

先日梅雨空のもと、上野の東京国立博物館の「国宝 鳥獣戯画」展に行ってきました。擬人化したカエルやウサギが相撲を取ったりするコミカルな場面が有名ですね。混雑対策のため事前予約制で、なんと動く歩道に乗り短い鑑賞時間でしたが楽しんできました。ただ退館時は時刻を過ぎており外食もままなりません。ご承知のとおり、いたるところで制限がかかっています。何も気にせず自由に行動できる日が来るのが待ち遠しいです。(田島 年男)



先月から歯の矯正治療を始めました。噛み合わせが悪いと正常に脳に血液(噛む毎に約 3ml)が送り込まれず認知症リスクが高まると医師に言われ、子どもがまだ小さいこともあり治すことにしました。治療が終わるまで2年半はかかるとのことで歯磨きなど不便さもありますが辛抱します。(橋本 秀明)



2021年もう早いもので半年が過ぎました。やり残したことは無いかと考えたとき、半年前も1年前も同じような事を考えていた気がします。コロナ感染者がなかなか減少しない今だからこそウィズコロナとしてやるべきことをやっていきたいと思います。話は変わりますが、1年間にわたり書面添付制度の研修が終了しました。私自身も事務所のメンバー全員がこの一年で凄く成長したと感じられます。ここで学んだことを、学んだだけで終わらせることなく、皆様のお役に立つようにしていきたいと思っています。今後ともよろしくお願ひいたします。(村場 晋)



ワクチン接種が広まってきたとはいえ日々感染者数は伸びており、コロナの終息は未だ見通せない状況が続いています。そんな中、国の税収が過去最高を更新する見通しのようで、一部の製造業等大企業の景気が良かったようです。飲食店に限らず大企業でない中小企業はまだまだ厳しい状況が続いています。少しでもお役に立てるように情報収集をして補助金や助成金等の情報があればお伝えしていきたいと思っています。(鈴木 正義)



リモートで業務を行っていると思うのですが、書類はデータ化することでどこでも同じものが見れますし、会計データや計画書はソフトさえ入っていればどこにいても作成できます。連絡もチャットツールやメール、電話で対応が可能です。ただ業務を集中して進めることはできても、新しい気づきや、日々の成長を考えると、自分から積極的に情報収集しないと取り残されているような感覚になります。ITが補えない、経験やコミュニケーション部分は今まで以上に大事にしていきたいと思っています。(玉井 佳善子)



やっと本格的な梅雨が始まりましたね。雨が降るとただでさえ憂鬱なので、傘や雨用の靴などでテンションを上げたくります。ただ、新調ばかりしていると物が増えてしまうので、その分何かを処分しなければ…。モノでも勉強でも、いらぬものをしっかり見極めて捨てる力が大事なのだとは思いますが、中々思うようにいかず、部屋の状態も以前と全く変わらない、そんな今日この頃です。(苦笑)とりあえず、そろそろ衣替えを行いたいと思います。(青木 さおり)



先日本屋で見かけて思わず手にした岸さんの『岸恵子自伝』。とても素晴らしい生き様に心が震え、深い感動を覚えました。最終章は「孤独を生きる」でした。コロナ禍で家族と会えずに一人で逝く方の報道でとても心が痛かったのを思い出しました。人は、実は終始一人ですね。大人になればなるほど、孤独に気づき、孤独と付き合い、孤独が好きになります。孤独がある分、命に厚みが増して、器も大きくなります。こう思うと、周りに色々求めなくなり、繊細な事で一喜一憂をしなくなります。拝読したことで少し強くなったと思いました。(秋山 暘)



お初にお目にかかります。先月入所し、約1ヶ月が経過しました。未だわからないことが多く、今は先輩職員の方々に手取り足取り教えていただいている状態です。先輩方の仕事ぶりを見て「かっこいいな」と思うと同時に、自分も早くお客様の利益に貢献できる人材になりたいと思います。まずは毎日たくさんのご意見を吸収して、できることを1つずつ増やしていけるよう地道に頑張りたいと思います。皆様よろしくお願ひいたします。(栗田 奈美)



税理士法人ウィズのLINEのご案内！ウィズNEWSもWeb版に！！

これから税理士法人ウィズNEWSはLINEでのWeb版をメインとして配信していきますので、皆様ぜひご登録をお願いいたします！！登録はこちらのQRコードから！→



〒103-0013 東京都中央区日本橋人形町 1-2-7 人形町サンシティビル 4階

TEL : 03-5847-1192 FAX : 03-5847-1193

発明家のエジソンは生涯で2回結婚しました。最初の妻に先立たれたあと、39歳のときに18歳年下のマイナ・ミラーと再婚。年の差を気にして気乗りしなかったマイナさんのハートを射止めたのは、手のひらにモールス信号でしたプロポーズだったそうです。これぞエジソンの生涯における最大の偉業かもしれませんね。

お役立ち情報

「月次支援金について」

今年4月以降の緊急事態措置やまん延防止等重点措置(以下「対象措置」という)で大きな痛手を被った中小企業や個人事業主のために、新たな支援策「月次支援金」が始まりました。

対象要件は2つ

(要件1) 対象措置の影響を受けた中小企業や個人事業主

2021年4月以降に対象措置が実施された地域において、要請による休業又は時短営業を実施している飲食店と直接・間接の取引がある事業者や、これら地域における不要不急の外出・移動の自粛による直接的な影響を受けている事業者が対象です。例えば次のような事業者になります。

対象措置の影響を直接受けた事業者

- 飲食料品店、衣料品店、美容院等、日常の店
- 学習塾や習い事の教室
- クリニックや福祉施設、ドラッグストア
- スポーツ施設や劇場、博物館
- 旅館、レンタカー、タクシー、旅行代理店

対象措置の影響を間接的に受けた事業者

- 士業等の専門サービス事業者
- システム開発等のITサービス事業者
- 映像・音楽・紙媒体のデザイン制作事業者
- 飲食料品の卸売事業者
- 農業や漁業を営む事業者

※対象月において、地方公共団体による休業・時短営業要請に伴う「協力金」の支給対象となっている事業者は、対象外となります。

(要件2) その月の売上が、2019年又は2020年の同じ月(基準月)の売上より50%以上減少

支給額は以下の通りです。

給付額 = 2019年又は2020年の基準月の売上 - 2021年の対象月の売上
 上限は、中小法人等が20万円/月、個人事業者等が10万円/月
 事業者単位の給付です。店舗単位、事業単位ではありません。

申請手続きの流れ

手続きの流れは右の通りです。

※「一時支援金」の受給を受けている場合及び2回目以降の「月次支援金」の申請時には、事前確認が省略されます。

申請期間

対象月	申請期間
2021年4月・5月	2021年6月16日～8月15日
2021年6月	2021年7月1日～8月31日
2021年7月	2021年8月1日～9月30日

① アカウントの申請・登録

月次支援金ホームページに必要事項を入力し、申請IDの発行を受けます

② 事前確認

必要書類を準備後、月次支援金ホームページで登録確認機関を検索し、予約を取って事前確認(TV会議・対面・電話)を受けます

③ 申請

月次支援金ホームページから申請します

税理士法人ウィズは事前確認の登録確認機関です。お気軽にご相談ください。

今さら聞けない

今月の教えてキーワード：【Z世代】

1990 年後半から 2012 年頃までに生まれた世代を指す。アメリカで 1965 年から 1980 年頃までに生まれた人を X 世代、1990 年後半までに生まれた人を Y 世代と名付けた流れで Z 世代となった。スマートフォンを活用することが当たり前のデジタルネイティブ世代で、SNS の影響力が強くメディア離れが進んでいる。個性と多様性を認める価値観を持ち、今までの会社組織の在り方を変えていく世代と期待されている。

ウィズの本棚

『1日1話、読めば心が熱くなる 365 人の仕事の教科書』



本書は、志を日々振り返るのにつけての一冊です。“仕事にも人生にも真剣に取り組んでいる人たちの心の糧となる”を理念とする雑誌『致知』に掲載された、プロフェッショナルの言葉をまとめたもので、365 人分、つまり 1 日 1 人ずつ、1 年間にわたり読み進められるようになっています。

登場するのは財界人からスポーツ選手、棋士、科学者など幅広く、仕事術のようなノウハウではなく、人生や仕事への姿勢、信条が語られている一冊です。

【出版：致知出版社 著：藤尾秀昭 他】

来月の税務カレンダー【8月】

(納期限令和 3 年 8 月 10 日)

○7 月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付

(申告及び納期限令和 3 年 8 月 31 日)

○3 年 6 月決算法人の確定申告

○12 月決算法人税の中間申告「半期分」

○消費税の年税額が 400 万円超の 3 月、9 月、12 月決算法人の 3 カ月毎の中間申告

○消費税の年税額が 4,800 万円超の 5 月、6 月決算法人を除く法人の 1 カ月毎の中間申告

○個人事業者の消費税・地方消費税の中間申告

(納期限 8 月中において市町村の条例で定める日)

○個人事業税の納付 (第 1 期分)

先人の言葉

弱気は最大の敵

「炎のストッパー」としてプロ野球で活躍した津田恒実の言葉。人生、気がめいることもある。しかし、弱気の良い結果が出ることはない。前向きに最善を尽くそう。

トレンドを斬る！

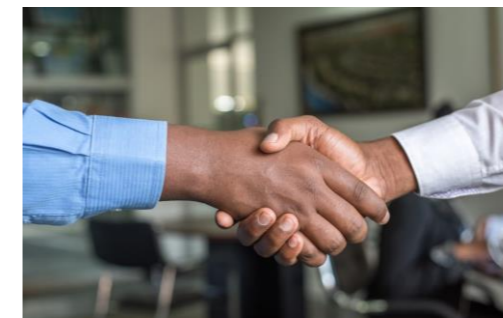
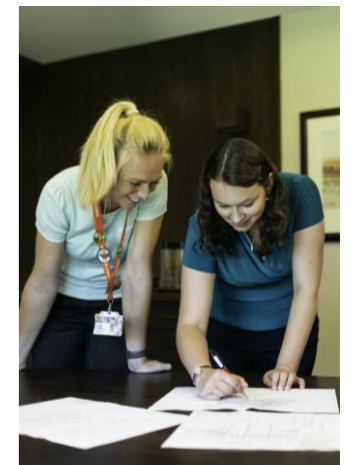
飲食業界が打撃を受ける中、から揚げ専門店が急増しています。外出自粛により立地は駅前の一等地である必要はなく、テイクアウト専門であれば限られたスペースで出店が可能です。から揚げの調理法はマニュアル化が容易で、大手のフランチャイズチェーンも参入しています。老若男女に好まれるから揚げは、ステイホームで家族の食事に悩む主婦の救世主です。味にこだわるメニューの開発も喜ばれています。時流に乗った切り替えの早さが成功と消費者の心をつかみます。



商売のヒント

今月の商売のヒント：【お客さまの立場で考える】

商売では「お客さまのため」という言葉をよく聞きますが、この言葉がただになることもあるようです。ある有名企業でのお話。新入社員の A さんが「お客さまのためには〇〇がいいと思います」と上司に提案したところ「うちでは“お客さまのために”と考える社員はいらない」と言われて驚いたそうです。その会社が社員に求めているのは「お客さまのため」ではなく「お客さまの立場で考える」ことでした。その会社によれば「お客さまのため」とは、川の向こう側にいる人に一方的にボールを投げるようなもので、売り手の思い込みや決めつけを一方的に押し付けているのと変わらない。つまり、売り手の立場で考えている限り、お客さまが本当に望んでいることを探し出すことはできないという教えでしょう。たしかに売り手のものさしで相手をはかると、理解はされても共感は得にくくなります。一方「お客さまの立場で考える」とは、相手の状況を考慮して想像しながら行動すること。お客さまが望んでいることを探し出すためには、自分が良いと思うことの真逆を提案することもあれば、自分の経験や知識を否定して、さらには自分のやり方を変えるところまで踏み込んで考え直さないといけないこともある。そこまでするからこそ、お客さまが本当に望んでいることにたどり着けると言われたそうです。A さんは、最初の頃こそ「“お客さまのため”の何がいけないのか」と理不尽に感じ



たものの、ふと「お客さまのため」と言いながら結局は自分目線で行動していることに気付いたそうです。自分のできる範囲でやろうとしたり、今の仕組みの中で解決しようとするのは、自分目線で自分都合の行動に過ぎない。お客さまの立場で考えるとは、自分たちに不都合なことでも実行するというお客さま目線であり、お客さまの都合を最優先した選択である。入社から 3 年経ったとき、お客さまから「君に会えてよかったよ」と言ってもらえた A さんは、今でも「お客さまの立場で考える」を日々実践しているそうです。