

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ついたら?】

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。

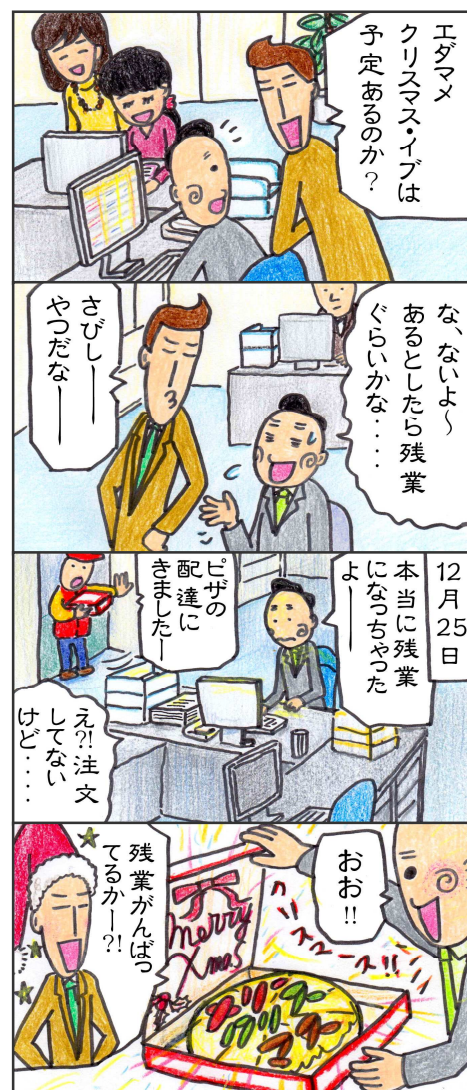
まず、「多く納めていた場合」は、「更正の請求書」という書類に訂正事項を記載して提出します。その際の注意点は、原則として申告の期限から1年以内でなければならないということです。つまり、何年か経過したあとに多く納めていた事実にも気がついて、原則として税務署は受け付けてくれません。

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になります。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。



## 痛快! えだまめ君

画: ぼりひろみ



## 今月のあなたの運勢

鑑定: 妙慎

| A型                                                        | B型                                                         | O型                                                       | AB型                                                       |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| <p>今月はとかく愚痴っぽくなりそうです。そのために信用を失う暗示も。後悔しないように言動には気をつけて!</p> | <p>自信があっても謙虚に振る舞うと信頼が増してさらに吉! ラッキーカラーは情熱的な赤。健康運も上昇中です!</p> | <p>好奇心を駆り立てることは勇気を出して挑戦しましょう。意欲的なればなるほど上手く行く可能性は大です!</p> | <p>多忙で疲れが溜まりそう。効率良く仕事をするにはリフレッシュタイムも必要です。ラッキードリンクはお茶!</p> |

# 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、「私を助ける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。



## トレンドを斬る!

朝の活動「朝活」がブームです。ジョギングやヨガ、読書などゆとりある時間を楽しむだけでなく、脳が一番活性化する朝の

時間を使い、積極的なスキルアップを目指すビジネスマンが増えています。資格取得の専門学校などでは早朝クラスが増設され、仕事や通勤ラッシュの影響がなく参加しやすいと人気です。出勤前の早朝に開かれる異業種交流会や勉強会も多様化し、人脈作りや情報交換に一役買っています。早起きには三文以上のメリットがあると言えそうですね。



## 今月のオススメの逸品



### 手作りぼち袋

来年のお年玉のぼち袋は、型紙を無料ダウンロードして、手作りしてみたいか。紙は普通のコピー用紙でも大丈夫。「あと1～2枚足りない!」というときにも、少量の印刷ができるので便利です。

<http://www.suzu-bun.com/>

### 世利会計事務所

〒535-0002

大阪市旭区大宮 4-19-3

電話：06-6957-1065 F A X：06-6957-1860

<http://www.serikaikei.net>

mail：asahi@serikaikei.net