

いつもお世話になりありがとうございます。シチズン時計の時間に関する調査によれば、「すぐに処理」と言われたら約5割の人が「10分以内」を想定し、次いで「30分」という結果でした。時間の感覚は人それぞれでも信頼関係を左右する大事なポイントです。「すぐに対応してほしい」と言われたら極力10分以内、遅くとも30分以内を目安に行動したいものですね。

## 痛快! えだまめ君

画:ほりひろみ



## 知っとこ!「税務のマメ知識」

### 【税の歴史をさかのぼってみましょう!】

飛鳥時代の701年に完成した大宝律令では、「耕地の広さに応じて稲を納める税」や「その土地の特産物を納める税」など、租・庸・調という仕組みができました。室町時代は米などの年貢が税の中心でした。また、街道に設けられた関所では、通行税の関銭などが税として課せられました。安土桃山時代は豊臣秀吉が太閤検地を行い、農地の面積だけでなく収穫高なども調べて年貢を納めさせるようにしました。江戸時代には、当時の営業税や営業免許税にあたる運上金・冥加金を、商工業者などに課税するようになりました。明治時代になると政府は、歳入の安定を図るために地租改正を実施します。地券を発行して土地の所有者を確定し納税義務を課しました。そして、課税の基準を従来の収穫量から地価に改め、地租として貨幣で納めるようにしました。また、所得税や法人税が導入されたのもこの頃です。現在ある税の仕組みができたのは大正時代から昭和初期にかけてで、1940年(昭和15年)には源泉徴収制度が採用されました。1989年(平成元年)には消費税が導入されます。当初の税率は3%でしたが1997年には5%に、そして2014年の今年に8%となりました。このように税の制度は、社会の変化とともに変わってきました。そして、これからもまた変わっていくことでしょう。

副所長

たなべしげお

田邊繁雄の「税務の豆知識」



### 【続】『小規模宅地等についての相続税の課税価格の特例』の改正(緩和)

今回も、「小規模宅地等の特例」について続けます。

前号でご紹介した二世帯住宅のほか、被相続人が相続開始の直前に老人ホーム等に入所していて、元々居住していた住宅が「空家」になっていた場合等の取扱いも改正されました!

H25年12月31日までの改正前の取扱いでは、例えば、生前に被相続人が要介護認定等を受け、終身施設利用権を取得して特別養護老人ホームに入所していたようなケースで、「空家」になっていた住宅の敷地は、「居住用」とは判断されず、この特例の対象ではありませんでした。

改正後の平成26年1月1日以降に相続が開始された場合では、上記のケースで「空家」の敷地であっても、『小規模宅地等についての相続税の課税価格の特例』の対象になりました。

ただし、この特例の適用を受けるためには、敷地を相続する方に応じて、一定の要件を充たす必要がありますので注意が必要です。



最近、新聞でパーソナルポートフェリオという言葉を目にしました。言葉を聞くととっても難しような気がします、頑張った自分や自分のいいところをみつめて褒めてあげるという作業です。

具体的には、過去に頑張った思い出のものや人に褒められた事、楽しい思い出などをひとつのアルバムに収めます。そこから、自己肯定感が高められ次に自分の進むべき目標が定まっていくという仕組みになっているようです。

日本の子供達は世界から見ると自尊意識や自己肯定感がかなり低い事は有名な話です。

教育の現場のみならず看護の現場などでも注目されているそうです。

教育の現場で実践されている第一人者が福井県出身の小学校教諭という事も大変驚きました。

NHKで2回ドキュメンタリーを組まれたこともあるそうです。

本も出版されていますから、興味のある方はまたご覧ください。

今日までの自分をほめてあげる事で、また明日から頑張れそうな気がします。 吉村

## 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:【「今」に最善を尽くす】

経済は感情で動くといわれます。また、世界情勢も感情で動くといわれます。なぜなら人が感情で動くからです。商売にもやはり感情が入り込みます。例えば同じ失敗をしても許される人と責められる人がいるのは、受け取る側の「好き嫌い」や「たまたまの気分」によるところも大きいでしょう。



取引相手の気分によって商売に不利益がもたらされるのは残念な話ですが、あなたの感情も商売相手に影響を及ぼしているかもしれません。仕事に私情は禁物だという意見はごもっともです。しかし、実際は商売の様々な場面で多少なりとも感情が影響を及ぼし、しかもその割合は決して小さくないようです。

たとえ無意識でも感情に左右されるのはお互い様。それを理解した上で商売のやり方を見直すと、自分だけで決着する事柄は思いのほか少ないことに気付くでしょう。つまり商売では、相手にゆだねなくてはならない部分がけっこう多いということです。経営者の中には、何から何まで自分でコントロールしないと気が済まないタイプの人がありますが、相手にゆだねる部分がある以上、すべてをコントロールするのはなかなか難しいものです。なぜなら人の感情をコントロールするのは、売上げを伸ばすこととはまた別の能力だからです。また、すべてに全力投球する姿勢は素晴らしいことだと思いますが、自分の「感情」というボールを常に相手に全力投球することが必ずしもよい仕事につながるとは限らないでしょう。相手の真意を探るためにおどけたふりをしたり、相手に花を持たせるためにあえて7割のところをやめたりといったことが必要な場面も多々あります。相手の感情をコントロールするより、感情の影響力を最小限にとどめる工夫をする。



常に最強で行こうとするより、「今」に最善を尽くす。それがよい仕事につながっていくのではないのでしょうか。目の前の仕事や出来事に意識を向けて、今の状況に最も適した判断と行動をすることで、移ろいやすい感情に振り回されることなく、自分自身のブレない軸をしっかりと持ち続けていきましょう。