

# NeXT朝日税理士法人ニュース

7月号 VOL. 001

## NeXT 朝日税理士法人

〒491-0873

一宮市せんい2-9-16 ササキセルムビル2F

電話：0586-75-5415 FAX：0586-75-5405

<http://next-asahi.jp>

mail：info@next-asahi.jp



今月より「NeXT朝日税理士法人ニュース」をお届けします。

PHPの7月号に次のような文章がありました。

「不幸な人と幸せな人の違いは見ているところだけなんです。不幸な人は不幸を見つけるのがうまいんです。幸せな人は幸せを見つけるのがうまいんです。違いはそれだけ。幸せはなるものではなく、気づくものだからです。」

### 【孫などへの教育資金の贈与が非課税に】

孫などへ教育資金を非課税で贈与できる制度が開始しました。この制度は、平成二十五年四月一日から平成二十七年十二月三十一日までの期間において、直系尊属である祖父母などが30歳未満の孫など（受贈者）に対して、教育資金を一括贈与した場合に贈与税が非課税になるというものです。非課税となるのは受贈者一人につき1500万円まで、学校などの教育機関に支払う教育資金、例えば幼稚園や大学、各種学校の入学金や授業料のほか、学校用品の購入費などが対象となります。



また、学習塾や予備校の授業料、野球などスポーツの指導料、ピアノなど文化芸術に関する活動の指導料、また、それらに関する物品の購入費用などの学校等以外に対して支払う教育資金は、前述の1500万円の範囲内で最大500万円までが非課税となります。手続きはまず信託銀行などの金融機関で専用口座を開く必要があります。なお、(1)受贈者が30歳になったとき (2)受贈者が死亡したとき (3)口座残高が0になって受贈者と金融機関との間に契約終了の合意がなされたときは、教育資金口座に関する契約は終了します。(1)と(3)の事由で契約が終了し残額がある場合や、教育資金以外の支出がある場合などは贈与税の課税価格に算入され、その年の課税価格が贈与税の基礎控除を超えているときは申告が必要になります。

### 【「トクホ」で清涼飲料市場が熱い！】



特定保健用食品（トクホ）の『メッツ コーラ』が登場して1年、対抗馬の『ペプシペシカル』も発売されてトクホのコーラは大ヒット中です。健康を意識するビジネスマンやダイエット中の女性からの支持も得て炭酸飲料全体の売上をけん引しています。コンビニや自動販売機だけではなく、安くて種類も豊富なスーパーやドラッグストアでケース買いするリピーターも急増中。コーラ以外にもトクホの飲料水は数多く、炭酸飲料市場はシェア争いの熱い夏になりそうです。

## 【今月の教えてキーワード：為替介入】

自国通貨の為替相場を安定させるために、通貨当局が外国為替市場において通貨の売買を行なうこと。急激な為替相場の変動は自国の企業経営、ひいては経済に悪影響を及ぼすため介入を実施することがある。日本では財務大臣の指示で日本銀行が実務を遂行する。ひとつの国や地域の通貨当局が単独で実施する場合には「単独介入」、複数の国や地域の通貨当局が協議の上で同時または連続して介入を行なう場合は「協調介入」という。

## 【ただ闇雲に数字を追うと飽きてくる】

メタボなお腹を気にしているある男性が、毎日30分のウォーキングを始めました。

3週間ほど続けたところで周囲から「痩せたね」と言われるようになり、あと5キロ体重を落とそうと気合いを入れ直した途端、なかなか体重が減らない停滞期がやってきました。彼は体重計に乗るたびに「また今日も減ってない」とガッカリして、結局1ヶ月半ほどでウォーキングをやめてしまったそうです。



「体重が減らないからウォーキングがつまらなくなかった」その気持ちはよくわかります。ただ数字だけを追っていると、いずれは飽きてしまうでしょう。

目標を立てるときは、具体的な数字を示した「数値目標」が望ましいと言われます。目標値が明確であれば評価が可能になり、達成感を得やすいからです。しかし、数値目標が目先の数字を追いかけるだけのゲームになってしまったら、数字をクリアしたときは満足できても結果が出ないときには粘り抜けません。

思うように進まなくても飽きずに努力を続けていくには、数値目標の先に「何か」が必要です。「何か」とは、いわゆるイメージです。先ほどの男性ならメタボが解消されて体調が良くなり、さらには痩せてスーツが似合うようになった自分を「最近〇〇さん素敵になったわね」と女子社員がうわさして、おおいに自尊心をくすぐられる。そこまでのイメージをしっかり描いていたら目先の数字ではなく、そのイメージを追い続けてもう少し頑張れたかもしれませぬ。

例えば社員が個人の数値目標を立てるとき、その数字が会社から一方的に与えられた売上目標のようなものであれば、ウォーキングの男性と同じことが起こるでしょう。

売上目標はもちろん大事ですが、数字の根拠となるイメージはもっと重要です。売上目標という数字の先にあるビジョンを社員がイメージできる工夫をしているかどうか——。せっかく目標を立てるのなら闇雲に数字を追うのではなく、経営者も社員もワクワクするような楽しいビジョンを共有しようではありませんか。

何かと捨てる  
ないと前に  
進めない

今を生きる!

## 先人の言葉

米国のアップル社を創設した一人であるスティーブ・ジョブズの言葉。誰しも楽なほうへと流れてしまいう。もう後戻りできない状況に自分を追い込めばやるしかない。

## 【伝え方が9割】

内容は同じでも「伝え方」で相手の気分は良くもなり悪くもなります。「少々お待ちください」より、「できたてをご用意いたしますので、少々お待ちください」と言われたほうが気分はいいものですね。そんな「伝え方のコツ」が学べる本です。

