

いつもお世話になります。そろそろ新春の風物詩、箱根駅伝が話題に上る時期となりました。長い道のりを一人黙々と走り続け、次の走者にたすきを渡す選手の姿に、観客である私たちはどこかで「人生」を重ねて見えています。今年のたすきを来年へと手渡す準備は整ったでしょうか。それでは良いお年をお迎えください。

知っとこ!「税務のマメ知識」

【納税額が間違っていたことに気がいたら?】

誤って税金を多く納めていたり、もしくは少なく納めていたことに気がついた場合、どのように対処すればよいのでしょうか?

現在、所得税や法人税など多くの税金は、納税者自らが計算をして納める、いわゆる「申告納税制度」という方法がとられています。計算間違いなどで税金が正しく納められていなかった場合には、訂正をすることになるのですが、「多く納めていた場合」と「少なく納めていた場合」とでは訂正の仕方が異なります。

まず、「多く納めていた場合」は、「更正の請求書」という書類に訂正事項を記載して提出します。その際の注意点は、原則として申告の期限から1年以内でなければならないということです。つまり、何年か経過したあとに多く納めていた事実気がついても、原則として税務署は受け付けてくれません。

一方、「少なく納めていた場合」は、

「修正申告書」を提出して不足している税金を納めることとなります。少し不平等に感じられるかもしれませんが、修正申告の場合は、更正の請求のような1年以内という期限はありません。

なお、「更正の請求」「修正申告」のいずれも国税通則法に沿って、基本的に本来の税金とは別に利息（還付加算金・延滞税）が発生します。



今を生きる 先人の言葉

ふりむくなふり
むくな後良は
夢がない

詩人、小説家、演出家など多くの顔を持つ寺山修司の言葉。いくら泣き叫んでも、過去には戻れないし、どうにもならない。自分が進む道は、夢がある未来しかない。

スタッフコーナー 今月の担当：荒川 一絵

11月13日に行われた、弊所主催のセミナーにお越しくくださった皆様、セミナーはいかがでしたでしょうか。今回は、初の美しい女性講師を迎え、とても解りやすいお話で、素晴らしいセミナーだったのではないかと思います。セミナーで発言する方も女性が多く、女性もがんばっている!という印象を強く受けました。「あなたの商品だから買いたい!」と言ってもらうための戦略的ブランディングというテーマでしたが、私にとってもとても勉強になりました。具体的には、どうすればあなたの商品だから買いたいと言ってもらえるのか?それは、「お客様からの信頼や期待をいただくこと」・・・その信頼や期待を継続して持ち続けていただくために、小手先の方法ではなく、長い時間がかかっても信頼関係を作っていくことが大切なのだと感じました。

また、セミナーは勉強の場というだけではなく、出会いの場でもあると思います。私自身、お客様とお会いする機会が普段は少ないので、今回のセミナーでたくさんのお客様とお会いできて、とても嬉しくおもいました。

お会いできた皆様に心より感謝を申し上げます。本当にありがとうございます。



365日が楽しくてたまらない! 『商売のヒント』

今月の商売のヒント:【脆い(もろい)「GNP 商売」】

義理と人情の狭間で悩むのは、任侠映画の世界だけではありません。経営者も事あるごとに義理を立てるか人情を重んじるかと悩み、選択を迫られ、時に判断ミスで自分の首を絞めたりします。

商売で義理を欠けば致命的。片や人情は、自分の力量範囲なら事は丸く収まっても、力量を超えた人情はだれのためにもなりません。また、義理と人情だけでもやっかいというのに、さらに「袖の下」まで持ち出す人もいます。



ある業界ではこれを「GNP」と呼ぶそうです。Gは義理。Nは人情。Pはプレゼント。いわゆる「できない営業マンの奥の手」です。

そのような営業マンがお客様に勧めるのは、相手に必要な商品ではなく、自分に都合の良い商品です。だからといって作為があるわけでもなく、会社の方針に従順なだけのこと。お客様から搾取することもない代わりに、お客様のニーズに合った商品を提供するだけの知識もキャリアもありません。だから「GNP」に頼るしかないのです。

「たしかあのときお世話しましたよね」と過去の貸しを逆にとり、「私を助けてと思ってお願いしますよ」と人情に訴え、見え透いた手土産で恩を売るのが当たり前の時代もありました。「GNP」でつながった関係が、後に破綻を来した例はいくらでもあります。一方で優秀な営業マンは「商品」ではなく「自分」を売ると言われます。この人だから安心、この人なら任せたい、そんな「ひと対ひと」の営業は「GNP」の真逆です。しかも、義理や人情やプレゼントからスタートした関係ではないからこそ、いざという時に義理人情で助けてもらえたり、物で表す感謝の気持ちが顧客との関係を深めることに役立ったりもします。『三匹の子ブタ』という童話にたとえれば、「GNP 商売」はワラや木の枝で建てた家のようなもの。

強い風が吹いたら簡単に吹き飛んでしまう脆い商売の典型です。

まっとうな商売をする人は「ひと対ひと」でレンガの家を構築していきましょう。



編集後記

1月13日の弊所主催イベントには今年もたくさんの方々にお越しいただきました。セミナー及び交流会合わせて約40名の方々にご参加いただきまして、本当にありがとうございます。感謝しかありません。

今回は『行動』をメインテーマとして、セミナーから交流会までそのテーマに沿った講師やゲストをお招きしてかなり盛り沢山の内容だったのではないのでしょうか。そして2次会、3次会までと・・・。

個人的に強く印象に残った話ですが、第1部の講師・小林さんは、成功する人は「情報」と「ご縁」、特に後者を大切にしてください。このような場に参加すると話していました。また、第2部の講師・吉川さんは、「ブランド」とは無形のものであってお客様からの「信頼」と「期待」、それはプロとしてよりも人としての信頼(期待)からより強く構成されると話していました。そして最後に『行動』と言えばこの人たち「全日本女子チア部」のおふたりにはたくさんの元気をいただきました。本当にすごいパワーでした!

毎回、実際に開催されるまでは期待よりも不安でいっぱいですが、集まった方々の笑顔で今年もやってよかったなあ・・・と心からそう思いました。年内には写真付きで、私のブログでもご紹介したいと考えていますので是非ご期待下さい!!

お知らせ 詳細はお問い合わせください!

- 不動産の使用料等の支払いについてお知らせ下さい。
- 年末調整の時期を迎えました。準備がまだお済でないお客様は、なるべくお早めをお願いいたします。
- 増販増客カレンダー(1月)添付いたしました。
- 「保険管理ファイル」無料で作成いたします。
- 冬休み: 12月30日(木)~1月4日(火)

本田税理士事務所

〒335-0002

埼玉県蕨市塚越1-4-22 5F

電話: 048-431-2771

FAX: 048-431-2786

<http://www.zeirishi-honda.jp>