

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】 iPhone などスマートフォン用の防水ケースが売れているそうです。お風呂に入りながらメールをチェックしたり Twitter や Facebook へ書き込んだりと、バスタイムでも忙しい人が増えているのでしょうか。こんな時代に最も贅沢なのは「何もしないで過ごす時間」を見つけることかもしれませんね。

【平成二十三年年度の滞納状況が発表されました】

平成二十三年年度の税金滞納状況が、今年の七月に国税庁から発表されました。滞納額は、これまでの「滞納残高」に「新たに発生した滞納額」を足し、そこから徴収した分を示す「滞納整理額」を引いたものとなります。平成二十三年度末における滞納額は1兆3617億円で、前年の平成二十二年度に比べて584億円減少しました。滞納額の推移は、平成以降でみると平成十年の2兆8149億円をピークに年々減少し、平成二十三年年度の滞納額は平成十年年度の50%以下となりました。滞納の税目別では、消費税4169億円（地方消費税を除く）、申告所得税3746億円、源泉所得税2614億円、法人税1754億円、相続税1306億円となっています。また、平成二十三年度に新たに発生した滞納額は6073億円で、そのうち消費税の滞納額は3220億円、申告所得税1234億円、法人税737億円と他の税目に比べて消費税の滞納が圧倒的に多く、全体の50%以上を占めています。一方、滞納整理額は6657億円で新たに発生した滞納額と同じように、消費税が3307億円と全体の50%近くを占めています。全体からみた滞納発生割合は1.4%で、平成十六年度以降8年連続で2%を下回り、低い水準が維持されています。しかし、今後は滞納額の50%以上を占める消費税の税率が上がることになりそうですから、滞納額は増えることが予想されます。



【「ぼちゃカワ」ブームで大きいサイズ市場が活性化！】

「ぽっちゃりだけドカワイイおしゃれを楽しむ」風潮が広まりつつあります。「お笑いの「森三中」の服はどこで買えるの?」という問い合わせが増えたり、ファッション誌「VOGUE」は痩せ信仰の弊害を防ぐために痩せすぎモデルを起用しない方針を打ち出し、NHKは「女性の「ぼちゃ」はもてる!」と題した番組を今年の6月に放映しました。また、通販でも「大きいサイズ」の競合が活発化しています。日の目を見た「ぼちゃカワ」ブームは景気を牽引しそうな勢いです。



【今月の教えてキーワード：スマート家電】

インターネットに接続できる、ネット家電」の進化形で、スマートフォンとの連携に特化させた「生活家電」。スマートフォン用アプリを紹介し遠隔操作することができ、外出先からのエアコン操作など機種ごとに便利な機能を利用できるが、非対応製品と比べ高価で使い方に課題も多い。新たなライフスタイルの出現で、ハード中心からサービスによる付加価値提案が主流になるとみられ、家電市場の活性化に繋がるかと期待されている。

【「何のために？」と問うてみましょう】

ある親子の会話を聞いて笑ってしまいました。「もっと勉強しなさい」という母親の小言に小学生くらいの息子が「なんで勉強しなきゃいけないの？」とふて腐れると、一瞬言葉に詰まった母親が歯切れ悪く答えました。「なんでって・・・、それが知りたかったら勉強しなさい」。まるで禅問答です。



人の意欲を奪う最大の要因は「目的がわからないこと」ではないでしょうか。ある国には、ひたすら穴を掘らせておいて、その穴をもう一度埋めさせるという刑罰があったそうです。何の目的もなく穴を「掘り」、そしてまた「埋める」を繰り返す。そこには「刑罰」という目的はあっても、行為そのものが

生み出す目的は何もありません。「何のために？」がわからないままひたすら同じことを続けるのが、どれほど苦痛でどれほど虚しいか。この刑罰を考えた人はよほど人間心理に精通していたのだろうと想像します。

「目的」とは、言い換えれば「問い」を立てることではないでしょうか。あるラーメン店の店主に「毎日毎日ラーメンを作って飽きませんか？」とたずねると、彼はさらっと言いました。

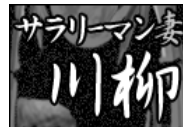
「ラーメンを作るのが仕事じゃなくて、接客が仕事ですから」。つまり、ラーメンを作ることが日々の作業になってしまい、それを目的に仕事をしていたら飽きるだろうということです。「お客様に喜んでもらいたい」。彼が商売をする目的はここにあり、「そのために何をするのか」という「問い」に向かって彼は日夜、仕事をしているのでしょう。

商売では、「何をしたらいいのか」「どうしたらうまくいくのか」と途方に暮れることがしばしばあります。しかし、そんなときこそ「何をするか」の前に、まずは「何のために？」と自分に問い直してみたいですね。大事な商売がいつの間にか苦痛な「刑罰」になってしまわないためにも、改めて「何のために？」と今一度「商売の目的」を考えてみたいものです。

今を生きる
先人の言葉

偶然は準備の
できなくていらない人も
助けはない

フランスの細菌学者であるパスツールの言葉。チャンスは平等に与えられている。ただ、突然現れたチャンスを掴む準備が整っているかどうかで差ができるのだ。



サラリーマン妻
川柳
でも教えられる

昔はなま...
部長よ、
私は
生まれてない
(旦那曰く)
高層
成長期
と比べて

大阪府高槻市・茨木市・島本町・枚方市、京都府長岡京市の税理士事務所