

# 事務所通信 リソース

2月号 VOL. 32

## 税理士法人 中央総合会計

〒070-0037

旭川市7条通13丁目 59 番地 4

TEL : 0166-25-4131 0166-23-0010

FAX : 0166-25-4132 0166-23-7543

URL : <http://csk-i.com/>

E-mail : [cyuou@csk-i.com](mailto:cyuou@csk-i.com)



いつもお世話になっております。

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す。

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のくらい？

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2600億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1000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。



## 【税務調査の手続きが変わりました】

税務調査手続の明確化」処分の理由附記の義務付け」更正の請求期間の延長」などの税制改正が平成二十三年度に行われました。

税務調査手続の明確化」では実地の税務調査が行われる場合、原則として納税者や税理士などの税務代理人と調査開始日時について調整がされます。

また、調査の目的、調査の対象となる税目や期間などが事前に通知されるなど、これまで慣行として行われてきた税務調査手続きの一部が法律上明確化されました。

一方で、事前通知を必要としない場合があることも明確化されました。

処分の理由附記の義務付け」では、更正の請求に対して更正をすべき理由がない旨の通知や、青色申告承認申請の却下などの申請に対する拒否処分」や、更正、決定、加算税賦課決定、督促、差押えなどの「不利益処分」を行う場合には理由が示されることになりました。

税務調査手続の明確化」と処分の理由附記の義務付け」は、原則として平成二十五年一月一日から適用されます。

また、更正の請求期間の延長」においては、平成二十三年十二月二日以後に法定申告期限となる国税について、更正の請求ができる期間が法定申告期限から原則として五年に延長されました。

更正の請求」とは既に行った申告について税額等が実際より多かったときなどに、正しい額に訂正することを求める手続きになります。



## 【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、何があっても魚を釣る。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。

