

男の沽券

Sさんは、結婚する時、妻とこんな約束をしました。「もしケンカをしても、朝になったら、お互いニッコリ笑って『おはよう!』と挨拶しよう」
結婚してひと月が多々過ぎた頃、些細なことをきっかけに、夫婦で大ゲンカをしてしまいました。翌朝、前夜のわだかまりを引きずったままのSさん。男の沽券に関わりそうに「おはよう」の一言が言えずに黙っていました。

すると、妻から「おはよう!」と声がかかったのです。そして出勤するSさんを、「いつてらっしゃい、気をつけてね」と、明るく見送ってくれたのです。

Sさんはその一言で、自分が恥ずかしくなると、妻を一生大事に大事にしようと思っただけでした。

自分が気まずい思いをして、いる時は、相手も同じように、気まずさを感じているものではない。どちらか一方が先に挨拶をすれば、Sさん夫婦のように、お互いのわだかまりもあっさりとしていくものです。

自分から先に挨拶をして、よいコミュニケーションを築きましょう。

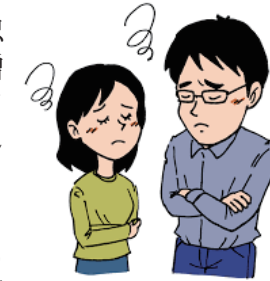
職場の教養
倫理研究所
から



<沽券>江戸市中の町人地に関する売買契約書。沽券状とも。町役人、五人組が立会いのもとで土地の売買が行われ契約書である沽券が作成されたので沽券は土地権利証としても機能した。(ウィキペディア)

相続豆知識 その2 『相続がいいか、贈与がいいか』

こんにちは。司法書士の林清忠です。今回は「相続がいいか？贈与がいいか？」と題してお話しさせていただきます。どうぞよろしくお祈りします。



相続が開始してから、家をもらうのがいいか？ 生前に贈与で家をもらうのがいいか？ といったご質問はよくあります。つまりは、「相続って、どういった手続きが必要か？」「費用はどれくらいか？」「揉めずにできるのだろうか？」「贈与の方が税金が高いと聞いているがどれくらい違うのか？」といったものです。

私たち司法書士が関与する登記手続きに関していうと、相続は相続人全員の承諾が必要なのに対し、贈与はその相手だけの承諾でいいので、贈与の方が簡単と言えます。

林 清忠 司法書士事務所 TEL:0568-35-7161
司法書士 林 清忠 FAX:0568-35-7162

しかし、費用（主に税金）に関して言うと、登記申請時に印紙で納める登録免許税だけをとっても、贈与の方がはるかに高額です。その他、相続では課税されない不動産取得税も贈与の場合は課税されることがあります。贈与税（相続時精算課税というのがありますが）もかかることが多いと思います。さらに、小規模宅地等の特例も贈与の場合では使えないので、相続の方が費用は抑えられることになるかと思えます。（制度及び税額の計算等詳しいお話は税理士と相談することをお勧めします。）

以上のようなことを踏まえて、最終的にはご本人がお決めになることですが、高い費用がかかっても、贈与を選択される方も結構います。やはり、「相続は大変だ!」と思っていらっしゃる方が多いのでしょうか？



プライバシーマーク取得記念特別セミナー

未来、生きる人生二毛作

11月2日水曜日 13:30~15:20

愛知県産業労働センター（ウィンクあいち）1302会議室（受付開場 13:10~）



知っているようで意外と知らない
自分の立ち位置とこれからのこと
何をケアすればいいのか
何を準備するのか
気づけば、知っておけば
未来をイメージするのに役に立つ
未来を生きる勇気が持てたら楽しくなる

愛知商工連盟協同組合は今年7月にプライバシーマーク付与事業者認定されました。それを記念して11月2日、ウィンクあいちにて「未来、生きる 人生二毛作」と題して特別セミナーを開催。未曾有の高齢化社会に突入した日本の事情。生活者はどのような思いで、覚悟で、イメージで臨んでいくのか、3人の若手識者に生活者の現状を、高齢者の意識構造を、解きほぐしてもらいました。
*配布資料ご希望の方は、Fax. で住所・氏名を明記の上お申込ください。

The complete idiots guide to MBA basics by Tom Gorman 世界一わかりやすいMBA入門講座 トーマス・ゴーン著

4. 販売目標をマーケティングプランへと反映させること
あらゆる企業は成長したいと考えている。すなわち、翌年の売上高を常により高くしていくことである。売上高を増大させるためには、いくつかの方法がある。

4-5. 新製品を新規顧客に売る
あなたの製品が、しばしば、市場成熟あるいは飽和の局面で下り坂になってきたときには、3つの選択肢がある。1) 店舗を閉店し、そのビジネスを売却する。2) 製品を繰り返し取り替えることで生きのびようと試みる。3) 新製品を新規顧客に売る。あなたがビジネスを成長させたいのであれば、3つ目の選択肢がベストである。しかし、新製品を開発するまでに、市場とあなたの古い製品とが共に飽和に達するのを黙って見ていてはいけない。

新製品を新規顧客に売ることは、次のいくつかの理由から五つの成長戦略の中で、最もパワフルなものである。

- ▶ 新市場のために新製品を開発する努力をすることで、全体のビジネスについての考えを広げる
- ▶ 既存の製品や顧客を超えて、新たなものに挑戦し成功するとき、小さな利益よりもむしろ巨大な売上増を得る最良のチャンスがある状態にいる。
- ▶ もし完全に新しいニーズを見つけたならば、新規顧客へ新製品を売ることは最も利益の出る可能性がある
- ▶ この戦略は、既存の製品ラインと市場を超えて、あなたのビジネスを多様化する。

しかしながら、新市場のために新製品を開発することは非常に困難である。例えば、主となるビジネスに専念しているとすれば（そして、一般的にはそうしなければいけないのだが）、新市場に対して何か新しい製品を出していくことは骨の折れることである。

これは、たとえ、企業が新しいビジネスに参入したとしても、ほとんどの場合、自分たちの既存の市場で新製品を投入していく理由であ

る。例えばディズニーは、1950年代にテーマ・パーク市場に参入した。これは、映画ビジネスとは異なる分野であるが、ディズニーという名はすでに家族向けエンターテインメント業界で確立されていた。ナイキ、アディダス、リーボックは、現在、スポーツウェアを提供している。しかし、彼らのターゲットとなる顧客たちは、すでに、これらのメーカーのアスレチックシューズを購入していたのである。
たいていの上級マネジャーたち、そして、すべてのメーカー及び販売員たちは、たえず、売上を増加させる方法について考えている。これらの5つの戦略は、彼らの思いを実践的な方向へ移行させることが可能である。

- 5つの戦略をおさらいしてみると
 - 価格を上げる
 - 既存の顧客により多くの既存の製品を売る
 - 新製品を既存顧客に売る
 - 既存の製品を新規顧客に売る
 - 新製品を新規顧客に売る
- さらに、自社の製品を他社の製品とは異なるように作る、製品差別化を行っている。
- 製品差別化

成功している製品は、顧客への差異や何か優れているものを提供している。主に価格で競争している製品でさえ、いくつかの差異を提供すべきである。マーケティングは、製品差別化を行い、強調するという大きな役割を果たす。以下製品差別化を達成する方法を挙げてみる。

- ▶ 性能を改善すること
性能を改善することによって、製品はより安くなる。
- ▶ 外観を改善すること
今日、製品の的外観は性能と同じくらい重要である。
- ▶ イメージを改善すること
製品イメージは、我々の文化へ浸透する。

今回は5. マーケティングの基本 を掲載します。

法律や税制の改正や変更が、具体的に自分の暮らしとどう関係があるの？

名古屋市区にある「なごの相談所」で、話を聞いてきました

今月のテーマ「空き家の実家」②

あなた：実家の空き家がリスクになるってどういうのはどういうこと？
なごの：実家であってなくても最近では、空き家が増えていきます。一戸建てから商業ビル、病院まで、いろいろいる建物に空き家になっていまして。
あなた：そうやなあ、そう言われると空き家って多いね。
なごの：この空き家をちゃんと管理していかないとなごの方へ迷惑をかけたりの原因になってくるんですよ。
あなた：例えば？
なごの：そうですね。一般的には倒壊の危険があるなんて言われていきますけど、害虫や小動物（猫やネズミ）の棲み家になる。
あなた：見知らぬ人（不審者）が出入りする。
なごの：そんなこと本当にあるの？
あなた：実際に近所トラブルになっていますね。あと、庭木が隣へ伸びてしまったり、枯れ葉が隣の庭に落ちてしまったり、お隣に落ちたゴミがトラブルになるなどあります。
あなた：大きなトラブルとも思えないけど、
なごの：簡単に考えない方がよろしいと思います。
あなた：電気を勝手に使われていたなんて事も過去にはあったよ

なごの相談所

名古屋市区那古野 1-13-1
電話 052-565-1501
FAX. 052-565-1502
E-mail: plus-a@mediacatne.jp
なんでもお答えします
支配人 山口 徹

※この会話の再現は、あくまでも相談現場の会話の再現です。法律用語を、分かりやすい言葉に換えたり、細かな説明は省略させていただいております。また、実際の法律の適用においては当相談所、専門家、または各役所へご相談ください。