



法人こおりやま

2021. 5

第515号



題名/懐かしの一木橋(6号) 提供/大波 天久 JIAS日本国際美術家協会会員

【コピー・転載禁止】

～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～

通常総会記念講演会中止のお知らせ

毎年6月に開催する通常総会記念講演会は、今般の新型コロナウイルス感染症が拡大している状況を鑑み、皆さまの健康と安全を考慮し中止といたします。何卒ご理解、ご了承賜りますようお願いを申し上げます。

なお、第9回通常総会(6月10日開催予定)は、新型コロナウイルス感染症防止対策を講じ開催いたしますので、あわせてよろしくお申し込み申し上げます。

インターネットセミナー

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>

ID・パスワード 会員ID: 1101 パスワード: 1005

目次

税務署ニュース

ネットで便利に納税証明書 2

税のミニ通信

災害による損失と保険金 3

成功する経営者がめざす

「七つの要件」 4

コロナに打ち勝つ

経営に直結した「原価改善活動」 6
を実践しよう!

トピックス 8

ネットで 便利に納税証明書

税 国税庁



令和3年7月から、納税証明書の申請から受取までの手続きをご自宅やオフィスで完結できるようになります。

お手持ちのパソコンから e-Tax を使って簡単な操作でできます。

①インターネットで請求(来署不要)



e-Tax を使って、自宅やオフィスのパソコンで納税証明書請求データを作成します。

「納税証明書の交付請求書(電子交付用)」から、PDFデータを選択し、画面表示に従い必要事項を入力し、送信してください。

※ 送信及びe-Tax のメッセージボックスの確認には、マイナンバーカードなどの電子証明書が必要です。

※ 納税証明書を作成後、e-Tax のメッセージボックスに発行準備が整った旨を通知します。

②PDFファイルで受取



e-Tax のメッセージボックスにスマートフォンやパソコンでアクセスし、インターネットバンキング等により手数料を納付した後、電子納税証明書(PDFファイル)をダウンロードします。

電子納税証明書(PDFファイル)は、何度でもお使いいただけます。

③自分で印刷



ダウンロードした電子納税証明書(PDF)ファイルは、自宅やオフィスのプリンターから印刷ができます。

また、コンビニエンスストアの印刷サービスを利用して印刷することもできます(印刷サービスの利用には別途料金がかかります。)

電子納税証明書(PDFファイル)は、何枚でも印刷してお使いいただけます。

(注) 電子納税証明書(PDFファイル)の提出方法については、あらかじめ提出先に確認してください。

e-Taxホームページ <https://www.e-tax.nta.go.jp>



e-Tax

検索

税のミニ通信

災害による損失と保険金

東北税理士会郡山支部/税理士 宮坂 光三

令和3年2月13日福島県沖地震が起き、福島県内でも最大震度6強を観測しました。これにより被害もかなり発生しています。3月頃から地震保険の査定も進んで来ているようです。東日本大震災から約10年、その間も大型台風による災害もあり、近年は自然災害が多くなっています。これらに伴い発生する災害損失や復旧等費用、保険金の入金等をどのように処理するかが問題となります。

①災害関係費用の処理 ②欠損金の繰越し・税金の還付・特別償却

③申告書等の提出期限延長と納税の猶予等

様々な点で通常時とは違う取扱いがありますが、今回はそのうち、平成29年度の通達改正で新設された「災害損失特別勘定」について、説明します。

●被災した資産の修繕が決算期をまたぐ場合の損金算入時期

今回の場合、災害があった日は2月13日ですが、最も多い3月決算の法人では、3月末までに修復等を行うことは被害が大きければ大きいほど難しい状況でした。そのような場合に、被害を受けた資産の修繕等のための適正な見積費用の額を、期末までにその修繕等が完了していなくても被害を受けた事業年度に損金とすることが可能であるのが「災害損失特別勘定」であります。

法人が、災害のあった日の属する事業年度において、災害により被害を受けた棚卸資産、固定資産等の修繕等のために、災害のあった日から1年以内に支出する費用の適正な見積額として繰入限度額以下の金額を損金経理により災害損失特別勘定に繰り入れた場合には、その災害損失特別勘定として繰り入れた金額は、その事業年度の所得の金額の計算上、損金の額に算入することができます(法基通12-2-6)。なお、法基通12-2-6~12-2-15まで参照のこと。

●受け取った保険金と圧縮記帳

また、災害により受け取った保険金によりその対象となった代替資産の取得または資産の改良をした場合、要件が合致すれば圧縮記帳が認められますが、保険金等の受取年度の次年度以降代替資産の取得等する場合は、「特別勘定」に経理することができますので、検討して下さい。

いずれも確定申告書に損金算入に関する明細(別表)の記載が必要ですので、顧問税理士等に相談して下さい。

国税電子申告・納税システム

e-Tax

電子申告で効率UP!

「e-Tax」なら国税に関する申告や納税、申請・届出などの手続きがインターネットで行えます。

e-Taxを利用して
所得税及び復興特別所得税の申告をするとこんなメリットが!

添付書類の提出省略

還付がスピーディー

納税には**ダイレクト納付が便利です!**

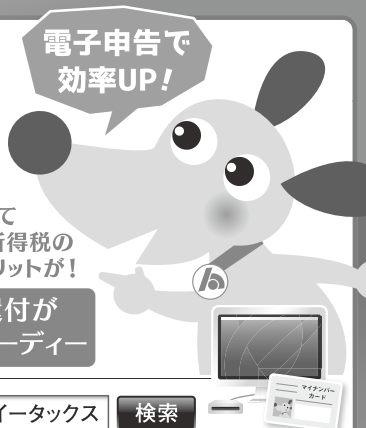
e-Taxを利用して電子申告等をした後に、届出をした預貯金口座から、簡単な操作で即時又は期日を指定して納付することができます。

※事前にダイレクト納付利用届出書の提出が必要です。※届出書の提出から利用可能となるまで、1か月程度かかります。

法人会 法人会は会社経営の効率化のために e-Taxの普及を支援しています。

ご利用に際し条件、注意事項があります。詳しくはホームページでご確認ください。

イータックス 検索



成功する経営者がめざす

七つの要件

エル教育企画 飯島宗広



「成功する経営者の要件」なるものは様々あるうかと思いますが、私なりの意見を述べます。

参考になれば幸いです。

強い「使命感」を持たねばならない

「企業の使命」にも、「社会的使命」「経済的使命」「永続的使命」の3つの使命があるように、経営者にも各々使命感があるはずですよ。

何のために経営しているのか、誰のために会社を繁栄するのか。夢やロマンもあるはずですよ。

そのためには、綿々と続く創業の精神や経営者の普遍的な「理念」が無ければならないでしょう。

技術が変わろうが、経済状況が変わろうが、震災や争いがあるうが、人が求め

ている「平和」や「幸福」、「豊かさ」や「繁栄」など

に対しての壮大な使命や理念、哲学が経営者には必要でしょう。

揺るぎない「使命感」が、その根底になければならないのです。

歴代の偉大な経営者は、確固たる「哲学」を持っていました。

松下幸之助然り、本田宗一郎、豊田佐吉、井深大、彼らは、戦後の日本の復興を願い、日本国民に、希望を与えた経営者でありました。

あなたは、強い「使命感」を持っているでしょうか。

正しい「教育者」でなければならぬ

人の多くは、仕事を通じて成長、発展するものです。企業の繁栄が個人や国家を豊かにしていることは、もはや疑う余地はないでしょう。

しかし、本当の豊かさは経済的繁栄だけではありません。

「心の豊かさ」「精神的成長」「社会的健康」の教育が求められています。学校教育や家庭教育にはもはや期待できません。

人生の半分を費やす場所としての企業が、その任を負わなければならない時代です。

それも企業の使命になるでしょう。

「読み」「書き」「読まばん」、「礼儀」から、企業はあらゆる教育の場になっています。

経営者はモノを作る前に、「人」を作らなければなりませんといわれます。タナベ経営の創業者、田辺昇一氏は「経営は人間創

造の芸術だ」。土屋ホームの土屋公三氏は「経営の中心は教育だ」は、至言であると思います。

あなたは教育者という自覚はあるでしょうか。

孤島の「忍耐力」を持たねばならない

企業経営は、経営者が思っているようにはなかなか進みません。企業経営は我慢の連続でしょう。

安岡正篤氏は、「四耐」が経営者に必要といいます。

「四耐」とは、「冷」に耐え、「苦」に耐え、「煩」に耐え、「閑」に耐えること。

経営者は、孤独に耐え、迷い悩み逆境に耐え、煩わしさに耐え、地位や名誉を失ったとしても、耐えなければならぬ。

そういう「覚悟」が無ければならないといえます。ユニチャームの高橋慶一朗氏は「右手にロマン、左手にソロバン、背中に我慢」は有名な言葉です。あなたは、忍耐力と覚悟はあるでしょうか。

革新的「戦略家」でなければならぬ

あらゆる企業の共通の「経営の目的」は、「お客様の創造と維持」であります。屋台のラーメン屋からトヨタ、アップルに至るまでここから目を離したら倒産します。

この経営の目的を達成するためには、「戦略」が必ずやります。

「戦略」を簡単にいうと、「何を売するのか」「誰に売するのか」「どうやって売するのか」「どう管理するのか」を考へることです。

「戦略」は机上の論理だけでは立てられません。

「現状の把握」が出来、「指導育成」やそれぞれの「管理」が出来ていないと立てられません。経営者がどこまで組織を把握しているかが問われます。

あなたは「戦略家」として会社の全てを把握しているでしょうか。

楽天的「演出家」でなければならぬ

あなたは、強い「使命感」を持っているでしょうか。

企業には様々な人がいます。それぞれの個性や得意分野もあります。

それらの人達を、適材適所で効率よく發揮できるようにしなければなりません。

また、企業は苦しみのある場であってはなりません。

「成長の場」であり、「生きがいの場」であり、お互いの「苦楽を共にする場」、「共有、共感できる場」でなければなりません。

そのためには、経営者自らがエンターテイメント的演出をしなければなりません。

ある意味で「楽道家」が求められますし、娯楽性や遊び心も必要でしょう。

社員の個性や長所、短所を活かした職場を作ることが急務です。あなたは楽しい「演出家」でしょうか。

六 手堅い「実務家」でなければならぬ

誰が言い出したか分かりませんが、「企業経営は博打だ」という人がいます。

「博打」であってはなりません。

博打に付き合わされる社員はたまったものではありません。

確かに、不確実な部分は多くありますが、「博打」ではありません。

経営者は、手堅い実務家としての要素が求められます。「手堅さ」が必要です。

計数に強くなければなりません。「手堅さ」がなければ「判断」が遅れますし、「決断」が出来ません。

経済観念に弱ければ、経営者には向きません。

「三現主義（現実・現場・現金）」も重要な経営の要素です。

あなたは「手堅い実務家」でしょうか。

七 英知的「感性」が高くなければならぬ

「強い使命感」も「教育者としての信念」も「忍耐力」も「戦略」も、机上の論理では出てきません。

現場で働く人たちに無関心では出来ません。

それらは、自分をとことん見つめ、感性を磨くことから湧き上がるものです。

そのためには、経営者はいつも「内省」する時間が必要です。

自分一人の時間を作り、自分自身を第三者の目で見つめて、「邪推」「邪心」「思い込み」などが無いかをチェックする必要があります。「反省」する時間が必要です。

がんばれば「経営者」!

上記のような「要件」をすべて兼ね備えている経営者は失礼ながら、なかなか少ないと思います。

自分に欠けているものを、努力して身に付けることは必要です。また、自分に欠けているものを身に付けている人を部下に置くことも必要でしょう。やりようはいくらでもあります。

最近、資本家や経営者に対する風当たりは強いように思うことがあります。

「働き方改革」もそのうちのひとつだと思います。「働くな」と言っているように聞こえるのは筆者だけです。

れます。

「研ぎ澄まされた感性」とは、目に見えないものを「感じ取る力」です。

この「感性」は先見力となり、また、人の心が読めるようになります。

自分を常にニュートラルに置くことで、正しい判断ができるようになります。

あなたは「感性」を磨いているでしょうか。

確かに一部の経営者やリーダーの中には、「過労死」や「長時間労働」「ひどいパワハラ」を助長したり放置したりして、社会問題になっていきます。しかし、それはごく一部のはずです。

多くの経営者は、社員や取引先を大事にして、自らの身代を抵当に入れ、社員と一緒に汗を流している経営者です。

そういう経営者が報われる世の中が理想です。

しかし、40年以上前の労働組合的発想の社会主義的政治家や、世の中の不幸を

喜ぶマスコミの影響で、経営者が大きな発想や大胆な戦略が出来ない雰囲気になってきています。

また、最近では、さらに、中国発新型コロナウイルスにより、日本中がマスコミや政治家の影響により、「恐怖症」という大きな「病」に犯されています。

また、政府のバラマキ政策の影響が、この先「大増税」を生むのは間違いありません。

これからの日本経済界は、リーマンショックの数倍の大不況になる見込みにあります。

今までの経営を大きく見直す時期でもあります。今こそ、経営者の真価が問われます。

この機会を大きな転機として、高い「使命感」を持ち、「社員を教育」しながら、「忍耐力」を維持し、「革新的戦略」を立て、「樂觀的に行動」し、しかも「手堅く」実務をこなし、人の痛みを知る「感性高い」経営者を目指しましょう。

がんばれば「経営者」!

コロナに打ち勝つ
経営に直結した
原価改善活動
を実践しよう!

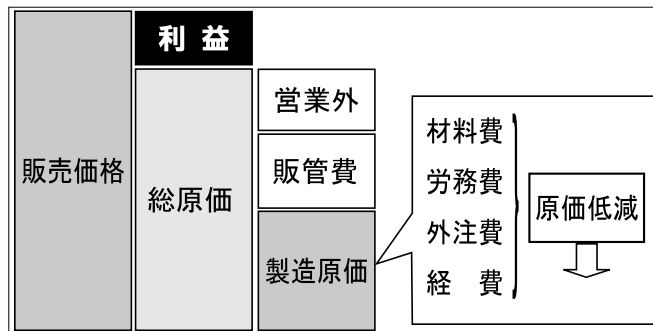
未来事業(株)執行役員・上級コンサルタント 石黒 和男

原価改善活動の必要性

今までは、「初めに売上ありき」というように、先ず売上があって、次に原価があり、そして、その結果である利益を追い求めた時代でした。

今や、売上を増やさず、利益を確保する「初めに利益ありき」の発想を持つことが重要です。やり方は、企業として最低これだけは必要という利

益をはじき出し、その結果、「売上から利益を差し引いた原価がこれだけある、だからこれだけの原価でもものをつくる」という考えで、原価低減を行えば、利益確保ができます。



これからの原価低減は、①いかにして材料費を下げるか、②労働効率を向上させて労務費を下げるか、③外注費をどのようにして下げるか、④経費をどのようにして削減するかにかかっています。

原価低減はすぐできる

利益向上の方法として挙げられるのは、「売上拡大」と「売価アップ」及び「原価低減」の3つです。(図)

売上げを拡大していくのには、新規顧客の開拓やリピーター客の確保などあらゆる方法で攻めていかなければ達成できません。

まして、売価アップは、よほど他社との差別化がないと、外部要因に押されて難しいものがあります。でも、あきらめることは

ありません。原価低減は、内部努力でできます。原価が下がれば、利益を生み出すことが可能です。

原価低減する方法

1) 材料費を削減するポイント

材料費は、原価の40〜60%を占めるといわれています。原価の中で一番大きな比率を占める材料費の削減は、利益を増やすためのポイントとして挙げられます。この費用を抑えることができれば、原価の低減につながります。

2) 労務費を削減するポイント

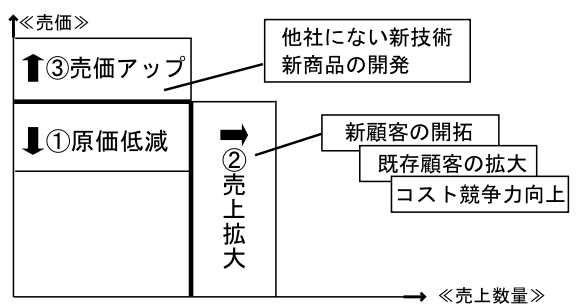
労務費を削減させるためには、労働効率を向上させることが最も重要なことです。そのためには、生産能率や稼働率のアップを図ることがポイントになります。さらに、労働効率は下の式で表すことができます。

労働効率 = 生産能率 × 稼働率

材料費 = 材料の単価 × 材料の使用量

利益を上げる3つの方法

- ①原価低減は内部努力でコントロール可能。
- ②売上拡大、③売価アップは外部要因(市場、顧客)が強く、内部努力だけでは難しい



① 材料の仕入れ : 定期的な複数相見積りをして、仕入れコストの削減を行う

② 計画発注 : 少量生産・発注によるロス防止のため、何ロットかまとめて発注する

③ 歩留まりの向上 : 労働効率を向上させるためのポイントとして次の項目が挙げられます。

① 作業バランスをとる : 作業時間、工程間の作業時間のばらつきを少なくす

- るよう作業バランスを取る
- ② 作業段取りの充実：
 - モデルの切りかえをスムーズに行なえるように事前の段取りを行う
- ③ 物流の改善：
 - 資材や仕掛品のない停滞が発生しないように生産現場の物流を改善をはかる
- ④ 歩留り向上：
 - 現場における品質に起因するロスを削減する。工程品質の改善を進める
- ⑤ 治工具・設備対応：
 - 作業を合理化するためできるだけ治具を作成し使用する
- ⑥ 作業標準化と教育：
 - 作業レベルの積上げを図るために作業標準の作成や作業教育を行う
- ⑦ 多能工化：
 - いくつかの作業ができるような作業教育を行い、全体のバランスがとれるようにする

3) 外注費を削減するポイント

- 費用をいいます。外注管理のやり方ひとつで、利益が大きく変わります。外注費削減のポイントは、次の項目が挙げられます。
 - ① 相見積りを取る：
 - 少なくとも3社からの見積りを取る。随時、相見積りが取れるように取引先の開拓や関係を構築しておく
 - ② V A (価値分析) 設計の実行：
 - 単なるコストダウンにとどめるのではなく、機能を低下させないで、コストダウン設計や生産設計をする
 - ③ 見積り方法の改善：
 - 業界によって、見積り最小単位が感覚的に1万円クラスのケースがある。1円単位を基準にすることで、コストに対する姿勢が違ってくる
 - ④ 取引業者の入替え・新規開拓：
 - これまでの付き合いやいささつで取引している場合が多い。明確なコストダウン要求して、対応が満足でない場合には、取引業者の変更や新規業者の導入を図る
 - ⑤ 内製化：
 - 社内における生産効率を高めることによって、内製率を向上させて付加価値を高める

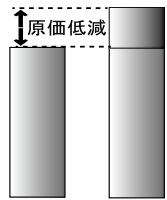
外注費 = 材料費 + 加工費 + 経費

経費の金額表示
↓
ムダ意識の徹底!

- ① 経費の金額表示：
 - 使っている経費の損失を誰が見ても簡単に分かるように、金額で表示して、ムダ意識の徹底を図る
- ② 物流費を見直す：
 - 車の積載率の向上と配送経路の効率化や配車手順の効率の良い段取りを行う
- ③ 電気・水道：
 - LEDに変更、古い空調設備の見直しを行う。節水弁の設置をして、一定の水道量を確保する

原価低減を成功させるには

- (1) スピーディに効果を上げる
 - 経営においては、いかに環境変化にスピーディに対応していくかが重要です。原価低減活動をやるのに、時間はかけられません。時間そのものが、コストだからです。
- トップダウンでできる原価低減効果を上げることが求められています。
 - (2) トップダウンで強力に進める
 - 原価低減活動を展開するにあたっては、経営トップの強力なリーダーシップのもと、活動の方針・目標を明確にし、周知徹底をはかることが重要です。
 - (3) 全員参加でアイデアを出していく
 - 原価低減活動は単なる改善活動ではなく、全員参加



最後に

コロナ時代を生き抜くための会社の経営の力は、いわゆる「粗利」すなわ売上総利益を決めるものが原価低減であり、原価は重要なファクターといえます。企業の盛衰ならびに死命を制するのは、この原価低減にかかっていると云っても過言ではありません。特に、原価低減は自助努力すること、達成が可能です。この原価低減活動は全社員、全部門が協力して取り組んで初めて成果が上がりまます。皆様の会社が「経営に直結した原価改善活動」を実践して、利益向上の一助になれば幸いです。



租税教室が始まりました

郡山法人会では、社会生活における税の役割や大切さについて考えることを目的とし、毎年、小学6年生を対象に「租税教室」を開催している。令和3年度は4月下旬より開始し、依頼のあった小学校に出向いて、新型コロナウイルス感染症拡大防止に努め授業を行った。

授業では、消費税や所得税などの税金の種類や私たちの生活に税金がどのように役立っているかを解説し、途中「税金の有る世界、無い世界」のDVDを上映し、税金の無い世界は、教育費等個人負担の増加、道路や公共施設の建設や整備が出来ないことで、普段の生活に支障が出る様子を見て、税金の大切さやどのように使われているかを教えた。また、税金1億円(レプリカを見せ)を使ってより良い小学校生活が送れるよう、税金をどのように使えば良いかを児童に考えてもらい、それぞれ発表した。税金の使いみちを決める疑似体験をすることで、選挙でその代表者を選ぶ大切さも伝えた。



熱海小学校



白岩小学校



瀬川小学校

郡山法人会では新入会員を募集しております!

正しい税知識を身につけたい。もっと積極的な経営をめざしたい。社会のお役にたきたい。そんな皆さまを支援する、経営者の団体です。

郡山法人会では、政府・政党に対し中小企業に有利になるための税制改正要望、異業種交流会(情報交換)、著名人による講演会、経営に役立つ研修会や情報提供、社会貢献活動などさまざまな事業を開催しております。また、当会を通じて企業の大きな輪を作り、手を繋ぐことによって、会員企業相互の発展および地域経済の活性化、地域社会への貢献を目指しています。

随時、新入会員を募集しておりますので、ぜひお知り合いの企業がございましたら、事務局までご紹介いただきたくお願い申し上げます。

郡山法人会事務局(TEL:024-933-7777)

新入会員のご紹介

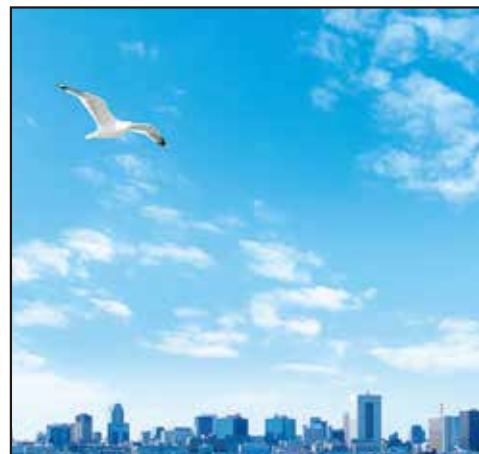
令和3年 4月

ご入会いただきました会員の皆さまをご紹介いたします。

No.	事業所名	住所	業種
1	(有)パン工房エル・ハイナー	富田町	パン製造販売
2	(株)リライフワークス	船引町	建築資材販売
3	(宗)金剛寺	富久山町	お寺

新型コロナウイルス中小企業に関連する施策等リンク集 >>>

【リンク先URL】
<http://www.zenkokuhojinkai.or.jp/links/covid19-links.html>



法人会の「経営者大型総合保障制度」は昭和46年に発足し、会員のみなさまと共に歩んでまいりました。これからも会員のみなさまをお守りしてまいります。

DAIDO 大同生命保険株式会社
 郡山支社/福島県郡山市中町1-22
 TEL 024-922-0860

AIG AIG損害保険株式会社
 郡山支店/福島県郡山市虎丸町24-8
 (富士火災郡山ビル3F) TEL 024-933-6211