

前田の〈ちょっと経営を考えよう〉第 273 回

消費税率がついにアップされました。大変大きな影響力もあるかと思われませんが、一方では政府はアメノミクス政策（つまり、補助金対策、法人税率の引下げ等）を考えております。この政策にうまく乗って行くことも大切なことですね。

まさにこれからが正念場です。ここで、勝ち組と負け組に分かれますね。勝ち組に入るためには、あなたの才能、人脈を正しく生かすことが重要ですね。

たとえば

- ① 信念を持つ
- ② 情熱を燃やす
- ③ 準備を十分して待つ → すべてに準備を怠らないこと
- ④ 練習を怠らない → 勉強しよう、技術力、営業力をつけよう
- ⑤ 忍耐力をつける
- ⑥ 勇気を持って臨む
- ⑦ 決断力を持つ → 経営者の必須力
- ⑧ 付き合い人を厳選する → 人脈こそ命
- ⑨ チームワークの力を活かす → (従業員との話し合い、コミュニケーション) ですね。従業員にうまく働いてもらいましょう

この行動をすれば成功は自分の手で勝ち取れますね。

まさに「運をつかむ」です

前田の《今人生を語る》第 178 回

めざめよ日本人 (101)

アメリカの日本観をしっかり理解しましょう。

カーター大統領の安全保障担当補佐官を勤めたブレジンスキーの談によれば、

- ① 日本は世界の安定と発展のために人とお金を出す国としてのみ生き残ることができる
- ② 日本は世界支配を目指すアメリカの政界戦略の忠実な部下として組み込まれており、これを逸脱することは許されない

と言っております。

まさに今のアメリカの日本たたきの縮図が見えてきますね。

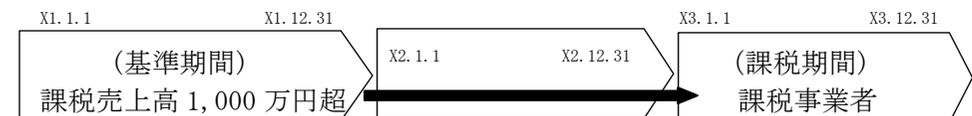
さあどうしよう、四面楚歌日本！！

消費税の届出書

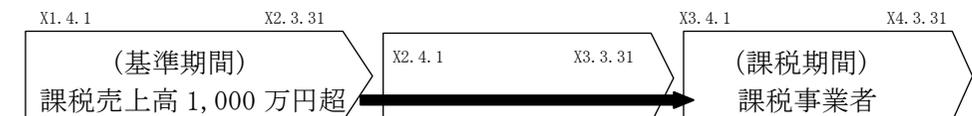
松村英治

- ① 消費税課税事業者届出書 提出時期 ⇒ 速やかに
- ・ その課税期間の基準期間における課税売上高が 1,000 万円を超えた事業者は、消費税の課税事業者となり、「消費税課税事業者届出書」を納税地の所轄税務署長に提出する必要があります。

○ 個人事業者の場合の基準期間と課税期間



○ 法人（3月決算）の場合の基準期間と課税期間



* **基準期間とは**、個人事業者についてはその前々年、法人については、原則として、その事業年度の前々事業年度をいいます。
 * **課税期間とは**、納付すべき消費税額の計算の基礎となる期間であり、原則として、個人事業者は暦年、法人は事業年度をいいます。

- ② 消費税課税事業者選択届出書
- ・ 基準期間における課税売上高が 1,000 万円以下の事業者であっても、「消費税課税事業者選択届出書」を納税地の所轄税務署長に提出することにより、課税事業者となることができません。

提出の時期 ⇒ 選択しようとする課税期間の初日の前日まで

※ なお、新規開業等した事業者はその開業等した課税期間の末日までにこの届出書を提出すれば、開業等した日の属する課税期間から課税事業者となることができません。

⇒ 多額の設備投資等により還付が見込まれる場合などは、この届出書を提出すれば免税事業者でも還付を受けられるケースがあります。ただし、「消費税課税事業者選択届出書」を提出して課税事業者となった事業者は、事業を廃止した場合を除き、課税事業者となった日から 2 年間は免税事業者となることはできません。

- ③ 消費税課税事業者選択不適用届出書
- ・ 課税事業者を選択していた事業者が選択をやめようとするときは、「消費税課税事業者選択不適用届出書」を納税地の所轄税務署長に提出する必要があります。

注意 「消費税課税事業者選択届出書」を提出した事業者は、課税事業者となった日から 2 年を経過する日までの間に開始した各課税期間中に、購入価額の 108 分の 100 が 100 万円以上の固定資産の課税仕入れを行い、かつ、その仕入れた日の属する課税期間の確定申告を一般課税で行う場合は、その課税仕入れを行った日の属する課税期間の初日から 3 年間は納税義務が免除されません。