

## 事務所通信 パクチャー

2024年6月号

### 税理士法人PLUS 1

〒542-0081

大阪市中央区南船場 1-16-10 大阪岡本ビル5階

電話：06-6264-6135 FAX：06-6264-6136

6月12日(水)税制改正セミナーお申込受付中



銭湯の壁面の絵で「猿」「夕日」「紅葉」は描いてはいけない3つのタブーとされています。「猿」は「客が去る」。「夕日」は「景気が落ちる」「家業が沈む」。「紅葉」は葉っぱが赤くなって落ちるので「赤字」を連想させるというわけです。定番の「富士山」は「末広がり」の形が縁起がよいとして、人気を呼んだようです。因みに写真は日光東照宮の三猿です🙈

## 知っどこ! 「税」のマメ知識

### 今月のマメ知識：【固定資産税が6倍になるかも！？】

「固定資産税」は、誰もが耳にしたことのある税金のひとつではないでしょうか。しかしその計算方法や節税方法について詳しく知っている人は少ないかもしれません。固定資産税は課税標準額に1.4%の税率を乗じて



計算します。この課税標準額を減額する方法のひとつに住宅用地特例という措置があります。これは住宅用地のうち住宅1戸につき200平米までの部分を「小規模住宅用地」といい、課税標準額が評価額の6分の1となる制度です。しかし2023年12月13日に施行された法律により、空き家を所有している人で、次の場合にはこの特例措置を受けられないこととなりました。それは空き家の管理を適切にしておらず、倒壊の恐れや衛生面の危険性など近隣への被害が懸念される「特定空き家」に指定された場合や、その前段階の「管理不全空き家」として行政から勧告を受けたにもかかわらず、改善がなされなかった場合です。そのため必要に応じて売却、取り壊し、賃貸などの選択肢を検討してみましょう。

### 『定額減税解説セミナー』報告

佐藤圭浩です。5月17日(金)にJEC日本研修センター心斎橋にて「定額減税セミナー」を実施しました。先月号の告知以後、多くのお客様にお申込みいただき無事開催することができました。今回は給与計算のご担当者様や初めて弊社開催イベントにご参加いただいた方も多く、担当者以外の事務所メンバーを知っていただく貴重な機会になりました。

お忙しいところご参加いただいた皆さま、ありがとうございました。

また、6月12日(水)13:30~16:30の時間帯で『令和6年度税制改正セミナー』を開催します。税目ごとに職員が改正のポイントなどを解説いたします。直前のお申し込みも可能ですので、まだお申し込みいただけないお客様は先月号の事務所通信または事務所HPよりお申し込みください。また、本セミナーは各社2名様まで・クライアント様以外のお客様もご参加いただけますので、是非お誘いあわせのうえご参加ください。詳しくは同封のパンフレットをご覧ください。お待ちしております。



# 今月の いろいろ 「掲示板」

## 納付書の事前送付廃止について

令和6年5月より税額納付の際に使用する納付書の一部について、事前送付されないこととなりました。

源泉所得税の徴収高計算書(納付書)・消費税の中間申告書兼納付書については、引き続き郵送されますが例えば「法人税・地方法人税の納付書(予定納税)」については事前送付されません。今月(6月)は10月決算法人が予定納税の対象ですが、納付書の事前送付は行われませんので事前に担当者にご相談ください。

都道府県・市区町村については、概ね引き続き事前送付されるようですが、事前送付を廃止している自治体もありますので、この機会に事前送付が廃止されていないかご確認ください。近年ではダイレクト納付(e-Tax)による口座振替・クレジットカード・スマホアプリ・コンビニ納付で納税を行うことも可能ですので、納付書以外を用いて納税をお考えのお客様は一度担当者までご相談ください。

# 振り向けば あそこにも ここにも 「商売のヒント」

## 今月の商売のヒント：【世間は何を見ているか？】

会社の衰退の要因は色々ありますが、中でも「社員の姿勢」は重要な役割を果たします。特に「素直さ」や「誠実さ」に欠ける姿勢は結果的に顧客軽視となり、会社の命運を左右することがあります。素直さとは、新しい知識や技術を学び、自己改善を図る基盤です。素直でない社員は批判を受け入れられず、成長の機会を逃します。これは組織全体の進歩を妨げる要因となり得ます。誠実さは、信頼関係の構築に不可欠です。誠実でない社員は、同僚や顧客との信頼を築くことができず、結果としてチームワークや顧客満足度の低下を招きます。ここまで読んで、特定の社員の顔が浮かんだ人もいるかもしれません。「だからあいつは顧客のウケが悪いし、そのせいで会社の評判が下がっている」といった感じでしょうか。けれど周囲や世間の人、あなたと違った見方をしているかもしれません。すなわち、社員の姿勢は経営者の姿勢。一番見られているのは経営者自身というわけです。では、経営者にとっての素直さ、誠実さとは何でしょうか。まず素直さは、自分の意見や考えに固執せず、他者の意見や新しい情報を受け入れる柔軟性だと思います。こうした姿勢の経営者は、常に学び、自己改善に励み、組織の成長に貢献しているのではないのでしょうか。次に誠実さは、言動が一致して、正直で公正な行動をとることだと思います。誠実な経営者は、社員のみならず、顧客やビジネスパートナーとも三方よしの関係を築いているように思います。キャリアが長くなればなるほど失われがちな素直さ、誠実さですが「実るほど頭(こうべ)を垂れる稲穂かな」の姿勢でありたいものですね。



李です。先月号の続き盛岡3大麺、わんこそばです。わんこそばは一口量のそばをお客さんの手持ちのお椀に移して食べ、空いたお椀を積み上げるというものです。テレビで視聴し、そのシステムについてよく知っていました。いつかは本場のわんこそばを食べてみたいとずっと思っていました。「はい、どんどん」や「はい、じゃんじゃん」の掛け声とともに促されるままテンポよく食べ始め、お椀の蓋を閉めた時が「終了」の合図です。複数人で行ったときはそれでもお手柔らかに対応してくれますが、最後の1人となったときがお給仕さんとの一騎打ち、本当の勝負です。ある種、わんこそばは頭脳プレー、スポーツにも似ているように思えます。目安としてお椀10杯がもりそば1枚と同等だとか。結果、私は61杯、同伴者は117杯。100杯超えた人には記念の手形がプレゼントされます♪次の目標80杯！終始ゲラゲラ大笑いしながらのわんこそば体験、オススメです！