

# すずかぜ新聞

平成30年

5月

発行：理士法人すずかぜ  
〒937-0068 魚津市本新町27-17  
tel0765-24-2210 fax 0765-24-2995  
Eメール：ringo@ishiharakaikai-compass.jp  
H P：http://suzukaze-group.jp  
「すずかぜグループ」で検索

## 「怒りの理由が！」

「あなたの店で買った洋服を着て友達と旅行に来ているけど、誰もステキと言ってくれない！どうなってんのよ※」と、電話で苦情を言われた店主は、「自分で選んだ洋服なのに」と友達に嘆いていたそうです。

その話を聞いたとき、ええー、本当にそんな人いるの！私は驚きと同時につい笑ってしまいました。

でも、考えてみるとあり得ないことではないとも思えます。人は誰でも誉められたい、認められたいという欲求を持っているようです。

もし、その人と旅行している人からステキね、良く似合うねと誉められたら、その人はとても満足し、旅行も楽しいものになることでしょう。

「あなた何か気が付かないの」と、美容院から帰った奥さん「・・・何が！・・・」と旦那奥さん「もういいわよ※」旦那の鈍感さに怒ってしまいました。



人は期待した結果が得られないと、がっかりするだけでなく、怒りがこみ上げることもあるかと思えます。その怒りの矛先は、時として思いもよらないところに向かうことがあるものですね！

人が物やサービスにお金を払うのは、その物やサービスが自分の欲求を満たしてくれると思うからです。

物やサービスそのものを買っているわけではありません。

その一方で、物やサービスを提供する側においては、どんな欲求があるのでしょうか。

やはり、誉められたい、認められたい、儲けたいなどの欲求があります。

その欲求を満たすためには、顧客の欲求を満たさなければなりません。ごく当たり前のことです。

しかし、この当たり前のことがいつの間にか忘れ去られ、自分だけのこだわりなど、自己中心的な仕事になりがちです。

ビジネスは、常に顧客の欲求を満たすためのものであることを忘れないようにしたいものです。

石原知二

## ～社員の言葉～

この4月より新しく入所いたしました三浦智子と申します。新しい環境で戸惑う毎日ですが、人生の新たなチャンスを受け、こちらで働ける事に日々感謝しております。

4月入所ということで新卒採用かと思われるかもしれませんが、ガッツリ“おかあちゃん”の新人です。『〇〇の手習い』ではないですが、いくつになっても真摯に学ぶ気持ちと、学べることに感謝し、変化はチャンスと思って挑戦し続けたいと考えています。

今までの人生でも出会ったたくさんの方々から良い影響を受けて成長する糧としてきました。ですから、人生は「出会いによってつくられている」としみじみ感じています。

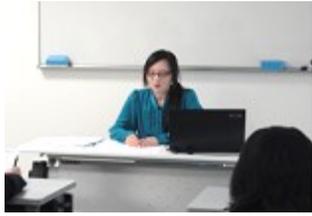
これまでとても素晴らしい方々に出会えたことが本当に幸運でありがたいことだと感じています。

そしてこの4月からすずかぜの皆さんに出会い、仕事のスキルも人柄もとてもレベルの高い素晴らしい環境に身を寄せる幸運に恵まれました！皆さんとのレベルの差の大きさに落ち込む事もありますが、自分ができる事を精一杯取り組み少しでも役に立てるよう努力して参ります。どうぞ宜しくお願い致します。

三浦智子



# 4月13日金曜日 新川文化ホールにて 平成30年度「事業承継税制」改正セミナー開催致しました



休憩時間になっても疑問点について質問がでる程、熱心に聞いて頂き、この度の事業承継税制の改正への関心の高さがうかがえました。

## 新事業承継税制の概要

後継者が、**都道府県知事の認定**を受けた会社の自社株式を、**先代経営者等**から相続又は贈与により取得した場合、相続税・贈与税の納税が猶予される特例制度  
(要件を満たせば**最終的に免除**)

## 納税猶予免除制度に適する会社

- ☑ 株価が高い会社
- ☑ 今後の株価上昇が見込まれる会社
- ☑ 後継者が確定している会社
- ☑ 後継者が会社経営に意欲と責任を持っていること
- ☑ 従業員が定着している会社
- ☑ 相続財産に占める自社株式の割合が高く、納税資金が準備できない会社



## 事業承継税制の特例制度の流れ

