

# 読書コーナー

## うまくいっている人の考え方

著者 ジェリー・ミンチントン  
訳 弓場隆  
出版 ディスカヴァー・ポックス



この読書感想文にも原稿の締め切りがあり、のんびりしていたら提出期限となってしまう、書店や図書館に行っている時間もなかった、サブスクリプションの電子書籍サービスを開覧していたところ「24年間読まれつづけて150万部」の文盲が目に入ると同時にときめき、すぐに読むことを決意しました。

この本のテーマは「自尊心をどう高めるか」が中心となります。自尊心とは、「自分を好きになり、他人と同じように自分も素晴らしい人生を創造するに値する人間だと信じる気持ち」と冒頭に記述されています。

本書は、自尊心を高める方法を100項目紹介しており、自分の状況にあったものを取り組むのでもよいとありまし

たので、項目だけを見て気になるものを優先的に読み進めました。

読み終えて共感を覚えた項目がいくつもあります。「他人を変えようとしないう」「他人に期待しない」「批判は余裕を持って受け入れる」「いい人をやめる」などなど。

仕事をすることで特に印象に残った項目を一つ紹介します。「いい人間関係を楽しむ」という項目内に、「避けるべき人間関係の特徴」ということで6つ記述されています。

- ・お互いに目標が異なる。
- ・貢献に見合うだけの恩恵を受けていない。
- ・どちらかがルール違反をしている。
- ・相手を尊敬せず、十分に信頼していない。
- ・相手を喜ばせるために自分の行動規範を変えなければならない。
- ・報復が怖くて人間関係から抜け出せない。

本書での項目は、常日頃から意識していないと実践できませんので、定期的に読み返したいなと思いました。

(文責:恩田)

## 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營で、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た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。社長を将軍にみ立て、「将軍の日」と命名されました。

【受講料】  
55,000円(税込)/名  
2名様以降5,500円(税込)

お問い合わせ: かなた税理士法人  
027-361-5568 担当: 森平



### 先行経営Tasseiを行いませんか!

先行経営Tasseiとはスバリ「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出来るのが「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。

【料金】月額 55,000円(税込)から

### 編集後記

今年も年度末を迎えます。いろいろ動きが多くなる時期ですが、しるべき手続きはお済みでしょうか。

# かなた新聞

KANATA SHINBUN

令和7年  
3月1日発行  
第188号

高橋税経グループ  
かなた税理士法人

かなた税理士法人 TEL:027-361-5568  
群馬MSAセンター TEL:027-364-8040 相統手続支援センター群馬 TEL:027-363-5959

〒372-0205 群馬県高崎市高井町7-3 高橋ビル TEL:027-361-5568 E-MAIL: info@kanata-sh.jp

## 所長挨拶

春寒の候、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。

先月、2月生まれの高校の同級生が数名集まって、自分たちの「古希」のお

祝いの会をやりました。52年前、希望を胸に同じ高校を卒業した紅顔の少年たちが、今や70歳の誕生日を迎えて目出度く古希となったわけです。

集まったメンバーは医師や弁護士、会社役員など、私も含めいずれも現役だった中で、古く希(まれ)な歳になったという自覚はまったくありません。少年たちのようにささやかなプレゼント交換をして、今後のそれぞれの目標を発表するという楽しい会となりました。

とは言うものの集まっているのは紛れもない高齢者たち。話題の中心はどうしても健康問題に集中してきます。プライベートジムに通って筋トレをしているとか、ゴルフではカートに乗らないなど前向きな話も出ますが、一方で高血圧や前立腺肥大、そして物忘れなど加齢とともに共通して直面している話題でも大いに盛り上がります。

時を忘れて盃を交わしながらも、一次会だけでさっと切り上げるころなどは、健康に気を使ってというよりも、古希の集まりとしては当然の成り行きだったのでしょうか。このあと喜寿、傘寿、米寿、卒寿と祝い歳が続きますが、さて何時までこの集まりを持つことが出来るのやら。

話は変わりますが、今年の1月号で「群馬県民手帳(愛称ぐんまちゃん手帳)」をご紹介し、今年はこの手帳を日記代わりにして毎日の出来事を書くこと宣言しましたが、その後どうなったでしょう。実は今日この原稿を書いている2月26日現在どうにか続いているのです。正直言ってなかなか毎日書くことは出来ませんが、3〜4日まとめて書くとか、長い時は一週間まとめてとかいう風にして緩く続けています。

1月の母の逝去のような大きな事件や日々家庭や事務所内で起こる小さな事件、そしてこれらに直面した時の心の動き。

群馬交響楽団の演奏会に行った時に呼び起こされる大きな感動や季節の変化をふと感じ取った時の静かな喜び、そんな事を短い文章で小さな手帳に書き付けています。この事が何の役に立つのかまだ分かりませんが、70歳になっても新しいことが始められたこと、そしてそれを続けられていることが、ちょっとした自信になっていることは間違いありません。また機会を見て皆さまにご報告したいと思えます。

いよいよ3月、寒さの中にも春の訪れを感じられるようになってきました。皆さまには十分にご自愛の上お元気に毎日を過ごされますよう心からお祈り申し上げます。



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



## 【相続時精算課税制度】申告書の提出漏れに要注意!

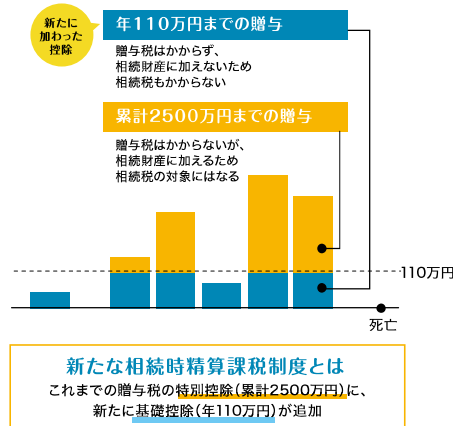
令和5年度の税制改正により、生前贈与加算の対象が「3年→7年」に引き延ばされた一方で、「相続時精算課税制度」についても見直しが行われました。改正によって相続時精算課税制度の利便性が向上したものの、改正後、初めての申告時期を迎える人が増加しているものと考えられるため、改めて必要な手続きを確認しましょう。

## 令和5年度の改正内容をおさらい

相続時精算課税制度とは、原則として60歳以上の父母や祖父母から18歳以上の子や孫が贈与を受けた場合に、累計で2,500万円までは贈与税が課されず、相続時にまとめて課税を行う制度です。

令和5年度の税制改正によって、相続時精算課税制度でも110万円の基礎控除が新設されました。これによって、令和6年1月1日以後の贈与については、年間の贈与額から基礎控除額や2,500万円の特別控除額を差し引いた残額に対し、一律20%の贈与税額が課税されることとなります。

## 新しい相続時精算課税制度(2024年1月～)



令和5年度の税制改正により、相続時精算課税制度にも110万円の基礎控除が導入されました。利用者の拡大が見込まれるなか、適用初年度にはミスが増加も懸念されるため、慎重かつ正確な申告手続きを心掛けましょう。

## 年間110万円超の贈与は申告書の提出が必要

初めて相続時精算課税制度を適用する場合には、贈与税の申告期限(令和6年分の贈与税の場合、令和7年3月17日)までに「相続時精算課税選択届出書」を提出しなければなりません。

また、年間の贈与額が基礎控除額の110万円以下であれば、贈与税の申告書は不要ですが、110万円超の場合には申告書の提出も必要となります。

万が一、申告書の提出を失念し、期限後申告となった場合には、2,500万円の特別控除額を控除できなくなってしまうため注意しましょう。

## 朝礼にて～職場の教養～

毎日の朝礼で、一般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。

## 1/15(水) いい加減な返事

日頃からしっかりとコミュニケーションを取ることは、信頼関係を構築するうえで重要です。それは職場だけでなく、家庭でも同様です。

Aさんが自宅のリビングで読書をしていると、息子が話しかけてきました。息子は友達の話や学校での出来事を話していましたが、Aさんは読書に集中して、いい加減な返事をしていました。

すると「お父さん、ちゃんと話聞いてる?」と息子から言われてしまいました。その様子を見ていた妻からも「少しの時間でいいから子供に向き合ってあげて」と指摘されました。

最近仕事の忙しさを理由に、家族ときちんと向き合う機会を作っていなかったと反省したAさんは、家族との会話を大切にしていこうと思いました。

仕事でも、コミュニケーションを積み重ねていくことで信頼関係は築かれていきます。自分の言葉で伝えることと同様に、相手の言葉をきちんと聞き、受け止める姿勢が重要といえるでしょう。

## 今日の心がけ

## 会話の時間を大切にしましょう

草津のお風呂に入りに行った時のことを思い出しました。

自分は普段あまり周りの人の様子を気にする方ではないのですが、草津の湯畑の前にあるレストランで食事をした時、隣の席にいた親子があまりにも静かに食事をしていたので妙に気になっていました。

やっと、子供が父親に向かって、「どうして湯畑の周りの道に車が走っているの?」と質問していました。やっと出た子供からの質問だったのに、父親は「ああ」と返事になっていないような合図を打ち、そのいい加減な返事に子供は会話をやめてしまいました。

きっとあの子は湯畑の周りに人が沢山歩いていたので歩行者天国になっていると思い、そこになぜ車が走っているのか疑問に思ったのだろう。たいした質問じゃないかも知れないけど、自分ならせっかく子供が質問してくれたのだから、その質問に答えてあげたいと思いました。もし、子供の質問が聞き取れなかったとしたら、もう一度聞き返し、会話を続けていたと思います。どうして、あの父親は何も答えてあげなかったのだろうかと考えてしまいました。自分だったら子供が知りたいと思ったことはきちんと聞いて受けとめてあげたいです。会話ができるチャンスだったのにそれを逃してしまったのはとてももったいないと感じました。

コミュニケーションはどんな場面でも重要です。

これからも子供の事に限らず、仕事上でも相手の言葉はしっかりと聞いて信頼関係を築いていきたいと改めて感じました。

(文責:荒川)