

先日ニュースで日経平均株価がバブル経済崩壊後の高値を上回るとありました(好況?)。企業倒産件数はリーマン以来の急ペースで増加しているとの事(不況?)。実感としては後者ですね。今夏以降ゼロゼロ融資の元本返済が始まる企業もあり、銀行も先の貸倒れに備え引当金を相当積み増しています。今まで以上に与信管理に注意し、お得意先の動向に気を配る必要があります。(田島 年男)



ウィズではインボイス制度の勉強会を開催し制度の概要についてお伝えしてきましたが、消費税の納税額計算や実務上の経理処理について煩雑な部分もあり、経理ご担当者を対象に新たに勉強会を開催することにしました。別紙チラシをご覧ください。(橋本 秀明)



ゴールデンウィークが終わったらアツと言う間に5月が終わり6月に入りました。憂鬱な梅雨入りも間近ですね。今年はエルニーニョ現象により例年と異なる予報もありますが、どうなのでしょう?雨が降らないと夏の水不足につながりますし、長雨になると、農作物への被害・影響も出ます。適度がいいですね。コントロールできませんが・・・今月も体調管理をし頑張っていきます。(村場 晋)



6月は住民税の課税新年度となり、5月までの徴収額と変更になります。また、昨年入社された方は徴収が始まりますので、給与計算をされている方ご注意ください。税金といえば6月に所得税の予定納税通知が送付されます。納税は来月ですが、月末の納税となりますので対象の方は資金繰りをしておかれた方がよろしいと存じます。暑い日が続きます。お身体ご自愛下さい。(鈴木 正義)



道端の紫陽花がきれいに色をつける季節となりました。最近、あるアニメにハマっていて、「ところで平凡な俺よ……下を向いている暇はあるのか…」という言葉聞いた時に、上を向かないと!!見つけられるものも見つけれない!と気づかされました。このアニメにありがとう、感謝です。暖かくなってきましたが、梅雨が近づいております。体調にはご自愛ください(小松 加奈)



毎年感じていることかもしれませんが、5月は気温の変化も激しく体力的に振り回されてしまいました。根本的な体力づくりがいよいよ必要になってきた気がします。普段から作業の効率化は考えておりますが、こればかりは地道な積み重ねが一番の近道かもしれません。体力づくりの目標設定。。6月中に目標を定めることから始めたいと思います。(玉井 佳善子)



今年の初めに家計簿を購入したものの、寝かせてしまっていたのですが、やっと本腰いれて整理しました。時代的にはアプリが便利だとは思いますが、出費を実感するためにあえてアナログで攻めております。書く回数を減らす為には買う回数を減らす! =無駄遣いをしない! ということで、今年の後半は支出の見直しと財布の紐締めを努めたいと思います。(青木 さおり)



ChatGPT が世間を賑わせていますね。就活の際、エントリーシートや志望動機をChatGPTに作成してもらっている学生もいるそうです。スマホの普及で漢字を書くのが苦手になった人がいるように、ChatGPTの普及で文章作成力まで低下しそうな気がします。今後、ChatGPTに指示を出すのがうまい人ほど生産性が上がる世界になるのかなと思います。(栗田 奈美)



私事ですが、ウィズに入社して来月で1年になります。新しい環境に早く慣れなければと思いきや、学ばせていただくことの多い1年でしたが、皆さまのおかげで無事節目を迎えられそうです。これからも気を抜かず、お客さまの声に常に耳を傾けながら業務に臨んでいきます。改めまして、今後ともよろしくお願いいたします。(佐藤 基頌)



4月から一人暮らしをスタートしましたが、毎日洗濯や料理・掃除等で1日があっという間に過ぎていき、親のありがたみを切々と感じているところです。また、自立したことにより、家賃・ライフライン・食費・消耗品費など細かく管理しないとキャッシュがなくなっていくことを自覚してきました。(岡田 力哉)



〒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
成功者は早起きで、朝の時間を大事にするといわれます。忙しいビジネスパーソンが自分の時間を作るためには、仕事にも良い影響をもたらす「朝活」は一石二鳥なのでしょう。1日24時間。誰にでも平等に与えられている時間という資源をどう使うか。2023年も半年を過ぎるタイミングで改めて考えてみたいものです。

お役立ち情報

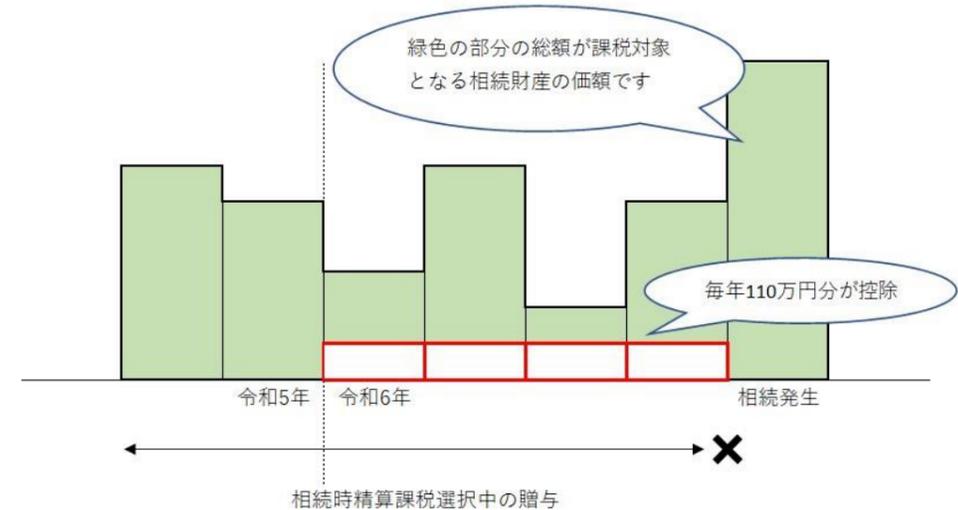
【相続時精算課税制度が変わります!】

「相続時精算課税制度」とは、いわゆる生前贈与の方法の1つです。60歳以上の父母または祖父母から18歳以上の子や孫に対する財産の贈与について、総額2,500万円までであれば非課税とされるもので、贈与の時期や金額は自由に決めることができますようになります。ただし、贈与された金額が累計で2,500万円を超えてしまうと、その超えた部分の金額に対しては一律20%の税率で課税されるため、計画的な利用が必要な制度でもあります。

また、この制度を選択した贈与者である父母または祖父母が亡くなった場合は、相続財産の価額にこの制度を適用した贈与財産の価額を加算した上で相続税額を計算します(相続が発生した時点で2,500万円を超えて贈与を受けており、かつその部分に係る贈与税を納付している場合は、相続税の総額から既に納付した贈与税額を控除して税額を算出することになります)。なお、この時加算される贈与財産の価額は、贈与時の価額とされています。

◎令和6年からの変更点

令和6年1月1日以後、相続時精算課税制度を利用した贈与について、新たに年間110万円の基礎控除が創設されます。これにより、相続財産の価額に加算されていくのは【その年の贈与額-110万円】となるため、従来よりも最終的な税金を小さくできる可能性が広がったと考えられます。



1年ごとに贈与税額の精算を行う「暦年課税」という方法もありますので、相続時精算課税を使うことで税額が低くなるのかどうかについては、慎重な見極めが求められます。一概に結論を出すのはなかなか難しいものです。どのような形で次の世代に財産を引き継いでいくのか、不安なことがございましたらぜひウィズにお問い合わせください。

来月の税務カレンダー【7月】

7月10日

- ★6月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
(納期の特例適用者は1月から6月までの徴収分を納付)

7月18日

- ★所得税の予定納税の減額申請

7月31日

- ★所得税の予定納税の納付
- ★5月決算法人の確定申告(法人税、消費税、地方消費税、法人事業税、法人事業所税、法人住民税)
- ★2, 5, 8, 11月決算法人及び個人事業者の3月毎の期間短縮に係る消費税確定申告
- ★10月決算法人の中間申告(半期分)
- ★消費税年税額が400万円超の1, 7, 10月決算法人及び個人事業者の3月毎の消費税中間申告
- ★消費税年税額が4, 800万円超の3, 4月決算法人を除く法人及び個人事業者の1月毎の消費税中間申告

7月中において市町村の条例で定める日

- ★固定資産税(都市計画税)の第2期分の納付

ウィズの本棚

『世界の一流は「雑談」で何を話しているのか』



日本では、取引先との商談などを始める際に、本題に入る前の導入として雑談を交わすのが一般的です。天気の話やSNSの話など、そのほとんどが「とりとめのない会話」です。ビジネスマンは雑談を本題に入る前の「潤滑油」と考え、期待しますが、筆者は「それだけではもったいない」と考えています。本書では、雑談を社内外の人間関係構築に活かし、仕事で成果を出すための考え方や実践法を徹底的に掘り下げて詳しくお伝えしています。

【出版：クロスメディア・パブリッシング
著：ピョートル・フェリクス・グジバチ】

【ご注意ください】税務関連の詐欺、フィッシングメールが急増しています

国税庁をかたるショートメッセージ・メールから「延滞金がある」「財産を差し押さえる」という内容で国税庁のサイトになりすました偽サイトへ誘導する事例が多発しています。国税庁をかたるショートメッセージ・メールを受信した場合には、アクセスすると被害を受けるおそれがありますので、アクセスしないようご注意ください。

PICK UP!

先人の言葉

結果だけなら
ジャンケンでござんす。

将棋界で当時の全7タイトルの独占を達成した羽生善治の言葉。結果にこだわるよりその過程が大切。これまでの努力を見直すことが彼にとって良い結果につながるためのヒントになったのでしょうか。

トレンドを斬る！

今月のトピック：【東京の新規就農】

若い世代が東京での農業に関心を持っているようです。農家出身ではない新規の就農者が東京に初めて登場したのは2009年。以来、農地の貸借制度の充実や自治体の支援体制が進み、多摩地区を中心に就農者は増え続けています。収益化に難航しつつも、鮮度が決め手の野菜をじかに届けることが作り手である若者の生きがいになっているようです。



商売のヒント

今月の商売のヒント：【商売は「目的」か「手段」か？】

日本中が大いに沸いたWBC(ワールド・ベースボール・クラシック)の名場面をYouTubeなどで見返して自分を奮い立たせている、という話をよく聞きます。確かにあの大舞台でもひるまないスーパー選手たちの圧巻のプレーは、何度見ても胸が熱くなります。数ある名場面の中でも特に印象的だったのは、誰もが不意をつかれた大谷選手のセーフティーバントです。見せ場を作る十分な実力を持った選手がああ決断したのは、自分の活躍よりチームの勝利、さらにWBCでの優勝という「目的」がはっきりしていたからだろうと想像します。



「目的と手段を間違えるな」とよく言われます。実際、気がつけば手段が目的に入れ替わっていたということはよく起こります。お客さまに喜んでもらおうと新商品を考えていたら、いつの間にか商品開発自体に熱が入りすぎて「お客さまのニーズそっちのけで自分たちが作りたいものを作っていた」なんてことになったりするわけです。いわゆる「こだわり」は大事なことですが「こだわり」にこだわりすぎると、視野が狭くなります。目的が明確であれば手段は多種多様。ゴールにたどり着くための道はひとつでなく、目的地さえ見失わなければ、どの道を、どう行っても間違いではありません。

マネジメントの父と呼ばれるピーター・ドラッカーは『断絶の時代』で「組織は、自らのために存在するのではない。組織は手段である。組織の目的は、人と社会に対する貢献である。あらゆる組織が、自らの目的とするものを明確にするほど力を持つ」と述べています。「組織」を「商売」に替えてみると、商売の本質が見えてくる気がします。

