

大澤賢悟です。朝夕に涼しさを感じられるようになりました。読書もますますはかどる季節です。ところで、書籍の世界一のベストセラーはなんだと思いますか？それは「聖書」で推定4000億冊とも。スケールが違いますね。今年の中秋の名月は9月13日。太陽と月の位置関係でもっとも月が美しく見えるので、天体望遠鏡でじっくり眺めたいところです。天気が良いといいですね。



### 明細の書かれたレシートの保管をお願いします

10月から消費税の複数税率が始まる予定です。それに合わせて10月以降は、帳簿や請求書等の記載事項が「**区分記載請求書等保存方式**」に変わります。そのため請求書等には「**軽減税率の対象品目である旨**」と、「**税率の異なるごとに合計した税込み金額**」の記載が必要になります。売上として請求書を出す場合には、軽減税率の対象品目がなければあまり気にすることはありません。どちらかと言うと、経費として活用する場合に注意が必要です。そのため今後は、合計金額の書かれた領収書ではなく、**明細の書かれているレシートの保管をお願いします**。なお、2023年10月以降は、取り扱いがより厳しくなることに慣れるためにも、今のうちからの対応をお願いいたします。

### 佐々木投手の価値

甲子園が終わり大船渡の佐々木君や星稜の奥川君がドラフトの目玉として注目されています。特に佐々木君は甲子園予選の決勝での登板回避がニュースを騒がせました。さて、その佐々木君もプロになれば個人事業主。そこでお金の視点から、無理をして投げるべきであったかを検討します。仮に、佐々木君のポテンシャルをダルビッシュ投手と同じぐらいと考えます。ダルビッシュ投手の2019年までの野球選手としての合計年俸は126億円。さらにCM等での収入があります。登板回避した決勝戦、無理して投げて肘や肩を壊してしまうと活躍は制限されます。その損失は100億円以上かもしれません。もちろん熱意や青春も重要ですが数字はリアルで非情です。

### お客様と自社と競合

商売を行う場所を市場（しじょう）と言います。この市場では、お客様と自社と競合の関係から、いかに自社に有意な状況を作っていくかが重要だと考えられています。お客様はどのようなニーズをもっているか？競合はお客様のニーズにどのように対応しているか、自社はお客様と競合にどうしていくべきかなどを考えます。現実には、様々な問題がさらに細分化されるため、考えることが増え、かなり大変です。しかし、こういった基本的な部分がきちんと考えられていないと、お客様はなぜ競合ではなく自社を選択したのか？ということがわからなくなります。まずは自社について掘り下げることから始めてみてはいかがでしょうか？

