



法人こおりやま

2020. 1

第499号



題名/白い太陽が(40号) 提供/大波 天久 中国書法研究院客員教授

～従業員向けの情報も満載です。 事業所内にて御回覧下さい～

インターネットセミナー

300タイトル以上のセミナーが無料で受講できます

郡山法人会のホームページから無料でセミナーがご覧いただけます

<http://www.koriyama-hojinkai.or.jp>

無料

郡山法人会

検索

で検索いただけます

会員は専用IDとパスワードを入れてログインする事により多くのコンテンツが視聴可能となります。

ログインIDとパスワードを入力してログインしてください

ログインID

●●●●

パスワード

●●●●

ログイン

ID・パスワードは

会員ID: **1101** パスワード: **1005**

お問い合わせは郡山法人会事務局まで TEL:024-933-7777

目次

新年のご挨拶 2

税のミニ通信

消費税経理上の留意点 3

令和時代の論語と算盤 4

高収益企業への道 6

税務署ニュース 8

新年のご挨拶

新年明けましておめでとうございます。

謹んで新年のお慶びを申し上げます。会員の皆さまにおかれましては、新しい年を迎え、心新たに、そして心静かに過ごされたかと拝察いたします。

旧年は、郡山法人会に対しまして格別のご厚情とご協力を賜り、心より深く御礼を申し上げます。

日々変化、変貌する世界、去年は、内外共に様々な出来事、ニュースが飛び込んできました。そのような中、自然災害の多い年でもありました。とりわけ台風19号の猛威による被害は大きく、死者まで出した阿武隈川及び支川の堤防決壊による水害は、甚大な被害をもたらしました。亡くなられた皆さまには心より哀悼の意を表しますとともに、被災された皆さまに心からお見舞いを申し上げます。1日も早い復旧、復興をお祈りいたします。



郡山法人会 会長 伊野 勝彦

また、日本の文化である元号が平成より令和に変わり、新しく天皇陛下が即位されました。多数の伝統行事が執り行われ、我が国の天皇制度は日本の誇りであると同時に、世界平和と日本国の安寧を強く望みます。

さらに今年にはオリンピック、パラリンピック開催がされます。是非とも成功に導かれる事を心より願う次第です。

さて、戦後75年、日本は奇跡に近い復興を遂げ、戦争の無い平和な時代が続いて来ました。これがずっと続いて欲しいと思いますが、我々を取り巻く環境は非常に厳しく、世界は大きく変化しようとしていると感じます。そのような状況で、少子高齢化による人口減少は、社会構造の根幹をなす問題であり、次代に向かって日本独自の新しい現象にぶつかっているように思います。基本的には平和な時代なので、デフレが続いておりますが、何かのきっかけで、いつ何時逆回転するかも知れません。現政策と全く反対になる訳ですから大変な事です。資本主義社会の最先端を走っている日本は他の国では考えられない経験をさせられていますが、解決のためにはその英知と努力を怠ってはならないと思いますし、日本人として世界に目を転じ、根本的に考え直すことが必要なのだと思います。

一方、わたしたち法人会としてもその事が必要だと思います。幸い伝統的に自存自立の精神で関係団体と協力、協調して参りましたが、改めてその意義を問うスタートの年になると思います。

最後になりますが、本年も法人会に対しましての変わらぬご支援とご協力をお願いし、会員皆さまのご健勝とご多幸、会員企業のご繁栄をご祈念申し上げて、新年の挨拶とさせていただきます。

税のミニ通信

消費税経理上の留意点

消費税率が8%から10%になって3ヶ月。会社の経理は順調に行われていますか。ここでは、一度基本的なことをおさらいしてみたいと思います。



東北税理士会郡山支部
税理士 小林 陽光

1 「支払い」に関する経理について

ある経理ソフトでは、「課税仕入」について次の3種類に分かれています。

- ・ 課税対応仕入8%
- ・ 課税対応仕入10%
- ・ 課税対応仕入8%(軽)

※非課税対応、共通対応は省略(5%)

① 課税対応仕入8%

これは昨年9月末日までに購入等をして10月以降その支払いをしたものが該当します。

また、経過措置該当(リース料等)の支払いもここに該当します。

② 課税対応仕入10%

これは昨年10月以降の購入等が該当します。

③ 課税対応仕入8%(軽)

これは昨年10月以降の購入で「軽減税率」適用のものが該当します。

※これに該当するものは「飲食料品、新聞」です。

いずれに該当するかを確認してください。



さて、会社では、経理を会社で行う場合と経理のすべてを会計事務所に委託している場合の2通りに分かれているかと思います。

① 経理を会社で行う場合

領収証等をしっかり読み込んで経理してください。新聞代金は事前に消費税率を設定しておけば便利です。しかし、飲食料品については事前設定をするのが難しいかと思います。

② 経理を会計事務所に委託している場合

とにかく領収証等を綺麗に保管してください。感熱式のものを折ったりすると消えて読めなくなります。

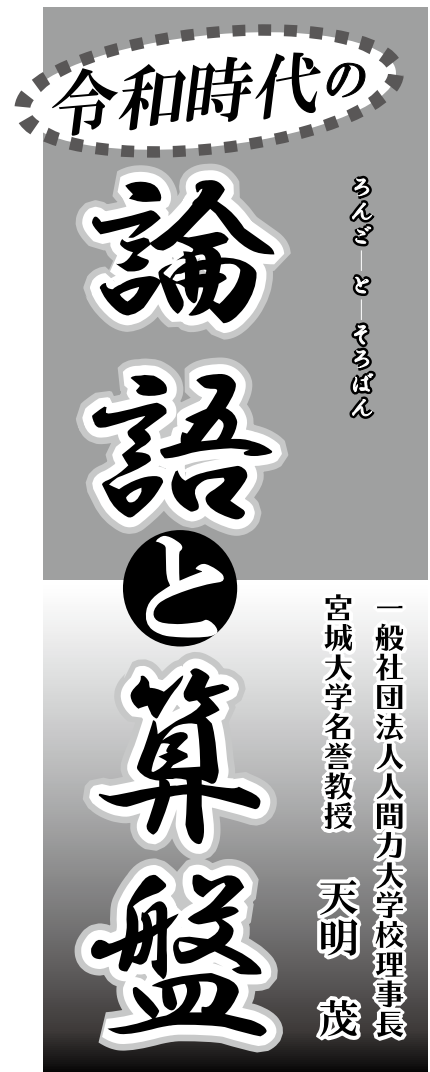
以上のことから軽減税率の導入は、少なくとも会社経理に負担をかけていることは確かなようです。

2 「売上等入金」に関する経理について

これは基本的には「支払」の裏返しになります。

いずれにしても、適正申告をするために、会計事務所が関与されている法人等は会計事務所とよく相談、確認をしてください。

特に「飲食業」を営んでいる法人の皆様は、売上の税率適用(軽減税率該当の有無)についての確認は必須となります。



1
いま、なぜ「論語と算盤」か

2024年から一円札の肖像画に、渋沢栄一が登場する。なぜ、いま渋沢栄一なのか。

私は、今こそ、渋沢の精神を实践せよという天の啓示と受け止めたい。

承知のように、渋沢は明治維新後、政界から財界に身を転じて、パリ視察団員として受けた衝撃を、日本経済に大きく開花させた。

渋沢が設立に関わった会社は、第一国立銀行はじめ500に及ぶ他、500の

一般社団法人人間力大学校理事
宮城大学名誉教授 天明 茂

大学や福祉事業に関わり、日本資本主義の父と呼ばれたことは良く知られている。

渋沢は官尊民卑を解消し、近代社会の形成を政府主導ではなく民間主導で成し遂げることに命をかけ、具体的な制度の一つとして、後に、株式会社制度に発展する合本制を構想した。

事業がすべからく公益性を有しており、経済で得た利益を株主や社会に還元することで、経済はいっそう活性化すると考えた。「良く集め良く散ぜよ」とは、この意味である。

渋沢の代表的著作「論語と算盤」の中に「完(まっ

た)き人」と「偉き人」の違いが述べられている。

「完(まった)き人」は、「智・情・意」が揃った常識人であるのに対して、「偉き人」は他に際立った点をもっている。「智・情・意」の何かが欠けている人で、それは完(まった)き人に比べると変態だと、こき下ろす。

こんな逸話がある。

「事業は才能ある人間が経営も資本も独占すべし」と考えた、三菱を興した岩崎弥太郎は「渋沢と組んで日本の実業界を二人の思いのままにできると」という腹積もりで、向島の料亭に渋

沢を誘った。

天下国家を論じているうちに和氣藹々だったが、会社の経営体制に議論が及ぶと雰囲気は一気にしらけたという。

渋沢は「事業利益を個人が独占することは事業の公益性に反する」として、岩崎を「偉き人」ではあるが、「完(まった)き人」ではないと評価したのだ。

「論語と算盤」は、「道義と経済は一致する」ことを説いたと一般には解釈されているが、読み込んでみると、「論語で経営するから算盤が合う」と言っているのだから、論語と算盤を両輪の輪と考えているのではないことが分かる。

しかし、同書の中で渋沢が「国の豊かさは大いに増大した。ところが何としたことか、人格は明治維新前より退歩したどころか、消滅しないかと心配している」と書いてるように、道徳の重要性を「理屈としては分かるが、現実には困難」

と考える経営者が多かった。バブル経済、リーマンショックは、このことを現実に表示している。

2
グローバル化がもたらした問題

それ以上に困ったことがある。

それは、渋沢自身も予想していなかったと思われるが、経済の拡大やグローバル化によって、経済活動が地球の許容能力を超えてしまったことだ。

しかも、その原因が皮肉にも、渋沢がモデルとした西洋や、渋沢が作ってきた大企業の活動だったのである。

「論語」を深く理解し忠実に守っていれば、こんな事にならなかったかもしれない。

しかし、当時の「仁義礼智信」に代表される「人間関係を中心とした道徳」を実践しても、当時とは次元の異なる地球環境問題を防

ぐことは出来なかったと思う。

このままでは、世界は持続可能性を失うことを懸念した国連は、2015年国連サミットにおいて、当面、2030年までに到達すべきゴール17項目、詳細ターゲット169項目を採択した。SDGs（持続可能な開発目標・エスディージーズ）である。

貧困の絶滅、飢餓をなくす、すべての人に健康と福祉、質の高い教育、安全な水とトイレ、クリーンエネルギーなど、世界中の国々がゴールを目指し行動することを要求している。

わが国でも、国・自治体・民間企業の全てが取り組み始めている。

この挑戦を企業で言えば、現在の財・サービスの提供により生み出している社会的負荷を限りなくゼロにするとともに、経営戦略として積極的にSDGsに取り組みことと言っている。

SDGsで社会全体の利

益が生み出されれば、「天の算盤」が合うに違いない。

3 社会的経済観とCSV

世の中には、二つの経営観がある。

一つは、企業の目的を企業価値最大化に置き、利益・配当・株価などを重視する経営観。これを「経済的経営観」と呼んでおこう。

他の一つは企業の目的は世界の持続可能性を維持しながら、市民幸福度を高めることに置き、社会課題の解決を重視するもの。これを「社会的経営観」と呼んでおこう。

前者の「経済的経営観」は、飽くなき企業拡大に走るゆえに、環境破壊や資源の枯渇など社会的損失を生み出すだけでなく、過当競争から破綻の道を歩みやすい。これを資本主義の宿命と捉える人もいる。

最近、頻繁に見られるような大手企業の買収・提携・

売却などの多くは、社会問題の解決というより、個別企業の利益を追い求める経済的価値観だ。

これで地球問題が解決し、市民の幸福度が高まるのであろうか。

これに対して後者の「社会的経営観」は、社会の課題に真正面から向き合い解決に当たる。その姿勢が市民から共感を呼び発展していく。企業も社会も良くなるWin・Winである。

しかし、この経営観は今のところ限られた一部の企業に支持されているに過ぎない。

思うに、企業のスタートはどこも社会的経営観だった。スーパードライエーは流通機構をぶち壊して市民に豊かさをもたらすことを使命とした。

しかし、競業他社が参入したことで価格競争となり、結果として、ダイエーは行き詰まった。

当初の狙いであった顧客の幸せや満足が、競争激化

してくると株主の要請に應える責任もあり、自社の利益を追求することが優先してしまつた。

「社会的価値の創造」を通して「経済的価値を創造」するという考えを、米の経営学者マイケル・ポーターが2011年にCSV（Creative Social Value）として提唱した。

企業は「価値を創造し、これを社会と企業と共有する」という思想で、「共有価値の創造」と呼ばれる。

ポーターは、すべての企業はCSVに取り組みなければならぬと言っている。

CSVに取り組みことで、地球全体の利益は確実に高まる。「CSVと天の算盤」こそ、令和時代の「論語と算盤」と考えるのだが、如何だろうか。日本でもCSVに取り組み企業が増えてきたのは嬉しいことだ。

昨年、『「事業を通じた継続的な社会課題の解決」を事業目的の第一に掲げ実

践する』企業を「未来創造企業」と定義し、認定する機関が生まれた。

一般社団法人未来企業研究所（藤岡俊雄理事長）である。「未来創造企業」を認定するための詳細な評価基準を日本総合研究所の支援を得て作成し、昨年12月には10社ほどの企業が認定された。

未来創造企業は、社会の価値や人々の幸福度を向上させ、よりよい社会を創り出すだけでなく、実践の結果生まれる経済的価値を従業員などへ適切に分配・再投資することで企業の持続的な発展にもつながる。

松山藩の財政を再建した山田方谷は、「義を明らかにして利を計らず」と言った。正義を貫けば、利益は後からついて来るとの意であろう。

新年に当たって、「天の算盤」を合せるべく、すべての企業が社会課題の解決に取り組みことを願うばかりである。

高収益企業への道

経営評論家
疋田文明

一般的な日本企業のいちばんの課題は、生産性・収益力の低さだ。

日本生産性本部が発表しているOECD加盟国の労働生産性比較では、日本は加盟34カ国中で21位と低く、製造業はアメリカの69.7%、卸売・小売業は38.4%と、比較するのも恥ずかしいぐらいの水準にある。従来、日本の製造業は、生産性が高いとされてきた。

しかし、それは自動車産業など、ごく一部の業種に過ぎない。

OECD主要29カ国中、日本の製造業の生産性が世界一だったのは、2000年までで、2015年には15位にまで落ち込んでいる。生産性が低いということ

は、イコール収益力が低いということになる。

生産性・収益力が低いにもかかわらず、企業を取り巻く環境は厳しさを増すばかりだ。

人手不足による採用コストの増大と人件費の高騰によって、それぞれの業界の「成長モデル」に限界が見えてきた。

収益力向上に向けた取組みを

「生産性向上」に取り組むべきだが、これからは、それだけでは、企業の収益力が高まるとは思えない。

そこで、いま企業が優先すべきは、構造改革に取り組み、「収益力の向上」をはかることだと、筆者は考えている。

コストアップを価格に転嫁すれば、顧客が離れていく。

さらには、日本は人口減少という大きな問題も抱えている。

こうした課題を克服するために、企業はどのような手を打てばいいのだろうか。

事業・仕事だから、撤退するのは忍びないと考えて、不採算事業をかかえたまま経営をしている。

これが収益力が低い、いちばんの理由だ。

逆にいえば、早い段階で不採算事業を整理してきた企業は、収益力が高い。

いい例が「大丸」（現J・フロントリテーリング）だ。

大丸を再建した奥田務元社長は、次のように語っている。

「最初に着手したのは不採算事業のリストラでした。これは企業再建のイロハです。不採算事業も、かつては利益を生み出していたのでしよう。けれどバブル崩壊と同時にガタガタと崩れていった。大丸には、こうした不採算事業が手つかずのまま残っていたのです。

同時に何をやっているのかわからない関連事業もたくさんありました。

本業の百貨店でどんなに稼いでも、利益がすべて不採算事業の『止血』に使わ

れて赤字がどんどん膨らんでいく。手をこまねいていれば、本業の百貨店ビジネスさえむしばまれかねない状況でした。当然、次の成長に投資する原資すら確保できないありさまです。当時（1997年）の日本企業は、皆さん大丸と同じような課題を抱えていたはず

です。

つまり赤字とわかっていても思い切った事業整理ができず、ずるずると不採算事業を抱え込んでいた。なぜ経営者は決断できないのでしょうか。最大の要因は、トップに十分な覚悟がないためです。不採算事業を閉めれば、先代の経営者や自分自身の功績に傷をつけかねません。……略……

改革を進めるには、いろいろな非難を受ける覚悟が必要です。時には、自分の実績を否定したり、先代の功績に『NO』を突きつけることもあります。迷いを振り切り、毅然として改革を断行する強さが求められ

る。

るわけです」

そんな考えで、構造改革に取り組み、不採算事業か

現場の知恵を活かすことで拓ける

不採算事業から撤退したあと、取り組まないといけないのは、残した事業の収益力向上だ。

残った事業は、単純に考えれば、自社の得意分野と

この得意分野に経営資源を集中して投入すれば、間違いなく収益力は向上する。

このときに意識してほしいのは、現場の知恵を活かすことだ。

昨年お亡くなりになった作家の橋本治さんの、以下のような考えに、筆者は共感を覚えている。

橋本さんは、「戦後、日本の会社は現場の声を聞いて大きくなった」と指摘したうえで、バブル崩壊以後、少なからずの日本企業が迷走しているのは、現場の声が上層部に届かないことが

らの撤退を敢行した結果、「大丸」は見事に復活することができたのだ。

原因だと分析しているが、まさにその通りだと思う。

ここ数年、名門企業での不祥事が目立つが、そのほとんどが、現場の声が経営トップに届いていないことが原因だといってもいいぐらいだ。なぜ、現場の声が吸い上げられないのか。

その答えが、「上司は思いつきでものを言う」からだというのが橋本説だ。

たとえば、上司が部下にアイデアを出せと言う。部下は自分では完璧だと思えるアイデアを出す。

ところが、これがなかなか受け入れられない。

なぜなら、上司は部下の新しいアイデアは、それまでの自分の仕事を否定されたと受け止めがちだからだ。

新しい提案に耳を傾けることは、「いままでの自分

たちの無能と怠慢を直視する」ことにつながるからだ。

自分に責任はあるとは思いますが、反論できないので、思いついたことを言うのだと、橋本さんは書いています。

上意下達という言葉があるが、組織はそれだけでは機能しない。トヨタ自動車の渡辺捷昭元社長は次のように語っている。

「現場の人材が知恵を出し、現場が頑張るから会社はよくなる。そのためには、下から意見やアイデアがど

絶え間ないイノベーションを

いまひとつ、残した事業の収益力を向上させるために必要なのは、絶え間ないイノベーションだ。

日本企業は、イノベーションが下手だといわれているが、それはイノベーションとは何かを誤解しているからだと思える。

経営者に、「イノベーション」とは、どういう意味だと思えますかと聞くと、

「どん上がってくるようにしないとイケません」

本来、組織内には、上から下へ流れる風と、下から上に流れる風が吹いているといけないのだが、ダメな組織には、下から上への流れがないのだ。

中国の兵法書の古典「尉繚子」には、理想的な組織統治のあり方は「上意の下

達、下意の上通こそ、統括する人の至上の聡明である」と、書かれていることを付け加えておきたい。

圧倒的に多い答えは、「技術革新」だ。しかし、これは一面を意味しているに過ぎない。

イノベーションを提唱した経済学者のシュールペンターは、その意味を「新結合・新機軸・新しい切り口」と説明している。

それを「技術革新」と訳したのは、1956年版の日本の経済白書だった。

以来、日本ではイノベーションといえば、「技術革新」となってしまったのだ。

これでは、サービス産業や小売業とは無縁のことばになってしまふ。

ところが、シュールペンターの説明を受け入れると、どの業種業態でもイノベーションは可能だということが分かる。

既存の製品なりサービスに新しいものを付け加えるなり、改良すれば、それで立派なイノベーションなのだ。

そこで筆者がおすすしたいのは、「ユーザー・イノベーション」と「ローテク・イノベーション」だ。

前者は、お客さんの声を聞くことで、後者は、高度な技術革新ではなく、ちょっとした工夫で新しい製品なりサービスを提供すること。

筆者は、こうしたイノベーションを積み重ねることが、高収益企業への道だと確信している。

税務署ニュース

パソコン スマホ から 確定申告

もう手書きにはもどれない・・・

STEP

1

「国税庁ホームページ」へアクセス

👍 税務署に行く手間がかかりません！

👍 確定申告期間中は24時間いつでも利用できます！

(注) 確定申告期間以外の利用可能時間やメンテナンスによりご利用いただけない時間帯については、e-Tax ホームページでご確認ください。

確定申告

2人に1人以上が利用

利用者の感想

96%の方が役立つ

と回答

STEP

2

申告書を作成

👍 画面の案内に従って金額などを入力するだけで申告書が作成できます！

STEP

3

e-Taxで送信して提出

マイナンバーカードを使って送信

用意するものは、次の2つ！

① マイナンバーカード



取得方法は
マイナンバーカード総合
サイトを見てね！



② ICカードリーダーライター または マイナンバーカード対応のスマートフォン



または



一部の端末のみ

IDとパスワードで送信



・ID・パスワード方式の届出完了通知の発行を希望される場合は、申告されるご本人が顔写真付きの本人確認書類をお持ちの上、お近くの税務署にお越しください。

・確定申告会場で、既にID・パスワード方式の届出を提出された方は、申告書の控えと一緒に保管されている場合がありますので、ご確認ください。

(注) ・ID・パスワード方式は暫定的な対応です。
お早めにマイナンバーカードの取得をお願いします。
・メッセージボックスの開覧には、マイナンバーカード等が必要です。



印刷して郵送等で税務署へ提出することもできます！

プリンタをお持ちでなくても、コンビニエンスストア等のプリントサービス（有料）を利用して印刷できます。

