

篠川事務所の”ホット”通信

2016年2月号

税理士・中小企業診断士 篠川徹太郎事務所

〒226-0002

横浜市緑区東本郷6-5-4

ライオンマンション横浜鴨居102号

電話：045-620-0725 F A X：045-620-3843

<http://shinokawa-office.com>



ホットな話題をほっとするような分かりやすさでお伝えする“ホット”通信・・・VOL.18をお届けします。

水木しげるさんが亡くなりました。戦中戦後と大変なご苦勞をされて、漫画のみならず小説でも立派な作品を数多く残されました。今頃はきっと妖怪たちとの交流を楽しんでいることでしょう。

【この領収書に印紙は必要？不要？】

印紙税の問題です。現金決済以外の、例えばクレジットカードで決済した場合の領収書には、現金決済と同様に印紙が必要となるのでしょうか？

印紙税が課税されるのは、印紙税法で定められた課税文書に限られています。つまり印紙が必要かどうかは、作成される文書が「課税文書」に該当するかどうかで決まります。例えば現金決済の際に渡す領収書は「金銭の受領事実を証明する目的で作成される文書」であるため、課税文書に該当し印紙税が課税されます。次に問題のクレジットカード決済をした際の領収書です。クレジットカードは信用取引により商品を引き渡すものであり、その際に金銭や有価証券の受領はありません。そのため表題が「領収書」となっているとしても、課税文書には該当しません。よって印紙は「不要」となります。ただし、クレジットカード利用の場合であっても、その旨を領収書に記載しないと課税文書に該当するので注意が必要です。



クレジットカードによく似たものに、金融機関のキャッシュカードをそのまま使って買い物などの支払いができる「即時決済型のデビットカード」があります。この即時決済型のデビットカードを利用した際の領収書には印紙が必要になります。これはクレジットカードが「信用取引」なのに対して、即時決済型のデビットカードは「即時決済」が前提となっているためです。

【主役は「低価格」から「高価格」へ移行するのか】

おいしさを追求するハンバーガーチェーンが脚光を浴びています。安さがウリの従来のもとは異なり、上質な肉や新鮮な野菜を具材にできたてを提供する新興バーガーは1000円近くと高価格ですが、味の良さや健康志向からきちんとした食事として客足が伸びています。本場アメリカからの参入も多く、中でも昨年に日本初上陸した『シェイクシャック』はおしゃれなイメージ戦略で第二のスターバックスと目されています。低迷するハンバーガー業界の今後に注目です。



【今月の教えてキーワード：外形標準課税】

事業所の床面積や従業員数、資本金などといった客観的な判断基準をもとに税額を算定する課税方式のこと。法人事業税は所得に応じて税額が決まるため大企業であつても赤字ならば課税されない。しかし、企業が行政サービスを受けて事業を営む以上、赤字か赤字かに関係なく費用を平等に負担すべきという指摘に応じて生まれた制度。税収の安定をもたらすメリットがあり、法人税率を引き下げる議論の中でもポイントとなつてい

【「良いことをすると良いことがある」という当たり前の話】

先日、こんな話を耳にしました。主人公はあるタクシーの運転手。バドミントンと掃除とバイクが好きだという五十代の男性のAさんです。

Aさんの休日は掃除から始まります。午前中いっぱいかけて家の中を徹底的に磨き上げるそうですが、特にトイレ掃除は気合いが入るとか。設備会社で働いていた経験をいかし、便座は外して風呂場で水洗い。極めつけは便器の縁に小さな鏡を当て、見えないところの小さな汚れまでひとつ残らずきれいにするそうです。

「トイレをピカピカにすると運が良くなると言いますが、どうですか？」と尋ねられると、「トイレ掃除をした次の日はたしかにお客様が多いですね」とのこと。他の運転手が2時間以上も粘つたのに撃沈したタクシー乗り場にAさんが入れ替わりで行くと、5分もしないうちにお客様が乗り込んできて、しかもかなりの遠距離へ。そんなことが珍しくないそうです。

掃除が終わったら午後はバドミントンの時間。Aさんは30年のキャリアと実力の持ち主で、仲間と一緒に夜遅くまで汗を流します。

「休みの日に朝から丁寧に掃除して、みんなでバドミントンして、たまにバイクにも乗って、これが私の最高の楽しみなんです。人生は一度だけだから一日一日を大切に過ごさないかね」。Aさんは、小さい頃に祖母から言われた「一日一善」を今でも心掛けているそうです。「良いことをすると良いことがあるんだよ。神様は見ているんだねえ。不誠実なことはできないよ」。



考え方が人生をつくっていくと言つたのは京セラ創業者の稲盛和夫氏です。人生や仕事の結果は「考え方×熱意×能力」だから、どんなに熱意や能力が高くても考え方がマイナスだと結果はマイナスになってしまうというわけです。経営者として自分の熱意や能力を

存分にいかせる考え方をしているだろうか。お客様に喜んでいただけよう誠実に良い仕事を追いかけているだろうか。Aさんのことを思い出しながら、ふと自問自答する今日この頃です。

私たちが燃料をすれば
お客様は必ず喜びます

今を生きる！

先人の言葉

俳優である森繁久彌の言葉。ステージ上の熱演を駆り立てるのは観客の反応というわけだが、同様に、企業の成長のためにはお客様の「追い風」が必要不可欠となる。

【ニューカルマ】

つまらない社会人生活を送っている大卒の若いサラリーマンがどんなマルチ商法にはまってゆく様子が空恐ろしくリアリティに満ちています。人間関係の間隙を突くマルチ商法は今後もなくなることは決してないだろうと実感させられる小説です。

