

# MCS税理士法人立川事務所通信

11月号 VOL・147

## MCS 税理士法人立川事務所

〒190-0023

立川市柴崎町3-11-4 東京ロジテック千代田ビル4階

電話：042-595-7671 F A X：042-528-6949

<http://www.mcs-office.jp> [mail.info@mcs-office.jp](mailto:mail.info@mcs-office.jp)

相続専用 HP：<http://www.souzokushien110.com/>



えんまん

遺言相続支援センター

ものづくり現場でおなじみの「安全第一」は、もともと米国の企業で使われていたスローガンでした。高度経済成長期の日本では労災で亡くなる人が6000人を上回ったこともあったとか。しかし、このスローガンを掲げてからは大幅に減ったそうです。実は「安全第一」には続きがあります。詳しくは「商売のヒント」で！

## 【「インボイス制度」とは】

2023年10月1日より消費税の「インボイス制度」が導入されます。これは売り手が買い手に対して正確な適用税率や消費税額などを伝える制度です。事業者は、商品やサービスを提供し消費者から消費税を受け取ります。また事業者も仕入れを行ったため他の業者に消費税を支払います。この事業者を支払う消費税を控除することを仕入税額控除といいますが、これまでは法定事項が記載された帳簿や請求書などを保存していればそれをするのができました。しかし、この制度が始まると適格請求書（インボイス）を発行できる事業者からの分に限られることとなります。そこには現行の項目に、さらに「登録番号」「適用税率」「消費税額」などの記載が追加されます。登録番号は、適格請求書発行事業者（登録事業者）のみに与えられます。この登録申請が2021年10月1日から始まりました。基準期間の課税売上高が1000万円を超える事業者は消費税の課税事業者なので原則、2023年3月31日までに登録申請を行えばよいですが、1000万円以下等の免税事業者については登録事業者になるかどうか、つまり消費税の課税事業者になるかどうかを事前に判断しなければなりません。また各種端末ソフトのバージョンアップなど準備が必要になってくるため早めに対処しておきましょう。



## 【イタリアのお菓子「マリトッツォ】】

パンに真っ白なクリームが美しいイタリアのお菓子のマリトッツォが人気です。マリトッツォの起源は古代ローマにまでさかのぼり、本場ローマではバールに並ぶ甘い朝食の定番のひとつです。日本ではバターと卵をたっぷり使ったブリオッシュに生クリームという豪華なタイプが主流で、ジャムやあんこなどを合わせたり、フルーツサンドのような色鮮やかなものまで登場しています。アレンジ上手な日本人の本領発揮で、華やかな見た目が気分を盛り上げてくれています。



## 今月の教えてキーワード：【プライム市場】

2022年4月に再編される東京証券取引所の市場で、上場基準が最も厳しい市場を指す。「1部」「2部」「ジャスダック」「マザーズ」の4市場を「プライム」「スタンダード」「グロース」の3市場に再編し、特徴を明確にして海外からの投資を呼び込む狙いがある。プライムに上場するには流通株ベースの時価総額100億円以上などを条件としており、現在の1部上場企業の約3割に当たる600社が未達のため対応を迫られる。

## 【志本主義】

「安全第一」は、1900年初頭にアメリカの製鉄会社USスチールが提唱した経営方針です。当時のアメリカは1800年代後半から始まった第二次産業革命の中心地で、国内産業を大幅に成長させていました。安全性より生産性を重視していたため、日常的に労働災害（労災）が起きていたそうです。USスチールも「生産第一・品質第二・安全第三」を合言葉に事業を押し進めていましたが、度重なる労災から従業員を守るために周囲の反対を押し切って新しい経営方針を掲げました。それが「安全第一・品質第二・生産第三」です。その結果、労災が減っただけでなく製品の品質も向上し、生産性も上がったそうです。優先順位を入れ替えただけで「安全」「品質」「生産性」の好循環が生まれたのはなぜか。一言で言えば、現場の意識が変わったのだと思います。ものづくりの現場では誰もが安全の重要性を認識しているでしょう。しかしもっとも大切で、もっとも重要なことは、シンプルなゆえにインパクトがありません。安全というスローガンも、当たり前すぎて本来の意図や意味が風化してしまいがちです。そこで従業員の身を守る安全を最優先に掲げ、安全な現場だから良い品質の製品を作ることができ、製品の品質が良いから生産性が上がるというストーリーを全員で共有する。要するに、安全第一を守る理由を明確にしたことで「安全」が一人一人の自分事になり、現場の意識が変わっていったのではないかと思うのです。コロナ以降、経営分野のキーワードとして「パーパス経営」という言葉をよく聞くようになりました。単純に訳せば「企業の存在意義」。これを「志」と解釈して、これからは資本主義ならぬ「志本主義」の時代だと提唱する本も売られています。いわゆるビジョンやミッションの上位概念という位置づけです。キーワードは目新しくても「志」という概念は日本人にとってなじみ深いものです。あなたの商売の志、つまり「第一」は何でしょう。「第一」を自分事にするための「第二」「第三」は何でしょう。くれぐれも順番を間違えないようにして、志高くいきたいものです。



不可能な仕事を  
投げ出すのは  
決して不名誉な  
ことではない

今を生きる！

## 先人の言葉

アメリカの実業家であるリー・アイコッパの言葉。いつまでも可能性のないことにこだわって時間をムダにするより、新たなことに目を向けるほうが賢明だろう。

## 【六人の嘘つきな大学生】

「伏線の狙撃手」の異名をとる浅倉秋成の新感覚ミステリーです。人気IT企業の最終選考に残った6人の就活生。内定を賭けた議論が進む中、6人それぞれの「罪」が告発されます。二転三転するストーリーに、一気に読み間違いなしの一冊です。

