

## 事務所通信 パクチャー

2024年10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



人生は予想外のことばかり。絶対これが正解というものはないと思います。いつも「○」か「×」で物事を考えて判断しては、なかなか前に進めません。昭和歌謡の歌詞にあった「三步進んで二歩下がる」以上かも知れません。物事を平面的ではなく常に立体的に考える様になるとスイスイ前に進みやすくなると思います。

## 知っどこ! 「税」の マメ知識

### 今月のマメ知識：【新紙幣の発行と税金の関係】

20年ぶりに新紙幣が発行されました。その目的のひとつに紙幣の偽造防止があります。今回も3Dホログラムなど、最新の技術が使用されています。また別の目的としては「タンス預金のあぶり出し」が考えられます。



旧札の流通が少なくなると、タンス預金を新札に交換したくなるのが心情です。しかし多額のお金を金融機関で交換すると、そこに記録が残って税務署などに財産が把握されることにもなります。また国税庁では「国税総合管理(KSK)システム」を使って、全国の国税局と税務署をネットワークで結び、情報を一元管理しています。例えば、ある家族に相続が発生した場合、被相続人(亡くなった人)の生前の収入からすると、3億円ほどの財産があつてしかるべきだとKSKシステムが予想したのに対し、申告書には1億円と記載されていたとします。被相続人が生前に使ったのか、またはタンス預金などで2億円ほど隠し持っているのか。それを確かめるために税務調査官が真実を追求する流れとなります。

### 社外研修報告

佐藤です。9月6日より臨時休業させていただき、岩手県・秋田県へ社外研修へ行って参りました。今回のテーマは『心遣い・気配りを改めて意識して、精一杯楽しむ!!』です。初日は盛岡駅で名物じゃじゃ麺と冷麺を、翌日はわんこそばに挑戦し、盛岡3大麺を制覇しました!! 😊初めてわんこそばにチャレンジしましたが、目標であった100杯食べることが出来ました。終始先輩方と笑いながら、楽しく体験出来ました。

秋田県では、日本で最も深い湖である田沢湖をレンタカーで一周し、金色に輝いたつ子像の前で記念撮影、その後は乳頭温泉郷へ向かい温泉で旅の疲れを癒しました。温泉もさることながら、外を歩くと川は透き通っていて、自然が多く、夜には星がとてもきれいに見え、大阪ではなかなか見れない景色を堪能できました! 心身ともにリフレッシュできましたが、研修旅行で学んだ細かな気配りなどをしっかりと活かせるよう日々心がけようと思います!!



# 今月の いろいろ 「掲示板」

## 銀行が融資をしたくない会社とは

佐藤です。銀行は融資の申込に対して決算書をどのように評価しているのでしょうか。今回は一般的に銀行が融資をしたくないと言われている会社の決算書の特徴を2点紹介します。

### ① 役員・関係会社貸付金が多額

役員貸付金や関係会社貸付金が多額の場合、融資をしても事業に活用されないのでは？という印象を持ってしまいます。また、使途が明確に分からなくなる点も銀行としては不安に感じてしまいます。

### ② 株式や暗号資産などを多額に所有

投資商品の所有が多額であれば、株価などの動向が気になり経営に集中出来ていないのでは？といった印象を持たれるかもしれません。預金残高の10%~20%を支出の上限にするなど、制限を設けた方が良いでしょう。

融資は運転・設備資金を資金用途とするのが通常です。上記のような項目が多額に計上されていないか一度チェックしてみてはいかがでしょうか。

# 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：【日々初心にかえる】

「初心忘るべからず」。人生の中で何十回も見聞きしたこの言葉は、もともと世阿弥（ぜあみ）の『風姿花伝（ふうしかでん）』の中に記されたものです。能楽の文脈で語られた教えが、商売の世界にも通じる普遍的な知恵であることを今一度、思い出してみたいと思います。経営者にとって「初心」とは創業時の志や熱意を指します。なぜ会社を立ち上げたのか。誰のために何を実現しようとしたのか。商売を続けていく上で、初心は原点でもあります。同時に「初心」には、常に新たな気持ちで臨むという意味もあります。商売が上向いてくると、慢心やおごりが生まれやすくなります。しかし市場は絶えず変化し、新たな課題が次々と生まれます。そのたびに初心者の目線で状況を見直し、柔軟に対応する姿勢を忘れないようにしたいものです。また「初心忘るべからず」の精神は、イノベーションの源泉にもなります。今までの成功体験に安住せず、新しい価値を作り続けていく挑戦こそが、商売の持続的成長には不可欠でしょう。さらには、顧客や従業員との関係性にも応用できる考え方です。商売が拡大すると、個々の顧客や従業員との距離が遠くなりがちです。新規顧客や今の従業員はもちろん大切ですが、創業期からのご縁に対する感謝を忘れていないでしょうか。今は関りがなくても、会社を支えてくれた大事なご縁に違いはありません。「初心忘るべからず」は単なる格言ではなく、日々の意思決定や行動の指針となる極めて実践的な心構えです。現状が良くてもそうでなくても、日々初心にかえることができれば、商売も人間性も真の意味で成熟していけるように思います。



李です。近所に在る小さなイタリアンによく通って食材のお勉強もしております。先日、青森短角牛と岩手のA4ランク黒毛和牛のヒレが入ったというのでそれぞれ別日にお口体験に行ってきました。最近霜降りより、パンチの強い赤身の方が好きで噛むほどに肉本来の旨味がじゅわ〜と両頬の内側と舌の奥の旨味センサーが大きく反応しているのが自分でもわかります♪ そもそも私たちがよく耳にする肉の格付とは？まず、アルファベットAは歩留まり等級の基準。歩留まりとは牛一頭からどれだけ部分肉が取れるか、供給量の基準。A.B.Cとあります。A以外は耳にした事ないですよ。次に数字表記は肉質等級、霜降(サシ)、脂肪の色沢と質、肉の締りときめ、色沢の4項目を5段階評価し、その中の最も低い評価を肉質等級とするそうです。ということはA5の牛はテストでいうと全科目100点満点のパーフェクトになりますよね。お高いのも納得です◎ 因みに私が食べたA4ランク牛肉は何が減点されてのA4なのか未だ不明