

いつもお世話になりありがとうございます。iPhone などスマートフォン用の防水ケースが売れているそうです。お風呂に入りながらメールをチェックしたり Twitter や Facebook へ書き込んだりと、バスタイムでも忙しい人が増えているのでしょう。こんな時代に最も贅沢なのは「何もしないで過ごす時間」を見つけることかもしれませんね。

知っとこ!「税務のママ知識」

【平成23年度の滞納状況が発表されました】

平成23年度の税金滞納状況が、今年の7月に国税庁から発表されました。滞納額は、これまでの「滞納残高」に「新たに発生した滞納額」を足し、そこから徴収した分を示す「滞納整理額」を引いたものとなります。平成23年度末における滞納額は1兆3617億円で、前年の平成22年度に比べて584億円減少しました。滞納額の推移は、平成以降でみると平成10年度の2兆8149億円をピークに年々減少し、平成23年度の滞納額は平成10年度の50%以下となりました。滞納の税目別では、消費税4169億円（地方消費税を除く）、申告所得税3746億円、源泉所得税2614億円、法人税1754億円、相続税1306億円となっています。また、平成23年度に新たに発生した滞納額は6073億円で、そのうち消費税の滞納額は3220億円。申告所得税1234億円、法人税737億円と他の税目に比べて消費税の滞納が圧倒的に多く、全体の50%以上を占めています。一方、滞納整理額は6657億円で新たに発生した滞納額と同じように、消費税が3307億円と全体の50%近くを占めています。全体からみた滞納発生割合は1.4%で、平成16年度以降8年連続で2%を下回り、低い水準が維持されています。しかし、今後は滞納額の50%以上を占める消費税の税率が上がることになりそうですから、滞納額は増えることが予想されます。



痛快! えだまめ君

画:ほりひろみ



今月のあなたの運勢

鑑定: 妙慎

A型	B型	O型	AB型
収入を増やそうと無理をするより、出費を抑える工夫が金運上昇の鍵。投資やギャンブルは、控え目が無難です。	積極的に行動することがツキを呼び込む最善策です。これまでの経験を生かし、自信を持って邁進しましょう!	自分には荷が重過ぎると感じても、人に頼るばかりでは信用を失います。情報収集に力を注げば打開できます!	これまでの疲れでパワーダウンしそう。優先順位を見直し、のんびり過ごせる時間を定期的に確保しましょう。

社員のひとこと日記

今年のリフレッシュ休暇を利用して広島県呉市にある大和ミュージアムに一泊二日の気ままな一人旅を楽しんできました。

午前一時半ごろ家を出発、舞鶴若狭道、中国道、山陽道と高速を乗継いで山陽道の出口を間違えてしまい少々時間をロスしましたが9時には江田島にある海上自衛隊第一術科学校（旧海軍兵学校）に無事到着し施設を見学できました。案内係りの人から潜水艇の事故で亡くなった若狭町出身の佐久間勉艇長についての詳しい話がありました、平成の世になる現在まで語り継がれていることに少々驚きました。

二日目、オープン以来何時かは来たかった大和ミュージアムです。

10分の1の縮尺ながら全長26mからなる艦体は素晴らしい出来で、おまけに潜水調査で分かった最新の考証も取り入れ改修されていました。一生懸命細部の写真を撮っていたら館内の案内係りの老人から声を掛けられ大和製作をはじめミュージアムについて話を聞き、楽しいひと時を過ごせました。大和ミュージアムが開館して7年経過したそうですが毎年100万人超の来館者があるそうです。戦艦大和の魅力は現在でも健在です。

増田 明吉

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：【「何のために？」と問うてみましょう】

ある親子の会話を聞いて笑ってしまいました。「もっと勉強しなさい」という母親の小言に小学生くらいの息子が「なんで勉強しなきゃいけないの？」とふて腐れると、一瞬言葉に詰まった母親が歯切れ悪く答えました。「なんでって・・・、それが知りたかったら勉強しなさい」。まるで禅問答です。

人の意欲を奪う最大の要因は「目的がわからないこと」ではないでしょうか。

ある国には、ひたすら穴を掘らせておいて、その穴をもう一度埋めさせるという刑罰があったそうです。何の目的もなく穴を「掘り」、そしてまた「埋める」を繰り返す。そこには「刑罰」という目的はあっても、行為そのものが生み出す目的は何もありません。「何のために？」がわからないままひたすら同じことを続けるのが、どれほど苦痛でどれほど虚しいか。この刑罰を考えた人はよほど人間心理に精通していたのだろうと想像します。

「目的」とは、言い換えれば「問い」を立てることではないでしょうか。あるラーメン店の店主に「毎日毎日ラーメンを作って飽きませんか？」とたずねると、彼はさらっと言いました。「ラーメンを作るのが仕事じゃなくて、接客が仕事ですから」。つまり、ラーメンを作ることが日々の作業になってしまい、それを目的に仕事をしていたら飽きるだろうということです。

「お客様に喜んでもらいたい」。彼が商売をする目的はここにあり、「そのために何をするのか」という「問い」に向かって彼は日夜、仕事をしているのでしょう。商売では、「何をしたらいいのか」「どうしたらうまくいくのか」と途方に暮れることがしばしばあります。しかし、そんなときこそ「何をするか」の前に、まずは「何のために？」と自分に問い直してみたいですね。

大事な商売がいつの間にか苦痛な「刑罰」になってしまわないためにも、改めて「何のために？」と今一度「商売の目的」を考えてみたいものです。

