

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】 2月28日は「バカヤローの日」。1953年(昭和28年)、当時の吉田茂首相の「バカヤロー解散」にちなんで制定された日で、この日は日頃から頭に来ていることに対し「バカヤロー」と叫んでもいいそうです。「28日は妻と顔を合わせないようにするか」とつぶやいたのはどなたですか(笑)。

【環境税による家計負担はどれくらい?】

石油や天然ガスなどに課税される「地球温暖化対策のための税(環境税)」が平成二十四年十月から施行されました。主な削減効果としては、課税により化石燃料の価格が上がることで消費量が減る「価格効果」が期待されています。また、税収を活用してリチウムイオン電池などの革新的な低炭素技術集約産業の国内立地の推進や、中小企業等による省エネ設備導入の推進など、省エネルギー対策や再生可能エネルギー普及といった「財源効果」も期待されています。さらに、国民などが二酸化炭素削減をより強く認識する「アナウンスメント効果」もあると考えられています。環境税は石油や天然ガス、石炭などすべての化石燃料に課税され、国内産であれば採掘業者が、輸入の場合は石油精製業者などの輸入業者が納税します。税額は排出する二酸化炭素の量に応じて決まります。なお、急激な負担増を避けるため税率は三年半かけて段階的に引き上げられ、最終的な税額は二酸化炭素の排出量1トンあたり289円になります。完全実施後は年間で2623億円の税収が見込まれています。課税は事業者にされますが、最終的にはガソリン価格や電気料金などに転嫁されます。そのため家計負担は、現在のエネルギー使用量などをベースに単純試算した場合、平均的な世帯で月100円程度増える予想されています。



【「宅配サービス」で新たな需要を発掘!】

終業後に職場の会議室などで開かれる飲み会で親睦を深めたり人脈を築く社会人が増えています。飲食店に行くより経済的で途中参加も可能、一次会で終わるので若い世代からも好評です。そんな「社内宴会」に一役買っているのが『居酒屋の宅配サービス』。値ごろ感のあるつまみを揃えて、店舗と同じような雰囲気を楽しめる専用のメニューで売上を伸ばしています。配達は無料など、オフィス需要への積極的な対応が上司の懐を助け、職場の人間関係にも貢献しています。



【今月の教えてキーワード：O2O (Online to Offline)】

オンライン(インターネット)からオフライン(実世界)での行動へと促す施策や、オンラインの情報がオフラインの購買行動に影響を与えるような施策のことを指す。たとえば、実店舗を有する飲食店がオンラインで割引クーポンを提供しユーザーの来店を促すことや、ユーザーがオンラインの口コミを参考に消費活動を行う例が挙げられる。今後はオンラインの行動をオンラインで共有する「O2O2」も加速するとみられている。

【それは「理由」？ それとも「言い訳」？】

物事の理由のなかで最大にして最高の理由は「好き」と「嫌い」でしょう。どんな理由をいくつ並べても、「だって好きだから」あるいは「だって嫌いだから」以上の理由はなかなか見つかりません。「好き」「嫌い」を決めるのは人間の本能的な部分なので、相手にそう告げられたら「そうですか・・・わかりました」と引き下がるしかほかになく、そこに反論の余地はまったくありません。「好き」と「嫌い」はそのくらい強烈に個人的な理由であり、一種の最終勧告であり、だからこそ最大にして最高の「言い訳」にもなってしまいます。

例えば、釣りが趣味なら「釣り」を楽しめばいいでしょう。魚が釣れても釣れなくても、好きな釣りを思う存分楽しめば大満足です。しかし、「魚を釣る」という仕事を与えられた場合には事情が一変します。魚を釣らなければならない以上、何がなんでも魚を釣る。このとき釣りが好きかどうかは一切関係ありません。釣りが嫌いでも魚を釣る。道具がなければ自分で道具を用意して、釣れる場所を探してそこまで出向き、一生懸命に努力をして実際に魚を釣り上げなければなりません。

ところが、いざ商売で大きな問題に直面すると「好きなことだから」とか「嫌いなことまでして」などと自分自身に言い聞かせるようにしてその場から逃げてしまう。このようなことは誰もが経験したのではないのでしょうか。現実的に商売は、どんなことがあっても利益を確保しなくては長く続きませんし、苦手でも頭を下げる営業が必要な場合もあるでしょう。

自分にとっての「好き」「嫌い」は最大にして最高の「理由」だからといっても、商売を営む上では最大にして最高の「言い訳」になりかねません。目の前に大きな壁が立ち上がったとき、「できない理由」は簡単に探せます。そうであるならば、きっと「できる理由」も見つけ出すことができるはず。自分に「言い訳」をしていないか？時にはそのような視点から商売を省みることも大切でしょう。そこには大きなヒントが隠れているかもしれません。



今を生きる
先人の言葉

良い質問には、
答えが半分
隠されている

小説『裸の王様』などの著者として知られる開高健の言葉。あえて自分自身に問うてみよう。そこに現状を打開するヒントが隠されている。答えは、自分の中にある。



サラリーマン妻
川柳
目には燃やさない
目には燃やさない
目には燃やさない

布団から
出さずに
口を出さず