

Business
Report
No.1606

ゆびすい 経営レポート

今月のトピック

Part 1

普及が進む地方自治体のクレジット納税
2016年度から京都市や福岡市も開始

今月のトピック

Part 2

業務品質を高める



信頼と安心、そして未来へ…
YUBISUI

ゆびすいグループ

税理士法人ゆびすい／指吸会計センター株式会社／司法書士法人ゆびすい登記センター／
社会保険労務士法人ゆびすい労務センター／公認会計士事務所

URL: <http://www.yubisui.co.jp/>

ゆびすい

検索

☎ 0120-640-171

詳しくは中面をご覧ください!! ▶▶

OPEN
ここを開いてください!

今月のトピック Part 1

普及が進む地方自治体のクレジット納税 2016年度から京都市や福岡市も開始

納税者に利便性の高い納税環境の整備は税務当局の課題だが、地方自治体では銀行・郵便局・コンビニエンスストアの窓口での納付や口座振替での納税などと並んでインターネットを利用したクレジット納税の普及が進んでいる。

2016年度からは京都市と福岡市がサービスを開始した。24時間、納税者の都合に合わせて納付できる環境が今や当たり前になろうとしている。

京都市でクレジット納税が可能になったのは、納付書 1 枚当たりの納付金額が30万円以下の個人市・府

民税(普通徴収分)、固定資産税(償却資産含む)・都市計画税(土地・家屋)、軽自動車税。使えるのはVISA、MasterCard、JCB、American Express、Diners Clubのいずれかのロゴがあるクレジットカードで、市納付サイトの指示の流れに従えば手続きは比較的簡単だ。

納付に伴うシステム利用料は、納付金額5,000円までは無料だが、5,001円以上から額が増えるごとに少額ずつ上がっていく。また、領収書は発行されないことから、必要な場合は行政窓口や金融機関、コンビニで納付する必要がある。

一方、福岡市も仕組みはほとんど同じで、異なるのは、納付限度額が1,000万円未満、決済手数料が税額 1 万円ごとに73円(消費税別)となっていることくらいだ。

ネット検索大手のヤフー社は、指定代理納付者の指定を受けて地方税を始めとする公金支払サイトを運営し、現在、約600自治体をカバーしている。



税理士の目

堺事業部 瀬川なつか

クレジット納税の制度は、時間的な理由のほかに、資金繰りが一時的に良くなることやクレジットカードのポイントが溜まるなど、個人事業主を中心にメリットが感じられると思います。

しかし一方で注意したいのが、通常クレジットカードの手数料は受領者負担であるところ、本文にも記載の通りこの制度は納税者負担であることです。

これは指定代理納付業者への代理納付の手数料が高額であるためとされています。

手数料は各自治体によって異なりますので、HP等で確認して納得してから利用をおすすめします。

グループ企業だからこそ提供できる完全経営サポート

充実の完全ワンストップ

創業 65 年を超える信頼と実績

200 名を超える専門スタッフ

主要都市を網羅する全国展開

ゆびすいグループ

税理士法人ゆびすい／指吸会計センター株式会社／司法書士法人ゆびすい登記センター／
社会保険労務士法人ゆびすい労務センター／公認会計士事務所

URL: <http://www.yubisui.co.jp/>

ゆびすい

検索

TEL: 0120-640-171

Mail: kigyo-info@yubisui.co.jp

【新入社員山本くんの事例】

「失礼致します。部長、今、お時間よろしいでしょうか。」

「何だね、山本くん。」

「実は、京都商事への提案書の件なんですけど、どうしてもうまく書けないんです。納期は明日ですし、どうすればよいでしょうか。」

「確か君に書いてもらっているのは、新商品A-1に関するものだったね。どこがうまく書けないんだね。」

「差別化要因をアピールする箇所です。」

「なぜうまく書けないんだね。」

「えーっと、なぜかなあ。差別化要因をアピールするには、他の商品との違いを明らかにすればいいんですよね……。けれどもそのためには同業他社の商品に関する知識やデータが必要です。それらのデータ等がほとんどないんです。」

「だったら工場の方に聞いてみたまえ。工場には他社のパンフレットなども置いてあるから。」

「わかりました。」

上記事例を読んでどのような感想を持ちましたか？

【問題を明らかにするために…(山本くんの例)】

提案書の原稿が書けない



←なぜ書けないか？

差別化要因の箇所が書けない



←なぜ？

同業他社と自社の商品の違いがわからない



←なぜ？

同業他社の商品データをほとんど持っていない



←なぜ？

どこに行けばデータを得られるかを知らない

……真の問題点

コンサルの目

中小企業診断士 岸田成弘

新卒を採用している企業にとっては、新入社員が入社して3ヶ月が経ち会社になじんできた頃かと思います。上記事例のような会話は決して新入社員に限った話ではなく、例えば営業担当者にとっては「売上が下がっているから、1日の訪問件数を増やそう。」、製造担当者にとっては「部品の在庫が増えているから、仕入れ量を減らそう。」など、その真の問題点まで分析されずに表面的な対策をとっているために、問題が解決しないままというケースが多く見受けられます。

重要なのは「なぜ？」を繰り返すことで原因を掘り下げ、正しい解決策を実行することです。それが業務の品質を高め、企業の繁栄につながります。

ゆびすいは、契約前の「相性マッチングサービス」をお勧めしています

契約までに何をするの？

- ☒ お客様のニーズをヒアリングにてご確認致します
- ☒ 過去の決算分析からお客様の会社の強み、弱みを把握し、ご説明致します
- ☒ これからの企業経営についてご提案致します

これらの業務を通じて、
ゆびすいの担当者との相性を
ご確認頂きます。

ご親族、お知り合いの方などで、 「お困りの方」は、いらっしゃいませんか？

企業経営、税金、起業、不動産、相続、人事労務、その他あらゆる疑問、お悩みを

税理士	社会保険労務士	司法書士
公認会計士	中小企業診断士	ファイナンシャルプランナー

など、各分野の専門家がご相談に応じます。

----- お気軽にご連絡、ご紹介下さい。 -----

ご親族、
お知り合いの方が...

- 『独立開業』を考えている。
- 『相続』について、税金・財産分割・生前贈与・遺言・名義の変更などで悩んでいる。
- 『不動産や株』などの売却、購入をした、又は考えているが、税金や名義変更についてアドバイスが欲しい。
- 商売を営んでいるが、節税、財務、人事労務、その他経営に関する『質の高いアドバイスをしてくれる専門家』を探している。

etc...

ご紹介、無料相談の流れ

- 1 まずはお電話、又は直接弊社スタッフに相談者様についてお伝え下さい。
0120-640-171（月～金 9:00～17:00）
↓
- 2 弊社スタッフが相談者様にお電話、メール等にてご連絡差し上げます。
※ ご相談者様が直接弊社にご連絡いただいても構いません。その際はご紹介者様のお名前をお伝え下さい。
↓
- 3 お電話、又はご来社いただき相談者様の疑問について対応いたします。（初回相談60分無料）
※ ご相談の日時はお客様のご都合に合わせ、柔軟に対応いたします。
また、お客様のご都合によりお客様のもとへ直接お伺いすることも可能です。
↓
- 4 無料相談後、有料サービスのご依頼がある場合には、お見積りをさせていただきます。
↓
- 5 お見積りを検討していただき、ご納得いただければ正式に契約成立となります。
高品質なサービスを誠実に提供することをお約束いたします。

よくあるご質問

- Q. 相談者は売上もまだ少ない個人事業者ですが、紹介してもよいのですか？
- A. 是非ご紹介下さい。弊社のお客様は個人商店から上場企業様まで多岐にわたります。小規模な個人事業者のお客様もたくさんいらっしゃいますのでご安心下さい。
- Q. 相談者に現在契約している税理士がいるのですが、無料相談は可能ですか？
- A. 可能です。通常の税務相談や申告書作成については現在ご契約されている税理士に依頼し、その他顧問税理士に相談しにくい案件について弊社にご相談いただければと思います。是非一度お問い合わせ下さい。

ご紹介いただきましたお客様は、ゆびすいグループが責任をもってお手伝いをさせていただきます。

初回60分相談無料

TEL : 0120-640-171