

事務所通信 パクチャー

2023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



成功者は早起きで朝の時間を大事にするといわれます。忙しいビジネスパーソンが自分の時間を作るためには、仕事にも良い影響をもたらす「朝活」は一石二鳥なのでしょう。1日24時間。誰にでも平等に与えられている時間という資源をどう使うか。2023年も半年を過ぎるタイミングで改めて考えてみたいものです。

知っどこ! 「税」の マメ知識

今月のマメ知識：【インボイス制度の経過措置について】

2023年10月1日よりインボイス制度が開始されます。これにより適格請求書発行事業者（登録事業者）のみが適格請求書（インボイス）を交付することができます。制度の開始後は、これまでの請求書等の保存に



代えて適格請求書等の保存が仕入税額控除の要件となります。登録事業者でない免税事業者等からの課税仕入れについては、仕入税額控除を行うことができなくなります。しかし2023年10月から2029年9月までは、免税事業者等からの課税仕入れについて、仕入税額相当額の一定割合を仕入税額とみなして控除できる経過措置が設けられています。具体的には、2023年10月1日から2026年9月30日までは仕入税額相当額の80%、2026年10月1日から2029年9月30日までは50%を仕入税額として控除できます。ただしこの適用にあたっては、免税事業者等から受領する区分記載請求書等と同様の事項が記載された書類の保存と、その内容を記載した帳簿の保存が必要となります。

令和5年度税制改正セミナー・オーナー社長のための資産税（相続税・贈与税）セミナーのご案内

いつもお世話になっております。7月12日（水）14:00~16:00の時間帯で、『オーナー社長のための資産税（相続税・贈与税）解説セミナー』を開催いたします。本セミナーでは、令和5年度税制改正で大きく改正された「生前贈与加算」や「相続時精算課税制度」の解説をはじめ、改めて相続税・贈与税の課税方法や、税額計算上の各種特例についてわかりやすく解説いたします。会場は地下鉄大阪メトロ「長堀橋駅」1番出口直上の『JEC日本研修センター心齋橋4階』の「中会議室B-1」です。（住所：大阪市中央区南船場1-18-11 SRビル長堀4階）弊所クライアント様以外の参加も受け付けておりますので、是非お誘いあわせの上、お気軽にご参加いただきますようお願い致します。セミナー参加の申込方法については、裏面左側よりご確認くださいませ。また、先月号で告知した6月16日（金）13:30~16:30の時間帯で開催予定の『令和5年度税制改正セミナー』について、多くの皆さまよりお申込みいただき、ありがとうございました。若干数ではありますが、数枠の空きがございますので、参加を検討中の方は、先月号の事務所通信よりお申込みまたは各担当者へご連絡ください。皆さまのご参加、職員一同お待ちしております。

今月の いろいろ 「掲示板」

セミナーの申込方法について

今回の資産税解説セミナーは1クライアント様につき、原則2名までのご参加とさせていただきます。3名以上でのご参加をご希望の場合は、事前に各担当者へご相談ください。セミナーへの申込は原則Web上の申込フォームにて受付いたします。下記QRコードを読み込んでいただき、「会社名」「参加人数」「参加者の氏名」「今後開催してほしいセミナー」の各質問へ回答いただき、『送信』ボタンを押していただくことでお申し込みが完了いたします。

ご不明な点がございましたら、各担当者までご連絡ください。

申込期限⇒原則6/9(金)まで



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：【商売は「目的」か「手段」か？】

日本中が大いに沸いたWBC（ワールド・ベースボール・クラシック）の名場面をYouTubeなどで見返して自分を奮い立たせている、という話をよく聞きます。確かにあの大舞台でもひるまないスーパー選手たちの圧巻のプレーは、何度見ても胸が熱くなります。数ある名場面の中でも特に印象的だったのは、誰もが不意をつかれた大谷選手のセーフティーバントです。見せ場を作る十分な実力を持った選手がああ決断したのは、自分の活躍よりチームの勝利、さらにWBCでの優勝という「目的」がはっきりしていたからだろうと想像します。「目的と手段を間違えるな」とよくいわれます。実際、気がつけば手段が目的に入れ替わっていたということはよく起こります。お客さまに喜んでもらおうと新商品を考えていたら、いつの間にか商品開発自体に熱が入りすぎて「お客さまのニーズそっちのけで自分たちが作りたいものを作っていた」なんてことになったりするわけです。いわゆる「こだわり」は大事なことですが「こだわり」にこだわりすぎると、視野が狭くなります。目的が明確であれば手段は多種多様。ゴールにたどり着くための道はひとつではなく、目的地さえ見失わなければ、どの道を、どう行っても間違いではありません。マネジメントの父と呼ばれるピーター・ドラッカーは『断絶の時代』で「組織は、自らのために存在するのではない。組織は手段である。組織の目的は、人と社会に対する貢献である。あらゆる組織が、自らの目的とするものを明確にするほど力を持つ」と述べています。「組織」を「商売」に替えてみると、商売の本質が見えてくる気がします。



李です。皆さんモッツァレラチーズはよくご存じかと思います。お店でも手軽に購入でき、熟成工程を経ないので癖がほとんどないことから、その味が豆腐に似ると言われますよね。主にスライスしてオリーブオイルと塩だけのサラダやワサビ醤油で食べることも多いかと思います。本場イタリアではモッツァレラチーズのピザもあり、うちではそれを真似て食パンにトマトと一緒に乗せて焼いて食べたりもします。日本のお店で売られているものは殆どが乳牛のモッツァレラチーズですが、たまたま先日レストランで初めてイタリア産の水牛モッツァレラチーズを食べました。水牛と言えば、真っ黒で敵ついイメージがあり、風味の癖が強いかと思いきや乳牛よりもアッサリで何とも上品なお味。酸味のあるトマトベースの Pastaソースとの相性も良く、胃もたれなくペロリ完食です。もしお店で見かけることがありましたら、是非一度はご賞味頂けたらと思います。

※左の写真にある白い塊が水牛のモッツァレラチーズです♪