

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

〒569-0803 大阪府高槻市高槻町 9-19-202

電話番号：072-683-0230 FAX：072-683-0376

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

mail：info@gishitax.com

お気軽にお問い合わせ下さい 072-683-0230

(JR 高槻駅・阪急高槻市駅から徒歩約3分)



【コラム】享年 56 歳で人生の幕を閉じたアップルのスティーブ・ジョブズ氏。類い稀なる足跡を残した中で数多くの名言も生まれました。「あなたの時間は限られている。だから他人の人生を生きたりして無駄に過ごしてはいけない」。自分の本来あるべき姿を見つめ直しながら、良いお年をお迎えください。

「脂肪税」でバターが約25円も値上がり

デンマークではここ数年、経済協力開発機構(OECD)加盟国の平均寿命78歳を下回っています。そこで政府は十月から「飽和脂肪酸」が一定以上含まれる食品に課税する「脂肪税」を導入しました。飽和脂肪酸はバターなどの動物性脂肪に多く含まれ、摂りすぎると悪玉コレステロールが増加し、ガンや心臓疾患を引き起こす原因になるといわれています。そのため課税することで、これらの消費を減らして国民の健康を改善し平均寿命を伸ばしたいという考えのようです。課税の対象となるのは、2.3%以上の飽和脂肪酸を含むバター、チーズ、肉、加工食品などで、飽和脂肪酸1キロあたり16クロローネの税金がかかります。

1クロローネを約14円弱で計算すると日本円で約220円になります。ハンバーガーでは一個約10円、バターでは約25円の値上がりになります。

今回の課税により約300億円の税収が見込まれ、バターの消費量は約15%減少すると試算されています。このような国民が納得しやすい「健康増進」という目的での増税

は他にもあり、スナック菓子や清涼飲料水など塩分や糖分の高い特定の食品に対して課税をしている国もあります。日本においては度々たばこの増税論議がされますが、今後は脂肪税のような新たな課税制度が出てくるかもしれませんね。



【重要さを再認識！「物をつくる前に人をつくる」】

かつては「安い・まずい」が定番だった社員食堂が激変しています。栄養バランスやカロリーを考慮した、健康的で美味しいメニューを提供する社食が急増し、そのレシピ本までが續々と出版されています。また、そのスペースでミーティングを行ったり、夜はバーとしてアルコール等を提供したりと、従業員同士のコミュニケーションに役買っている社食も登場しています。福利厚生に投資を惜しまず、従業員を大切にす企業の姿勢が広く社会に浸透してきたようですね。



【今月の教えてキーワード：デマンドレスポンス】

デマンドレスポンス（需要心答）とは、電力系統の需要に応じて顧客が電力の消費を低減したり、余剰電力を他の需要に供給したりすること、その仕組みを指す。昼のピーク時に料金を引き上げ、需要が減る夜間に料金を引き下げて需要を調整する手法などがある。今後は、ITによって高度化された電力網（スマートグリッド）の普及により、より柔軟で低コストのデマンドレスポンスによる電力需給調整に移行していくと予想される。

【「こだわり」に「傲慢」が潜みはじめていませんか？】

子どもの頃、「台風一過」を「台風一家」だと思い込み「世の中には台風のようなハチャメチャな家族がいるものだ」と信じて疑わなかったという笑い話を友人から聞いたことがあります。また、美しい人は光り輝くものだから、「美人薄幸」を「美人発光」と勘違いしていた人もいました。

人には、何かと自分の知っていることに当てはめようとする傾向がありますが、これは「自分の経験こそ正しい」という勘違いなのかもしれません。「自分にこだわる人ほどファンがつかない」。これは、ある有名芸能人の言葉です。「こだわり」という言葉の中には「信念」を感じさせる一方で、「傲慢」や「頑固」という意味合いが潜んでいる場合もあります。口では「変わりたい」「成長したい」と言いながらも、実は自分の考えや経験にしがみついていることが多々あります。だからこそ「自分」にこだわってしまうのではないのでしょうか。「自分」にこだわる人は、自分が変わらずに人や周囲を変えようとする頑固者なのかもしれません。「こだわり」という響きのいい言葉をまともにも、その傲慢さは人に見抜かれてしまいます。傲慢な商売で成功したという話は聞いたことがありません。

一時は稼いだとしても、つかの間のあぶく銭で終わってしまいます。商売が上手くいっている人は「信念」こそ大事にしても、下手なこだわり方はしません。まず、人を大事にして変化を恐れずに自分を高めようとしています。



「どこまで自分を変えていけるか」、それは商売におけるひとつのチャレンジだからです。長年やってきた商売の経験は、自分だけのデータベースとして大いに活用するべきです。しかし、それだけが正しいわけではありません。自分にこだわるあまり、顧客という大切なファンを逃したくはありませんね。

一年の締めくくりとして、作家で精神科医だった斎藤茂太さんの言葉を胸に刻んでおきたいと思います。「“自分のない人”ほど、自分を主張する」「他人に花をもたせよう。自分に花の香りが残る」

今を生きる 先人の言葉

百のうちに、
九十九は失敗

本田技研の創業者である本田宗一郎の言葉。私たちは勝負師ではない。失敗してもその原因を追求することに意義がある。失敗は、成功するための練習に過ぎない。

サラリーマン妻
川柳

かたがは
だつてん

（機能に
知能が
追いつか

猛勉強
替えた夫

ゲータイを
スマホに