

# 高岸税務会計事務所 ニュースレター

当税理士事務所は気軽に相談でき、親身に  
相談にのる税務・財務のスペシャリストです

## 高岸税務会計事務所

〒569-0803 大阪府高槻市高槻町 9-19 カナブレ 202

電話：072-683-0230 FAX：072 - 683-0376

<http://www.gishitax.com/>

mail：[info@gishitax.com](mailto:info@gishitax.com)

お気軽にお問合わせ下さい 072-683-0230



【コラム】 そろそろ新春の風物詩、箱根駅伝が話題に上る時期となりました。長い道のりを一人黙々と走り続け、次の走者にたすきを渡す選手の姿に、観客である私たちはどこかで「人生」を重ねて見えています。今年のたすきを来年へと手渡す準備は整ったでしょうか。それでは良いお年をお迎えください。

### 【納税額が間違っていたことに気がついたら？】

誤って税金を多く納めていたり、もしくは少なく納めていたことに気がついた場合、どのように対処すればよいでしょうか？

現在、所得税や法人税など多くの税金は、納税者自らが計算をして納める、いわゆる「申告納税制度」という方法がとられています。計算間違いなどで税金が正しく納められていなかった場合には、訂正をすることになるのですが、「多く納めていた場合」と「少なく納めていた場合」とでは訂正の仕方が異なります。

まず、「多く納めていた場合」は、「更正の請求書」という書類に訂正事項を記載して提出します。その際の注意点は、原則として申告の期限から一年以内でなければならぬということです。つまり、何年か経過したあとに多く納めていた事実についても、原則として税務署は受け付けてくれません。

一方、「少なく納めていた場合」は、「修正申告書」を提出して不足している税金を納めることとなります。少し不平等に感じられるかもしれませんが、修正申告の場合には、更正の請求のよつな一年以内という期限はありません。

なお、「更正の請求」「修正申告」のいずれも国税通則法に沿って、基本的に本来の税金とは別に利息（還付加算金・延滞税）が発生します。



### 【脳が一番活性化する「朝」に注目が！】

朝の活動「朝活」がブームです。ジョギングやヨガ、読書などゆとりある時間を楽しむだけでなく、脳が一番活性化する朝の時間を使い、積極的なスキルアップを目指すビジネスマンが増えています。資格取得の専門学校などでは早朝クラスが増設され、仕事や通勤ラッシュの影響がなく参加しやすいと人気です。出勤前の早朝に開かれる異業種交流会や勉強会も多様化し、人脈作りや情報交換に役買っています。早起きには三文以上のメリットがあると言えそうですね。



## 【今月の教えてキーワード：ペイオフ】

ペイオフ（Pay Off）とは、万が一、金融機関が破綻した場合に預金を一定額まで保護する預金者保護制度のこと。個人や法人など一つの金融機関につき、一預金者1千万円の預金とその利息まで保証されるが、これを超える部分は保証されない。金融機関はそれぞれが保有する預金残高に応じた保険料を加入している。預金保険機構に支払う。この保険料を基金とし、万が一の場合には預金者へ払い戻す資金とする仕組みである。

## 【脆い（もろい）「GNP 商売」】

義理と人情の狭間で悩むのは、任侠映画の世界だけではありません。経営者も事あるごとに義理を立てるか人情を重んじると悩み、選択を迫られ、時に判断ミスで自分の首を絞めたりします。商売で義理を欠けば致命的。片や人情は、自分の力量範囲なら事は丸く収まっても、力量を超えた人情はだれのためにもなりません。また、義理と人情だけでもやっかいというのに、さらに「袖の下」まで持ち出す人もいます。ある業界ではこれを「GNP」と呼ぶそうです。Gは義理。Nは人情。Pはプレゼント。いわゆる「できない営業マンの奥の手」です。

そのような営業マンがお客様に勤めるのは、相手に必要な商品ではなく、自分に都合の良い商品です。だからといって作為があるわけでもなく、会社の方針に従順なだけのこと。お客様から搾取することもない代わりに、お客様のニーズに合った商品を提供するだけの知識もキャリアもありません。だから「GNP」に頼るしかないのです。

「たしかあのお世話しましたよね」と過去の貸しを逆手にとり、「私を助けてと思ってお願いしますよ」と人情に訴え、見え透いた手土産で恩を売るのが当たり前の時代もありました。「GNP」でつながった関係が、後に破綻を来たした例はいくらでもあります。

一方で優秀な営業マンは「商品」ではなく「自分」を売ると言われます。この人だから安心、この人なら任せたいそんな「ひと対ひと」の営業は「GNP」の真逆です。しかも、義理や人情やプレゼントからスタートした関係ではないからこそ、いざという時に義理人情で助けてもらえたり、物で表す感謝の気持ちが顧客との関係を深めることに役立ったりもします。

『三匹の子ブタ』という童話にたとえば、「GNP 商売」はワラや木の枝で建てた家のようなもの。強い風が吹いたら簡単に吹き飛ばしてしまう脆い商売の典型です。まっとうな商売をする人は「ひと対ひと」でレンガの家を構築していきましょう。



## 今を生きる 先人の言葉

ふっくらなふり  
もくもくな後には  
夢がない

詩人、小説家、演出家など多くの顔を持つ寺山修司の言葉。いくら泣き叫んでも、過去には戻れないし、どうにもならない。自分が進む道は、夢がある未来しかない。

サラリーマン妻

川柳

強い女が

紅組が  
負けた  
ことなど  
我が家  
（今年も）  
圧倒的