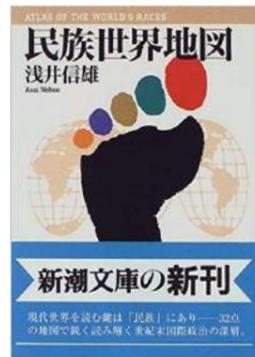


読書コーナー

「民族世界地図」 浅井信雄 著/新潮文庫



本棚の中には、久しぶりに読み返してみたら新たな発見があったという本に出合います。この本もそのような一冊です。

著者は新聞社の特派員として世界各地に駐在し、退社後は大学で教鞭をとった浅井信雄氏です。

もともとは1990年3月から1992年8月までフォーサイトという雑誌に連載された内容を大幅加筆修正して、1997年に単行本化されたもので、32編から成ります。いくつかタイトルを挙げると、『「アラブ」とは誰か』、『チェコとスロバキアのピロード離婚』、『ヒスパニックの爆発』などで、世界の国や地域を理解する上で欠かせない民族にまつわる歴史や政治状況などがジャーナリストらしい客観的な視点で解説されています。

約30年前の雑誌掲載が約20年前に単行本されたということで、変化の目まぐるしい現代においては古い情報とも言えるでしょう。しかし、本書を読んでみると、日ごろ目にするニュースを理解する上で基本的な構造や背景は変わっておらず、古びていないことに気づきます。タイトル数が多く、それぞれがコンパクトにまとまっているため、気になったところからランダムに、という読み方もできます。

(文責 今井)

朝礼にて ~職場の教養~

毎日の朝礼で、社団法人 倫理研究所の「職場の教養」を輪読し、感想を述べています。その感想で、良かったものを紹介致します。

1月23日(水)「不調に学ぶ」

一生のうちに一度も怪我や病気に見舞われない、という人はいないでしょう。体の不調は、生きている以上は、誰の身にも起きてくるものです。

しかし、自分がそうした状態に陥った際、ただ嫌がって、その原因を省みようと思わずに、病院や薬に頼るだけになってはいませんか。

例えば、誤った包丁の使い方をすると怪我をしやすくなり、睡眠不足や日頃のストレスが蓄積すると、風邪などの病気にも罹りやすくなります。

そうしたことから考えてみると、自身の身に起きてくることは、生活の誤りを教えてくれることは、生活の誤りを教えてくれるサインだと捉えることもできるでしょう。

行動や心の誤りを教えてくれる怪我や病気があるからこそ、正しい行動を取り、それに伴う正しい心のあり方を知って、成長していけるのです。

体に異変が起こった時こそ、生活のあり方を見直すチャンスです。適切な対処や手当てをした上で、〈この怪我や病気は、自分にどのようなメッセージを送ってくれているのだろう〉と受け止めてみましょう。

【今日の心がけ】怪我や病気の原因をよく見つめましょう。

因果応報という言葉があるように、起こった結果には原因があります。

私も、時折体調を崩してしまうことがあります。

やはり、健康で生活することが一番なので、心と体のバランスをしっかり取っていきたくと思います。

また、インフルエンザも流行していますので、改めて生活習慣を見直していきたいと思いました。

(文責: 赤田)

編集後記

2月といえば立春、暦の上では春を迎えますが、まだまだ寒い日が続きます。風邪などひかないように、ご自愛くださいませ。

ひかり新聞

二月三日 2019.2 第115号

高橋税経グループ

HIG ひかりアドバイザーグループ TEL: 027-361-5568 (高崎)
■ひかり税理士法人 TEL: 03-5577-6353 (東京)

■株群馬M&Aセンター ■相続手続支援センター群馬
TEL: 027-364-8040 TEL: 027-363-5959

〒370-0006 群馬県高崎市問屋町4-7-8 高橋税経ビル 群馬共通FAX: 027-361-9591
群馬URL: http://www.takahashi.co.jp/ E-mail: info@takahashi.co.jp



〒101-0047 東京都千代田区内神田1-3-1 トーハン第3ビル11F 東京FAX: 03-5577-6354
東京URL: http://www.hikari-tax-tokyo.com/ E-mail: info@hikari-tax-tokyo.com



所長挨拶

向春の候、皆さまにはますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

さて、平成最後の年ということで、鳴り物入りでスタートした新年でしたが、この一月間、皆さまはどのように過ごされたでしょうか。

私は、新年の忙しいスケジュールをやり繰りしながらも、多くの人たちの期待を背に、南米最高峰アコンカグアに挑戦すべく、1月2日に出発した冒険家三浦雄一郎氏の様子を、毎日ニュースで確認していました。

そこへ21日の朝、突然の登頂断念の一報。

三浦雄一郎氏は、皆さんもご存じのとおり、世界7大陸の最高峰をスキーで滑降するという快挙を成し遂げた人物ですが、その後目標を失って不摂生を続け、メタボどころか血圧や血糖値が危険域に迫るといふ最悪の事態にまで陥った経験があるそうです。

しかしその後一念発起して体作りを再開し、目標を大々的に宣言して、その結果、まさに宣言通り70歳、75歳、80歳の3度、エベレスト登頂を成功させたのでした。

6年前の、幾多の困難を乗り越えてのエベレスト登頂は、まだ記憶に新しいところです。

その三浦氏が、再度万全の準備をして臨んだアコンカグアでし

たが、体調不良を指摘するチームドクターの指示に従ったとはいえ、山頂を目指すことなく下山するに至ったことは、陰ながら応援していた私にとっても本当に残念な事でした。

レベル的には月とスッポンどころでない大きな開きがありますが、私も山が大好きで、日曜日に日帰りで県内の山に登ったり、正月休みには、上越国境のスキー場に出かけたりするなど、登山やスキーの喜びや達成感を少しは理解しているつもりです。

その程度の楽しみのためでも、朝のウォーキングやスクワットなど、それなりの準備をしているわけですから、アコンカグア成功に向けてチームを挙げて大々的に準備に取り組んできた三浦氏の無念はどんなだったのだろうかと思わず想像してしまいます。

しかしながら三浦氏は、下山直後のインタビューで、すぐさま90歳でのエベレストへの再挑戦の夢と、その可能性について語っていました。

「目標を持つ人生は楽しい。」という言葉も、三浦氏のものです。三浦氏からは、いずれまた近いうちに、次なる目標の正式な発表が行われるでしょう。

このような86歳の三浦氏を見習って、もうすぐ64歳の誕生日を迎える私も、これからまた新たな目標を立て、そこに向かって一歩ずつでも進んでいきたいと改めて思ったところです。

立春を迎えるとはいえ、本格的な寒さはこれからです。皆さまには十分にご自愛頂き、毎日をお元気に過ごされますよう、心からお祈り申し上げます。



東京事務所



高崎事務所

Contents

- P1 所長挨拶・目次
P2 税務トピックス
P2 将軍の日
P3 税務トピックス
P4 読書感想文
P4 職場の教養
P4 編集後記

ひかり税理士法人 ～税務TOPICS～

経過措置が適用される取引は必ず旧税率の適用を！ 消費税率等に関する経過措置

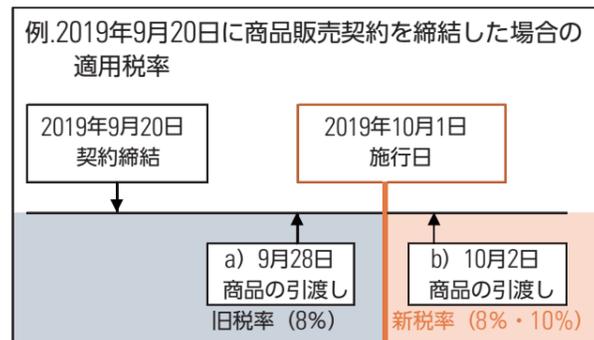
2019年10月1日を施行日として、消費税及び地方消費税(以下、消費税等)の新税率が適用されます。ただし「経過措置」が適用される取引については、施行日以後も現行の税率(以下、旧税率)が適用されます。

旧税率と新税率

旧税率と新税率は、以下のとおりです。

区分	現行 (旧税率)	2019/10/1開始 (新税率)	
		標準税率	軽減税率
消費税率	6.3%	7.8%	6.24%
地方消費税率	1.7%	2.2%	1.76%
合計	8.0%	10.0%	8.0%

施行日前後の取引について、いずれの税率を適用すべきかの注意点として、基本的な例を次に示しました。

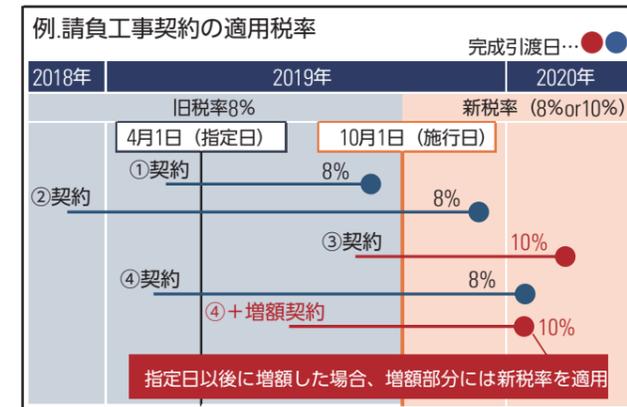


このように、商品販売契約の締結が10月1日前であったとしても、商品の引渡しが10月1日以後に行われる場合には、新税率が適用されます。

経過措置が適用される取引

施行日以後であっても旧税率が適用される経過措置は、基本的には2014年に消費税等の税率が5%から8%に引き上げられた時とほぼ同様です。主な経過措置は、次頁をご参照ください。

例えば請負工事の場合、工事を完成して引き渡した時の消費税等の税率が適用されます。しかし、2019年4月1日を「指定日」とし、指定日の前日(3月31日)までに契約を締結した一定の請負工事は、経過措置が適用され、施行日以後の引渡しであっても原則として旧税率が適用されます。



経過措置の適用にあたっての注意点

経過措置が適用される取引は、必ず旧税率を適用しなければならず、新税率との選択適用はできません。

また、軽減税率の対象品目(一定の飲食料品及び一定の新聞で定期購読契約に基づくもの)に関する取引は、経過措置の対象外です。施行日以後の取引は必ず軽減税率を適用します。軽減税率と旧税率の消費税等の税率は8%で同じですが、前表のとおりその内訳が異なります。ご注意ください。

<主な経過措置>

内容	適用関係
① 旅客運賃等 31年施行日以後に行う旅客運送の対価や映画・演劇を催す場所、競馬場、競輪場、美術館、遊園地等への入場料金等のうち、26年施行日(平成26年4月1日)から31年施行日の前日までの間に領収しているもの	26年施行日(H26.4.1) 対価受領 31年施行日(H31.10.1) 入場等
② 電気料金等 継続供給契約に基づき、31年施行日前から継続して供給している電気、ガス、水道、電話、灯油に係る料金等で、31年施行日から平成31年(2019年)10月31日までの間に料金の支払を受ける権利が確定するもの	継続供給 H31.10.31 権利確定
③ 請負工事等 26年指定日(平成25年10月1日)から31年指定日(平成31年(2019年)4月1日)の前日までの間に締結した工事(製造を含みます。)に係る請負契約(一定の要件に該当する測量、設計及びソフトウェアの開発等に係る請負契約を含みます。)に基づき、31年施行日以後に課税資産の譲渡等を行う場合における、当該課税資産の譲渡等	26年指定日(H25.10.1) 契約 31年指定日(H31.4.1) 譲渡等
④ 資産の貸付け 26年指定日から31年指定日の前日までの間に締結した資産の貸付けに係る契約に基づき、31年施行日前から同日以後引き続き貸付けを行っている場合(一定の要件に該当するものに限ります。)における、31年施行日以後に行う当該資産の貸付け	契約 貸付け
⑤ 指定役務の提供 26年指定日から31年指定日の前日までの間に締結した役務の提供に係る契約で当該契約の性質上役務の提供の時期をあらかじめ定めることができないもので、当該役務の提供に先立って対価の全部又は一部が分割で支払われる契約(割賦販売法に規定する前払式特定取引に係る契約のうち、指定役務の提供*に係るものをいいます。)に基づき、31年施行日以後に当該役務の提供を行う場合において、当該役務の内容が一定の要件に該当する役務の提供 ※「指定役務の提供」とは、冠婚葬祭のための施設の提供その他の便益の提供に係る役務の提供をいいます。	契約 指定役務
⑥ 予約販売に係る書籍等 31年指定日前に締結した不特定多数の者に対する定期継続供給契約に基づき譲渡する書籍その他の物品に係る対価を31年施行日前に領収している場合で、その譲渡が31年施行日以後に行われるもの(軽減税率が適用される課税資産の譲渡等を除きます。)	契約 対価受領 定期供給
⑦ 特定新聞 不特定多数の者に週、月その他の一定の期間を周期として定期的に発行される新聞で、発行者が指定する発売日が31年施行日前であるもののうち、その譲渡が31年施行日以後に行われるもの(軽減税率が適用される課税資産の譲渡等を除きます。)	指定発売日 譲渡
⑧ 通信販売 通信販売の方法により商品を販売する事業者が、31年指定日前にその販売価格等の条件を提示し、又は提示する準備を完了した場合において、31年施行日前に申込みを受け、提示した条件に従って31年施行日以後に行われる商品の販売(軽減税率が適用される課税資産の譲渡等を除きます。)	31年指定日(H31.4.1) 条件提示 申込 譲渡
⑨ 有料老人ホーム 26年指定日から31年指定日の前日までの間に締結した有料老人ホームに係る終身入居契約(入居期間中の介護料金が入居一時金として支払われるなど一定の要件を満たすものに限ります。)に基づき、31年施行日前から同日以後引き続き介護に係る役務の提供を行っている場合における、31年施行日以後に行われる当該入居一時金に対応する役務の提供	26年指定日(H25.10.1) 契約 介護サービス
⑩ 特定家庭用機器再商品化法(家電リサイクル法)に規定する再商品化等 家電リサイクル法に規定する製造業者等が、同法に規定する特定家庭用機器廃棄物の再商品化等に係る対価を31年施行日前に領収している場合(同法の規定に基づき小売業者が領収している場合も含みます。)で、当該対価の領収に係る再商品化等が31年施行日以後に行われるもの	対価受領 再商品化等

※上記以外にも、「リース譲渡に係る資産の譲渡等の時期の特例を受ける場合における税率等に関する経過措置」などの経過措置が設けられています。国税庁「平成31年(2019年)10月1日以後適用する消費税率等に関する経過措置」より転載

..... 将軍の日(中期5カ年経営計画作成セミナー)

『将軍の日』とは

戦国時代、将軍が戦場から離れた陣営で、戦局を見極め戦略・戦術を立てたように、経営者が日常業務から離れ電話も来客もない環境で、将来を見据え経営計画を作るセミナーです。社長を将軍にみたと、「将軍の日」と命名されました。

【日程】平成31年4月10日(水) ※3月はお休みさせていただきます。
※事前準備がございますので、10日前までにお申込ください。

【時間】10:00～18:30 【会場】群馬県高崎市間屋町4-7-8 高橋税経ビル2F
【受講料】54,000円(税込)/名 2名様以降5,400円(税込)

お問い合わせ：
ひかり税理士法人
027-361-5568
担当：森平、堀口



【料金】
月額54,000円
(税込)から

先行経営 Tassei を行いませんか!

先行経営 Tassei とはズバリ「経営者の描く目標を達成させること!」です。そして目標を達成させるためには「経営計画」が必要です。経営計画を立てても実現しないのは、計画とズレたことを把握したあとの行動が伴っていないから。計画とのズレを毎月見定め、修正行動に移す。この一番実践できない「修正行動」の部分を実際に行っていくことができるのが「先行経営 Tassei」なのです。と同時に、経営者の意識や行動が明らかに変化します。