自信からくるコメントなのでしょう。が、近年の検察の暴走などの報道に触れるにつけ、いつ自分が加害者にされてしまうかという想像をする必要もあるのではないのでしょうか。

このようなとき私の頭にはある言葉が浮かびます。それはソクラテスの「無知の知」です。他人の無知を指摘することは簡単であるが言うまでもなく人間は世界の全てを知ることはできない。自分が知恵者であるなどと自覚せず自分は無知であることを自覚すべきだ、というような意味でしょう。

また、ソクラテスは知らない事を知っていると考えるよりも知らない事は知らないと考える方が優れているとも考えていたそうです。

もし、あなたの周りに知ったかぶりと言われるような人が居たらこの言葉を送ってあげてみてはいかがでしょうか。



## 中小法人の交際費

秋元 健央

会社の営業活動を行う上で、得意先の接待は欠かせません。好況期に比べて減ってはいるものの、飲食やゴルフなどの接待は今も健在です。

ちなみに税務上の交際費とは、「交際費、接待費、機密費その他の費用で、法人が、その得意先、仕入先その他事業に関係ある者等に対する接待、供応、慰安、贈答その他これらに類する行為のために支出するもの」とされています。逆に役員等の個人的な支出の場合は、例えば、社長が個人的に友人を招待して食事に行った費用を会社の交際費として処理した場合には、これは会社の交際費ではなく、社長の個人的支出として、社長に対する役員賞与と認定されてしまうので注意が必要です。

しかし、会社の交際費の支出を無制限に認めたのでは、法人税負担がいくらでも軽減されてしまうということで、税務上では、原則として交際費は損金不算入扱いです。ただし、資本金1億円以下の中小企業については、特例として年間600万円(定額控除限度額)までの交際費について、10%を除外した金額つまり支出の90%を損金として算入することが認められていました。

平成25年度の税制改正において、4月1日から、交際費は年度内合計で800万円までに拡大され、また使用した金額を費用計上することができるようになりました。これまでの悪いところを解消して、ものすごく使いやすい税制にしたということは言えると思いますし、非常に分かりやすい仕組みになりました。

これは簡単にいえば、800万円までは、接待交際費を使っても、従来の年間600万円(定額控除限度額)までの10%を控除した損金不算入措置が廃止になり、全額損金算入の扱いになります。

今後、中小法人では、交際費なのか、会議費なのか、あるいは福利厚生費なのかの微妙な判断を考慮することなく、販売促進活動を強化することができます。

大法人等については、従来通りで、交際費についての改正は中小企業だけのもので、資本金1億円超の法人については、全額損金不算入です。また、資本金の額又は出資金の額が5億円以上の法人等の10%子会社の損金も従来通り交際費は全額損金不算入です。

なお、今回の改正の交際費の枠の取扱いについては、平成25年4月1日～平成26年3月31日までの間に開始する事業年度の取扱いとされています。景気回復などに効果があり、この取扱いが延長されることに期待したいところです。

