



2017

発行責任者 千葉 専司

編集委員 樋口 恵子

3月

Vol.23

No.109

URL:http://www.shineigr.co.jp  
E-mail:sumaikun@shineigr.co.jp

【本社】〒460-0008 名古屋市中区栄3丁目33-2 真永栄ビル TEL (052)264-4867 FAX (052)261-3558

『ふるさと納税について』

松永英希税理士事務所 松永 英希

ふるさと納税は、「納税」とあるものの、実際には寄付金控除という仕組みを使っています。ふるさと納税は、地方自治体に寄付をすることで、寄付金額から二千元を控除した金額の分だけ、所得税の還付と住民税の控除を受けられるという制度です。これだけで、寄附額と節税額とでプラスマイナスゼロのように思えるかもしれませんが、多くの地方自治体で寄附のお返しとして特産品などを用意しています。このように、ふるさと納税制度には多くのメリットがありますが、注意しなければならぬのが限度額です。ふるさと納税で節税できる額には上限が設けられています。そのため、ふるさと納税のメリットを最大限に活かすには限度額内で寄附を行うことが重要になります。ここでは詳細な限度額の計算方法の説明は省きますが、ざっくりとした計算方法は住民税(所得割)の20%が限度額と覚えておけば良いでしょう。この範囲内であれば、寄附金額から二千元を控除した額が、所得税の還付または住民税の控除という形で税金が安くなります。ふるさと納税のメリットを最大限活かすには、限度額以内で寄附をすることが大切ですが、限度額は所得金額がわからないことには正確にはできません。しかし、今年の所得は年末近くにならないと正確な額がわからないと思いますので、年中では前年の所得などから今年の所得を見積もり、その見積もりを基に限度額を計算します。そして、見積もりにより計算された限度額から少し保守的に寄附をしておきます。年末近くになり今年の所得がほぼ確定した時点で再度限度額計算をし、使い切っていない金額について追加で寄附をすると良いと思います。税金の控除を受けるためには原則確定申告が必要ですが、一定の条件を満たす場合確定申告が不要なワンストップ特例制度もあります。



『第十七回 個別税務申告相談』

オーナー家主様。お取引先の皆様の相続、贈与等の申告節税対策等、沢山のおお客様がお越し下さいましてありがとうございます。



松永税理士  
平成29年2月4日(土)



小木曾税理士  
平成29年2月18日(土)

『鏡の法則と、引き寄せの法則に学ぶ』

経営管理課 早崎あつみ

人間心理における最重要の根本原則、鏡の法則について、この世界は、鏡のような構造になっています。自分の行いは、全て、後でそっくりそのまま自分自身に返ってきます。また、心の中で願ったことは、遅かれ早かれ、周囲に現実化してきます。鏡の法則は、まさに自分自身を映す鏡であることを気付かせてくれる法則です。

鏡の法則は、原因と結果の法則、因果の法則、因果応報、与えたら与えられる、蒔いた種は刈り取らなければならぬなど、色んな言い方をされますが、同じ法則です。たとえば、誰かについて悪く思ったとします。そうすると、後ほどその相手から、もしくは、他の人から悪く思われるようになる。また、誰かが喜ぶようなことをしたなら、遅かれ早かれ、相手からもしくは、他の誰かから、喜ぶべきことをしてもらえます。よく不平不満ばかり言っている人を見かけます。言葉は「言葉(ことば)」とも言われ、鏡の法則と似ています。言葉にしていることが現実となるのです。感謝など幸せ言葉を発している人は、幸せが訪れ、マイナス言葉ばかり発している人は、マイナスな人生が訪れます。それは、その言葉に共感する人(それに似たもの)を引き寄せる法則、「引き寄せの法則」があるからです。前向き思考の人の周りには前向き思考の人が集まり、不平不満の人の周りには不平不満の人が集まらない。怒りや妬み、恨みからは、何も生まれません。発展も展開もない。「自分」に起きる出来事は、自分自身に思っただけのことです。自分が思ったことが、現実で実際に起こっているという事です。発言や思考によって、自分の人生が左右されます。謙虚に素直に感謝して生きていきたいものです。



※次回は、建築工務課の一級建築士里がどんな話をしてくれるかご期待下さい。



新春経営トップセミナー

平成二十九年一月十一日(水)



吉田賢二

株式会社LIXILイーアールエージャパンの取締役社長様の新年のご挨拶から、二〇一七年市場予測・米不動産市場・ERA重点戦略・ブランド展開等のお話をされました。

- 基本スタンスは
①地域密着の為にコンサル
②事業拡大の為にリフォーム
③インスペクションなどの付加価値をつけた売買
④安定経営の為に賃貸管理

中古住宅にも新築住宅と同様の付加価値サービスを展開し、賃貸、売買にとどまらないで、あらゆる相談ごとのコンサル能力を身に付けることが必要であると感じました。専門業務に止まっていたは、これからは生き残っていく必要となる時代に突入している事を肌で感じながらも、役割として先ずは目の前にいるお客様のニーズに応え、仕事のご用命を頂き持続可能な人材になることを目標とします。

町内新年会

堀江 勝

新春各会合に参加してきました。
二月十日 若宮四丁目 町内会新年会 出席者四十名
名古屋クレストンホテル於

当社が大変お世話になっております町内の新年会に三名出席させて頂きました。白川公園アメリカ村、矢場交差点の高台の城の存在、若宮大通りを走る馬車、大須の映画館など地域の歴史を語る大先輩にも出会えました。落書き対策にも話題が繋がりました。地域活性化への決意を矢場とんの鈴木会長様のご挨拶や、全国食肉業務協同組合連合会会長の宮田精肉店様、

日本創造教育研究会 新春経営者セミナー

王道の経営 真価に挑む



堀江 勝

私達グループは、一昨年夏から半年間「個人と組織にイノベーションを起すこと」の脇坂集合研修を行い、昨年春から全国六十二万人受講するというS.A.Cセル

クレストンホテルを仕切るシェフとの語り合いなど盛沢山の新春スタートに出席できました。他の社員も地域の方と触れ合えるいい機会なのでぜひ、積極的に参加してほしいと思います。
一月十七日 親和建設様が主催する新春賀詞交歓会
出席者五十名 名古屋東急ホテル於
昨年に老朽借家の次の賃貸収益をお考えになられたオーナー様のご縁で、主催者が企画する戸建賃貸を首都圏企業訪問と、戸建現場を複数見て戻りました。本年五月までに一棟完成します。小型犬を飼いたい大切な車を保管しながらの生活を求められる賃貸層を開拓します。大工を育成するこの建築会社は、各住宅展示場にモデルハウスがありますので気軽に相談できます。会場では、新築を建てたい「土地無お客様」に対して不動産会社が多数出席して参りました。
一月二十五日 名古屋共同住宅経営者共同組合 新春協議会
出席者五十名 名古屋メルパルク於
オーナー様は、若い人に資産を継承する難しさを話題にされました。また、良質な入居者には永く住み続けて頂くように工夫と努力は惜しまないと真剣に設備業者の話をお聞き、オーナーの成功事例には聞く耳を立てて聞いておられるのが大変印象的でした。

ファウエアネス研修に当社も挑み始めました。そこでは、自分の行動・発言が周りに与えている影響に気づき、責任を転嫁しない、自分の責任において行動することを自覚し、自分の夢や会社の目標を意識した行動意欲を高めることを決意しました。そういう社員が働く全国中小企業が東京お台場合場一同に集い、研修で流した涙・感動を共有した旧知の出会いと、一年間を労う場と合い重なり、熱気溢れる二日間を過ごしました。代表講師は、時を創る最高の経営者の生の話とあって、「真剣」の受講姿勢です。高田明氏(ジャパネットたかた創業者)は、長崎平戸で父親が経営するカメラ店に入社。ラジオ・テレビ通販へ拡大。「今を生きる人生はシンプル」と題し九十分ご報告です。伊藤忠商事前取締役会長丹羽宇一郎氏の九十分では「命を掛けなければ、本当の改革はできない」を不良債権四千億円V字回復した真髓部分をお話しされました。息つく間もなくワタミグループ創業者の渡邊美樹氏は、実体経済の成長を一気に話されました。次は「心に残る、ありがとう!」贈呈式。十名が読了し終える会場ではハンカチを持つ企業経営者が印象的でした。二日目選んだのは「二円当たりの顧客満足日本二のスーパーホテル会長山本梁介氏。稼働率九十%、創業二十年で二百九十億円の自身は「自立型感動人間」と称し、「マンパワー」を強化する仕掛けを熱心に話されました。次は、農業というマイナーなイメージとは全く違う、農業総合研究所の及川智正氏が、きょうり農家の「ありがとう」は、食卓で食べる「ありがとう」に繋げようという流通革命した農業の情熱をお話しされました。そして同じく若い二代目石坂典子氏が就職した父親の会社は、地域の迷惑施設と扱われる産廃処理物の会社。見せる・見せられる「五感経営」を軸に見事に一人が見学にくる環境配慮型企業に変貌させた熱心な女性経営者の報告でした。最後に、高齢者専門の病院を経営する大塚宣夫氏のテーマ「豊かな最晩年をつくる 究極のサービス業」です。親を安心して預けられる病院つくりとして量より質を追求し、院内が生活のための場として、患者さんが必要とされる体制つくりの拘りに大変感銘させられました。裾野を広げ「当社が目指す仕事力」に、お客様から社員さんの家族からも「ありがとう!」を頂ける不動産事業の部長になりたいと思いました。

**繁忙期を迎える貸貸情報館**



貸貸情報館 長嶺紀英

いよいよお部屋探しの繁忙期に入りました。毎年二月から三月にかけては引越しシーズンの風物詩ともいえる時期になります。今年も三月一週目をピークに多くの方がお部屋を探される事でしょう。



お部屋を探される方からすると、この時期のお部屋探しは本当に大変です。通常時期はお部屋を探される方はネットで情報を集めます。ところが繁忙期に入ると問合せをしても、ほとんど物件が空いていません。これは不動産屋も接客で忙しくネットの更新まで手が回らないという事情があります。せっかく空いている内見をする日には決まってしまうったり、時には内見中に他の人の申込が入ってしまうという事も多数あります。貸貸情報館では法人様の社宅探しを中心に行っておりますが、同じことがおこります。ではそんな時期にどうすればお客様に安心して満足してお部屋探しをして頂けるのか。貸貸情報館では、お客様のご要望をしっかりお聞きする事で、たくさんお話し頂ける方ですと三十分以上お伺いする事も、内見時空いている物件で一番お客様のご要望に近い物件をご提案できる様に努めています。忙しい時期だからこそお客様の声を大切に、お客様に感謝し、また感謝頂ける営業を行って参ります。

**新入社員紹介**



貸貸情報館 営業 劉 暁雲

【特技】中国語・数学  
【趣味】旅行・水泳・映画鑑賞  
【資格】宅地建物取引士・日本語能力試験一級・簿記二級

早いもので入社から一か月が過ぎ、右も左もわからない状態から、少しずつではありますが、理解できることが増えてきています。ショップ長ならびに先輩方のご指導により、一日も早く戦力になれるように精一杯頑張ります。



**社内研修勉強会「講師」千葉社長**



トップのための「幸田昌則・不動産市況情報」二〇一七年新春セミナーに千葉社長が出席し、講師として営業社員全員に向けて勉強会が開催されました。政治、経済の分野で予期せぬ動きが出て、時代の潮流に変化が感じられる中、「来年前半の市場予測」と「その対応策」について、多くのデータを参考に勉強会が始まりました。緩やかではありませんが、バブルの崩壊が始まっている。今後、膨張した分野に縮小は必至で厳しい環境が予想される中、「格差社会」「高齢者社会」を強く反映した展開が予想されるこれまでの厚化粧したバブル期とは異なる「素」の市場を考えての対応をしていくことが求められる。

これから私達は自分の創意と工夫が明確に分ける事になり夫々の分野でお客様に支持されるような関係を保つために自分の足元から見つめ直していくかと思つた二時間の勉強会でした。



**ERAチャレンジ**

平成四年にLIXILグループの一員として社員の業務研修からエリアの取引情報の交流を目的として、ERAに加入致しております。この度、ERAが発行しております「Challenge」新春一月号に、昨年開催致しました「第四回まごころ介護事例発表会」と「第十回お客様感謝祭」が掲載されました。弊社の近況の具体的な営業活動を知って頂ければと思います。



**第五回まごころ介護事例発表会**

平成二十九年二月二十五日(土)第五回まごころ介護事例発表会を開催致しました。高齢者の尊厳・自立・あなたらしさを継続し、実現するためスタッフの技術向上に向け、ご利用者様に支えられ、チームケアをお客様の立場に立って誠実に解決させて頂くための指針とさせて頂きます。



最優秀賞 ケアネットリソン柳ヶ瀬チームB



**Achieve an Ambition (志を貫き達成する) 第39期 Progress (前進・発展)の年**

**経営計画策定協議会議**

平成二十九年二月十八日(土)

経営とは 企業を存続し発展させる事  
計画とは 目標、目的を達成するためにどのように行動するかを決める事  
策定とは 政策や計画を考えて決める事  
協議とは 関係者が集まって相談し意志決定する事

各ショップに分かれて「第三十九期に出来なかったこと。なぜ出来なかったのか。第三十九期はどのように動くのか」この事を踏まえて経営計画策定協議会議が行われました。四月から三十九期が始まります。スタートは皆同じです。どんな年にするかは社員一人一人の気持ちで変わります。共に頑張る第三十九期を盛り上げていきましょう。

