

いつもお世話になりありがとうございます。年の暮れが近づいて残り少なくなった暦を「古暦」と言います。吉屋信子の一句「初暦知らぬ月日は美しく」はこれから訪れる日々を詠んだものですが、過ぎ去った長き月日も古暦の中で美しい思い出となっていく年の瀬です。二度とない2013年、残りの日々を大切に過ごしたいものですね。

痛快! えだまめ君

画: ほりひろみ



副所長

知っところ! 「税務のママ知識」

【印紙税の非課税範囲が5万円未満に拡大】

「金銭または有価証券の受取書」については、記載された受取金額が3万円未満の場合は現在、非課税とされています。それが平成26年4月1日からは、受取金額が5万円未満のものは非課税となります。「金銭または有価証券の受取書」とは、金銭または有価証券を受領した者がその受領事実を証明するために作成し、相手方に交付する証拠証書をいいます。例えば、「領収書」「受取書」「レシート」などがこれに該当します。また、金銭や有価証券の受領事実を証明するために、請求書や納品書などに「代済」「相済」「了」などと記入したのも該当します。飲食店などのように、3万円を少しだけ超える場合がしばしばあるところでは、非課税範囲が5万円未満に拡大されることは特に朗報でしょう。またこの他には「不動産の譲渡に関する契約書」や「建設業法で規定された建設工事の請負に関する契約書」においても印紙税額が軽減されます。こちらの軽減措置は、平成26年4月1日から平成30年3月31日までの期間が対象となります。なお、平成25年度の国の歳入予算を見ると、印紙による税収は約1.1兆円です。所得税や法人税などの主要税目に比べると少ないですが、たばこ税の1兆円弱や酒税の1.3兆円強と肩を並べます。このように比べてみると、印紙税もけっこうな税収があることが分かります。



たなべしげお
田邊繁雄の「税務の豆知識」

ご存じですか! 『NISA (ニーサ「少額投資非課税制度」)』 その3

『NISA』連載3回目です。今回は最後です……。早速ですが、『NISA』利用の際の注意点をいくつか……。まず、日本国内に居住する20歳以上の方の利用に限られます。また、同一の勘定(口座)設定期間において、すべての金融機関を通じて、一人1口座に限って開設が可能です。そして、何よりも注意しなければならないのは、既に金融機関で上場株式等の取引をされている方は、NISA口座で損失が発生しても、「特定口座」や「一般口座」の利益と損益通算はできないということ。加えて、NISA口座で損失が発生しても、発生翌以降3年間にその損失を繰越せません(いわゆる「繰越控除」は不可)。結局のところ、既存の制度と『NISA』をうまく組み合わせて投資することが大切だと感じます。いずれにしても、投資環境は良くなってきています。『NISA』利用をお考えの方の一助になれば幸いです(筆者談)。【追伸】実際のご利用に当たっては、申込み先の金融機関で、必ず詳しい説明をお聞きになってください。

注: NISA口座は平成35年12月31日まで開設できることになっています。



社員の一とこと日記

何かと、気ぜわしい時期になってきました。

受験を控える学生達は、年明けの試験勉強を計画立てて進めているのでしょうか？

親の立場としては気になるところですが、加えて、大学入学を目指しているお子さんがいらっしゃる家庭では、学費や住居費・生活費等の支出も気になりますよね。

何年も前から計画してある方々がほとんどでしょうが、実際に受験できる大学が、予定通りではないこともあります・・・。

嶺南からは、自宅から通学できる大学は限られ、ほとんど無いに等しい状況です。都会に比べて、行きたい（行ける？）大学の選択枝が地理的要因や金銭面で限定される結果になっては、子供達にとっても不幸なことですが、親にとっては複雑な問題です。

今一度、子供達の将来については、現実を直視した上で、「夢」や「理想」を親子間でよく話し合っておきたいところです（自分に言い聞かせてます）。

子供達の方こそ、いろいろと親のことを考えていることに気付かされるかもしれません。

田 邊

365日が楽しくてたまらない! 「商売のヒント」

今月の商売のヒント：【たまには右や左、上や下を見ることも大切】

65歳の誕生日に社長の座を息子に譲ったある男性のお話です。長年、小売業を営んできた彼は、「経営者からふつうのオジサンになって最初にやったのは、養護学校の文化祭を手伝うボランティアでした」と話していました。社長退任の時期も、ボランティア活動も60歳から決めていたそうです。養護学校の文化祭の当日、担当するクラスの生徒たちにあいさつをしました。



「名刺なしの自己紹介なんて学生時代以来だなあ」と感慨深かったそうです。クラスの出し物はポップコーンの販売で、彼は14歳のK君と一緒に会計係を頼まれました。ところが、「主役は子どもたち。自分はフォローする立場」と自分に言い聞かせてK君を手伝っていたつもりが、気が付けばお金をもらって食券を渡す一連の作業をすべて彼がやっていたそうです。小売業者としてお客様をお待たせしない商売を

心掛けてきた彼は、今までの癖で「K君がもたもたしているとお客様を待たせてしまう」と思ってしまったのです。しかし、確かにK君は言葉も手の動きもおぼつかず、食券と一緒に100円玉を渡してしまう状態だったようですが文句を言う人は一人もいません。お待たせしたらお客様がイライラすると気にしているのは自分だけで、目の前のお客様たちはK君が一生懸命にやっている姿をニコニコしながら待っている。こんなときでも合理的に効率を重視してしまう自分に、冷や汗が出る思いだったと彼は振り返っていました。ふつうのオジサンになった彼は改めて考えたそうです。文化祭では小売業のプロである自分より、K君のほうがよほどお客様との距離が近かった。長年、お客様のために頑張ってきたつもりだが、「お客様のため」とは一体何だろう。自分は本当にお客様のほうを向いた商売をしてきたのだろうか。経営者からふつうのオジサンになってはじめてそう感じたそうです。



「経営者のときはお客様のためにと脇目も振らずに突き進んだけれど、前ばかり見ていると大切なものを見落としてしまいますね。たまには右や左、上や下も見ないといけないですね」と彼は言っていました。