

現在個人確定申告時期の真っ只中です。事業主の中には昨年、本業より多くの給付金をもらった方も見受けられました。今また新たに事業復活支援金が出ています。怖いのは、これらに慣れること。もしかしたら茹でガエル状態にあるかも。支援金は売上利益の補填ではなく、事業改善のための時間をもらっているのですよ。もうすぐコロナも落ちつきます。もらった時間を有効に使いましょう。



(田島 年男)

令和5年10月から導入される消費税インボイス制度ですがまだ先のこととはいえ事前に検討が必要な事があります。例えばこれまで免税事業者として消費税の納税義務を免除されてきた事業者は、制度導入後は課税事業者を選択しインボイスの発行事業者登録をしなければ消費税額の請求ができなくなります。一方で物やサービスを買う側も相手が免税事業者かどうかで消費税の計算が変わるため対応を検討する必要があります。顧問先の皆さまには個別に説明をいたしますが、他に勉強会でも情報提供してまいりますので是非ご参加ください。



(橋本 秀明)

あっという間に3月に入りました。3月は会計事務所の最大のイベントである確定申告があります。件数がまとまり大変ではありますが、資料請求を早め早めに段取りすることで、解決する部分もあります。例年ですが、2月中にどれだけ資料を収集できるかにより進捗状況が変わります。今年は比較的出来ているかなと思っています。残すところ1週間です。気を引き締めてもう少し頑張っていきます。



(村場 晋)

ここ数年コロナ関連の話ばかりですが、先日も準備していたイベントが陽性者の出現によってイベント自体が中止になってしまった事業者の方の嘆きをお聞きしました。ステルスオミクロンなど亜種の発生によって先の見えない状況ですが、そんな中で自分がお手伝いできることは何かを考えながら業務に取り組んでいきたいと思いません。朝晩と日中の寒暖差が激しい季節です。御身体ご自愛下さい。



(鈴木 正義)

毎年この時期になると弊社近くにある堀留児童公園で桜を見るのが楽しみになっています。昨年は3月中旬で満開だったので、そろそろ観に行くかあと思うも、花粉症も厳しく、外にあまり出たくないのが本音です(泣)。ただ、堀留児童公園の満開の桜は大変素晴らしく、春は感じたいので、やっぱり観に行きます(笑)。堀留児童公園は弊社から歩いてすぐなので、弊社にお越しの際はぜひお立ち寄りください。



(棚橋 泰之)

先日、初めて地元の農産物の直売センターに行ってきました。名産物が少ない地元なので、スーパーと変わらないかなと思っていましたが、地元産のイチゴが、いちご狩りのイチゴより美味しくてびっくりしました。地元民の口に合わせて作っているのかと思うぐらいです。これからは、もっと地元の農産物に目を向けて少しでも地域貢献したいと思いました。



(玉井 佳善子)

早いことにもう3月。だいぶ暖かくなってきて、春の訪れを感じます。ちょうど愛犬の一周忌を迎え、特に何かをするわけではないのですが、そろそろ骨壺をどうするかを考えなきゃなあと家族と話しております。ウィズの愛犬家に聞いたところ、ペット用の仏具専門店があるようで、そういったものも良いかな〜と今度見に行ってみようと思います。



(青木 さおり)

繁忙期が想像以上に忙しく疲れ切っていたため貸切温泉に行きました。静かな所でゆっくりできたので良かったです。忙しい時こそリフレッシュする時間を沢山とる。好きなものを食べる。気にいった物を買う。といった、自分をご機嫌にする行動をとると、比較的ハッピーに過ごせるのでオススメです。



(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1-2-5 ERVIC 人形町4階

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

自分に話しかける言葉を「セルフトーク」といいますが、人は1日に4万~6万回もセルフトークしているそうです。言霊(ことだま)の考え方からすれば、膨大な数の言葉が自分自身に影響を及ぼしていることとなります。顧客とはもちろんのこと、セルフトークもできるだけ明るく前向きな言葉を選びたいですね。

お役立ち情報

~インボイスっていったい何??~

令和5年10月1日以後の取引から導入される【適格請求書】、これを“インボイス”と呼びます。実は令和3年10月1日から既にインボイス発行事業者になるための登録申請がスタートしています。まだまだ知らない方が多いインボイス制度の概要ととるべき対応を、これから数回にわたって御案内していきます。

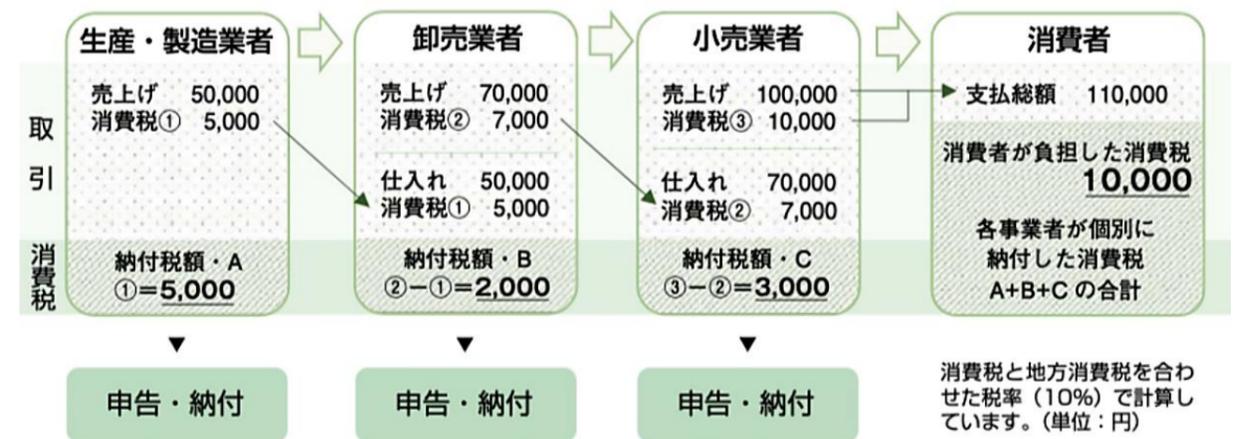
1. 概要

消費税の仕組みは以下のように、最終的に消費者が負担することになっています。

各事業者にとっては預り金としての性質から、消費税額を正確に計算する必要があります。

インボイス制度を導入することによって、取引における売手側が買手側の適用税率や消費税を正確に伝えることができるようになります。

★消費税及び地方消費税の負担と納付の流れ



「消費税の仕組み」(国税庁HPより抜粋)

2. 適格請求書とは?

売手が買手に対し正確な適用税率や消費税額を伝えるための手段であり、請求書や領収書、納品書、レシートなどに一定の事項が記載された書類を言います。

3. 適格請求書発行事業者登録制度(令和3年10月申請スタート)

- ・適格請求書を交付できるのは、適格請求書発行事業者に限られます。
- ・適格請求書発行事業者になるためには税務署へ登録申請書を提出し、登録を受ける必要があります。(消費税課税事業者でなければ登録を受けることができません。登録を受けた事業者は国税庁のホームページで公表されます)

## 今さら聞けない経済用語

### 今月の教えてキーワード：【ユニコーン企業】

評価額が10億ドル以上で、設立10年以内の未上場ベンチャー企業のこと。非常にまれな存在という意味を込めて、伝説の生き物「一角獣（ユニコーン）」に例えられました。米国や中国に多く、この2国でユニコーン企業が全体の約8割を占めるといわれています。日本では少ないため、政府が「未来投資戦略2018」において「2023年までに20社創出」を成長戦略として掲げてはいますが、人材育成や資金調達などの問題で伸び悩んでいるのが実情です。

## ウィズの本棚

### 『さあ、才能に目覚めよう ストレngthス・ファインダー 2.0 新版』



皆さんは自分の強みを使うチャンスが日ごろあるだろうか。私たちは強みを伸ばすより欠点を直すために多くの時間を割いてきた。本書では、あなたの強みが見える化し、その資質をどう使えばあなたの武器になるか、どうすればその資質を持つ人たちを活かせるかといった強みの活かし方に着目。34の資質一つ一つについて、行動アイデアと人の活かし方を解説。資質や才能はダイヤモンドであり、それを活かしてこそ、光り輝くダイヤモンド、すなわち強みとなる。

(トム・ラス(著) 古屋博子(訳) 日本経済新聞社)

## 来月の税務カレンダー【4月】

### (納期限令和4年4月11日)

○3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4年5月2日)

○2月決算法人の確定申告(法人税、地方税)

○8月決算法人の中間申告(法人税、地方税)「半期分」

○消費税の年税額が400万円超5月、8月、11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1月、2月決算法人を除く法人の1カ月毎の中間申告

### (申告及び納期限4月15日)

○簡易な方法による個別延長をした個人事業者の令和3年分の所得税、贈与税及び個人事業者の消費税の確定申告及び納付

### (納期限4月中において市町村の条例に定める日)

○固定資産税(都市計画税)の第1期分の納付

## 先人の言葉

こころの持ちようひびく

詩人であり、書家でもある相田みつをの言葉。大きな木は地中深くまで根を伸ばしている。同様に、人間も根を深く伸ばさなければ大きな人間にはなれないだろう。

## トレンドを斬る！

デジタルペットの先駆けである「たまごっち」。

1997年に爆発的なブームとなり、そして今も幅広い年齢層に支持されています。長きにわたり愛される理由は、時代に合わせた進化です。世話をして育てるコンセプトは変わりませんが、通信機能の追加やスマートフォンアプリとの連携などの新たな楽しみ方や『スター・ウォーズ』のような映画やアニメとのコラボによる新製品などでファンを飽きさせません。やはり廃りの波を軽やかに乗りこなしてきた好例です。



## 商売のヒント

### 今月の商売のヒント：【『論語』と「鍋奉行」】

鍋料理を囲むとき、頼まれてもいないのにその場を仕切る人のことを「鍋奉行」と呼びます。最初から最後まで全て自分で作ってしまうタイプ。食材の切り方や入れる順番、さらには食べるタイミングまで事細かに指示するタイプ。色々な鍋奉行がありますが、必ずしも鍋料理にたけているわけではありません。仕切りたがりな人に対する皮肉を込め「鍋奉行」と呼ぶこともあります。鍋奉行だけを集めて鍋パーティーをやったらどうなるか？そんな実験をした人がいます。結果からいうと「めっちゃくちゃうるさい！」



の一言だったそうです。全員にこだわりがあり、それを譲らない人たちの集まりなので当然と言えば当然のこと。実験の主催者は「これが職場だったら・・・」と苦笑いしていましたが、確かに仕切りたい人ばかりの職場を想像するとげんなりしますね。経営者でも鍋奉行タイプの人があります。人に指図ばかりしたり、逆に何でも自分でやらないと気が済まなかったり。経営者の仕事は「決断」だといわれます。決断とは、心をはっきりと決め、きっぱりと断を下すこと。ところが鍋奉行タイプの経営者は、決断を「仕切ること」だと勘違いしているようです。仕切りたがりな人は人に指図をします。リーダーシップのある人は人との対話を大事にします。「俺についてこい！」と部下をグイグイ引っ張っていくリーダー像が輝いた時代もありましたが、今は人を巻き込んでチーム力をいかす力が求められているようです。平時のときは「After you (みんなを見守っているよ)」。有事のときは「Follow me (私についてきなさい)」。そんな姿勢が支持されそうです。



古典から読み解けば『論語』の中庸という教えからもリーダー論を学ぶことができます。A案とB案がある場合、双方に良いようにするわけではなく、間を取るわけでもなく、両方の話をよく聞いて、その上で全く新しいC案を出す。偏りのない「中」をもって道をなす概念でリーダーシップを捉えると、全く新しいC案という決断に至るのでしょうか。中庸には及ばずとも、鍋も商売も指図より対話で進めて、みんなで分かち合いたいものですね。