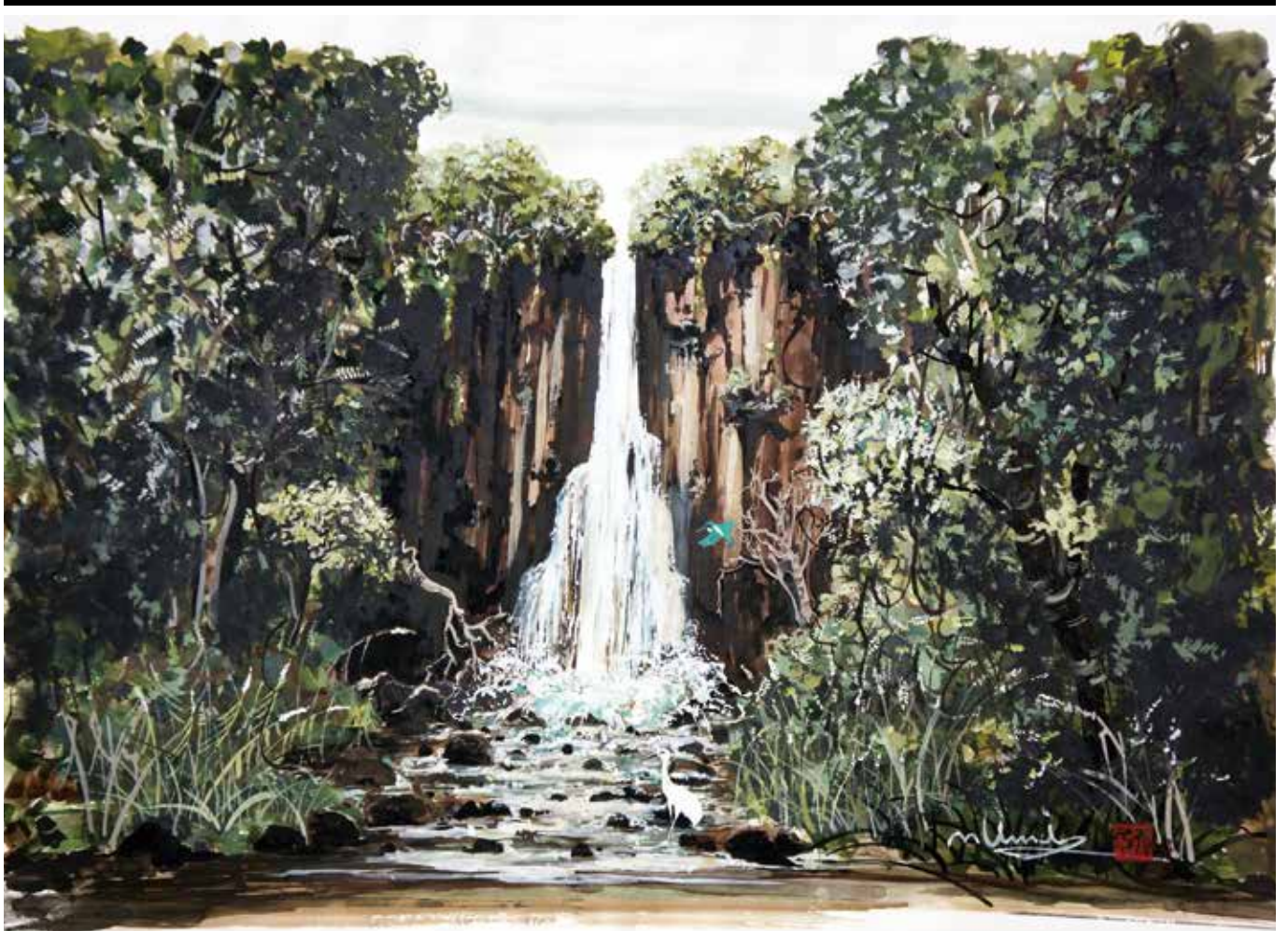




法人こおりやま

2021. 7

第517号



題名／流れ落ちる里の滝(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～

インターネットセミナー

600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**

● 新型コロナウイルスに関するセミナーも視聴できます ●

目次

税務署ニュース

インボイス制度オンライン説明会 …… 2

税のミニ通信

暗号資産の税金 (法人と個人の違い) …… 3

ゼロスレーター表現の工夫 …… 4

今こそ、企業の明日を拓く 経営計画を …… 6

トピックス …… 7

インボイス制度

全国どこからでも誰でも参加可能な オンライン説明会を開催

令和5年10月から適格請求書等保存方式（いわゆるインボイス制度）が導入され、インボイスを発行できる「適格請求書発行事業者」となるための登録申請手続は、令和3年10月から受付が開始されます。

説明内容 インボイス制度の基本的な仕組みについて

開催日時 説明会サイトに掲載（随時掲載）
※以下の説明会サイトにアクセスして確認してください。
※説明会は45分程度を予定しています。

定員 各回100名（先着順）

費用 無料（通信費用は実費となります。）

オンライン説明会とは？

- インターネットを利用してパソコン、タブレット、スマートフォンなどから参加できる説明会です。
- チャット機能を利用した質疑応答を実施します。

オンライン説明会参加までの流れ

ステップ1

説明会サイトへのアクセス

- 国税庁HPのインボイス制度特設サイト内の説明会サイト「https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/invoice_setsumeikai.htm」にアクセスしてください。

≪インターネット（WEB）のみ申込可能！！≫
※電話や税務署の窓口において申し込みはできません。

説明会サイトへ



ステップ2

必要事項の入力

- 説明会サイトから「申込サイト」をクリックし、希望日を選択の上、必要事項を入力してください。
- お申込み後に、「申込確認メール」を送信しますので、ご確認ください。

ステップ3

参加案内メールの受信

- 説明会開催前日までに「視聴用URL」が記載された「参加案内メール」が送信されます。

ステップ4

オンライン説明会への参加

- 「視聴用URL」にアクセスの上、ご参加ください（説明会開始30分前からアクセス可能）。
- ご質問のある方は、質疑時間内にチャット機能を利用して質問内容を入力してください。

税のミニ通信

暗号資産の税金(法人と個人の違い)

暗号資産(暗号通貨)とは

インターネット上でやりとりできる財産的価値をいいます。偽造不可、発行枚数に限りがある(希少性の担保)、国家による制約を受けないなど、史上初の「通貨の民主化」を達成した通貨です。

代表的なものにはビットコインがあります。それ以外の暗号通貨を総評して、アルトコインと呼びます。暗号通貨は2,500種類以上あると言われ、取引所にもよりますが、国内で取引が可能な暗号通貨は10種類以上あります。



東北税理士会郡山支部
税理士 遠藤 光寛

税務上の取り扱い一覧

	1 課税対象	2 評価方法	3 税率	4 損失の繰越
法人	売却益 期末評価益	移動平均法 (総平均法選択可)	約30%	可
個人	売却益	総平均法 (移動平均法選択可)	約15%~55%	不可 ※

※雑所得とされるものは他の所得との通算や繰越は不可

1 課税対象

(1)法人

売却益が課税されます。

売却をしていなくとも、期末時価でも評価します。取得価額との差を評価益/評価損として計上します。

評価益が発生した場合、納税資金(キャッシュ)の準備が必要となることに注意が必要です。

(2)個人

売却益が課税されます。期末に時価評価する必要はありません。

2 評価方法

(1)法人

移動平均法を使用します。選択により、総平均法を使用することもできます。

評価方法を変更する場合、その期の確定申告期限まで所轄税務署に対し評価方法の届出書を提出し、承認を受けることが必要です。

評価方法は暗号通貨ごとに選定します。

複数の暗号通貨を取り扱う場合、評価方法が混同するリスクがあるため、注意が必要です。

選択した評価方法は継続して適用する必要があります。

(2)個人

総平均法が使用され、移動平均法を使用する場合は届出書が必要です。

この場合の届出書の提出期限は、原則翌年3月15日となります。

選択した評価方法は、原則3年間継続適用が必要です。

3 税率

(1)法人 実効税率ベースで約30%です。

(2)個人 税率はおおよそ15%~55%(住民税含)の範囲になります。

4 損失の繰り越し

(1)法人

売却損、評価損が利益を圧迫し純損失となった場合、損失の繰越が可能です。

(2)個人

評価損を計上する必要がないため売却損だけとなりますが、雑所得とされるものは他の所得との通算や翌期への損失繰越ができません。また、繰戻もできません。



セールスレター

表現の
一工夫

一般社団法人随筆春秋
代表理事 荒川 十太

一度オールクリア
ボタンを押す

外出先で突然スマホが鳴りました。佐藤愛子先生からの着信です。

「さっき随筆春秋の最新号を読み返してみただけで、これじゃ駄目ね。言葉は悪いけれども小学校の卒業文集と変わらない。会員がただ自分たちの作品を順番に並べて掲載しているだけよね」

「会員ではない一般の人から見て、魅力が感じられないんですよ。随筆なんか読む人は少なくなっているんだから、外部の人がたまたま手に取ったときに、ああ、こんな面白い読み物があったのかと思わせるような構成を工夫しなさい」
佐藤先生は持ち前の大きな声でテキパキと指導して

下さいます。

私はおずおずと、随筆春秋の編集方針は三十年前から佐藤先生をはじめとする先生方のご指導を、一切変えないように大切に守っているのだと申し上げました。

すると白刃一閃、「だってつまらないんだから、すぐ変えなさい」とバツサリ斬って捨てられてしまいました。

私はどっと冷や汗をかき

ました。

佐藤先生はこの少し前に満九十七歳の誕生日を迎えられたばかりでした。

年を取ると人は守りに入るとよく聞きますが、先生はご自身が三十年続けてきたことでも、時代に合わなくなったら即座に変革を決心する、攻めの名手です。私はお尻を蹴られて進む格好になりましたが、いま随筆春秋はオールクリアボ

タンを押した感覚で誌面の改革を進めています。

何かを得るためには何かを捨てなければならぬとはよく聞く言葉ですが、すでに歴史と伝統の域に達するほど年を経ている、見直すべきときには見直さなければならぬということをもつて教えられました。

ペルソナを限定する

そしてこのことをきつかけに、新規のお客様に入会を勧誘するセールスレターも、今年から全面的に見直して、新しい取り組みをしてみることにしました。

随筆春秋には現在百人前後の会員が所属しています。

放置すれば退会者が出て会員が減りますので、会員募集のセールス活動が大切です。しかし今まではただレターを送るだけの活動でした。しかも随筆春秋のセールスレターは、もう誰が作ったかがわからないほど、長年同じものを使い続けてきました。一度に印刷したほうがコストも安く済むので、一度に数百部単位で印刷を頼みます。図1は今まで使っていたセールスレター

の文面です。随筆春秋ではこのセールスレターを年1回のコンク

図1 今まで使っていたセールスレターの文面

※タイトル文字は10円玉ぐらいの大きさ、2行目以降は12ポイントぐらいの大きさ

随筆春秋会員募集!

随筆春秋は、書く事が好きな方が気軽に作品を発表できる場です。平成5年3月の創立以来4半世紀に渡って、いかなる行政、宗教、各種団体の支援も一切受けることなく、会員の会費のみにて運営して参りました。
著名な先生方と一緒に、あなたのエッセイを活字にしてみませんか。どなたでも入会できます。入会金〇万円。年会費〇万円(分割払いも承ります)。
会員は、年2回(春秋)に発行する同人誌に作品を掲載することができます。

- 【掲載についての注意事項】(略)
- 【添削についての注意事項】(略)
- 【表彰制度の紹介】(略)
- 【会費振込先口座番号】(略)
- 【ホームページアドレス】(略)

図2 修正したセールスレターの文面

拝啓 若葉の青さが鮮やかな季節、ますます御健勝のこととお慶び申し上げます。

昨年は随筆春秋賞へご応募いただき、誠にありがとうございました。〇〇様の作品「〇〇〇」は審査員から傑作の芳香ありとの推薦を得て入選候補として審査いたしました。残念ながら上位二十一本には入りませんでした。しかし私どもとしては、レベルの高い御作に接することができたことを喜びとしております。

今月各賞の受賞者に表彰状等を送り、昨年の随筆春秋賞は区切りがつかしました。御作は特別に保管してありましたのでお返しいたします。

さて今年の募集要項が決まりましたので、別紙の通りご案内申し上げます。熱気に満ちた新たな作品でのご応募をお待ちしております。

随筆春秋では随時会員を募集しています。書く事が好きな方が気軽に作品を発表できる場です。会員になれば次号から毎号作品を掲載することができます。ご自分の作品が佐藤愛子先生と同じ本に載るといのは、なかなか魅力的なことだと存じます。また会員の書いた作品は、いつでも何度でも添削指導が受けられるシステムも好評です。〇〇様こそ会員にお迎えしたく、ご検討のほどよろしくお願ひします。

新型コロナウイルスの新規感染者が減らず、落ち着いた日々が続いておりますが、自宅でじっくり随筆の創作に取り組むには、よい機会であるとも申せましょう。益々のご健筆をお祈り申し上げます。 敬具

ールに応募してきた人たちに送ってきました。また購入を申し込まれてきた方々にも、本と一緒に送ってきました。レター中心の営業活動で毎年3人前後の入会者を得てきました。

私が最初にやったことは従来のものを廃棄することでした。

そして私は新規客にアタックするとき、ペルソナと一致する人以外にはセールスレターを送ることをやめました。

ペルソナ（persona）とは、むかし演劇で使われていた仮面のことで、ビジネスにおいては自社の商品やサービスを利用する架空の顧客モデルのことです。

自社の既存客から割り出したり、他社の新規客獲得の動向を加味したりして、獲得したいお客様の年齢、性別、住まい、職業、年収、家族構成、趣味、特技、ライフスタイルなどを具体的に想定します。

随筆春秋のペルソナはここでは省略します。

この稿の目的は、読んで下さっている方のセールス活動に見合ったペルソナを描いて下さいと申し上げることなので、余計な情報をお目につけたくないからです。

ペルソナを限定したことで、一人一人にセールスレターをじっくり書く時間が手に入りました。

その時間を使ってペルソナと一致する要素がもっとも多い人から順にレターを出すことにしました。

表現の何を捨てたか

図2は実際にお客様に送ったセールスレターの文面です。

冒頭の随筆春秋会員募集！は削除して、拝啓で始まる文にしました。

誰にでもアピールできるチラシのような表現よりも、一人のお客様に寄り添う表現のほうが差別化、個別化という角度から高い効果が見込めるからです。

随筆春秋は、書く事が好きな方が気軽に作品を発表できる場ですという表現は残しましたが、手紙の前のほうには書かず、クロージングに近い場所まで後ろに下げました。

平成5年3月の創立以来（中略）、会員の会費のみにて運営して参りましたという文は削除しました。

ここがポイントですが、こちらが書きたいことではなく、相手が見たいことを書くのがセールスレターです。

支援を受けず云々という随筆春秋のスタンスは、書いた誰かから見ると、ぜひとも知ってもらいたいことだったかも知れませんが、誰がそんなことを重視するでしょうか。

レターはもつとお客様にとっての利益に焦点を合わせなければなりません。

著名な先生方と一緒に、あなたのエッセイを活字にしてみませんか、という箇所はズバリ佐藤愛子先生という名前を出して書き直しました。

どなたでも入会できますという表現は、〇〇様にこそ仲間入りしていただきたいと書き改めました。

どなたでも入会できますという表現だと、要するに誰でもいいんですかと反問されかねないからです。

入会金〇万円。年会費〇万円（分割払いも承ります）という価格情報は大切ですが、しかし手紙文の中にあえて書く必要はありません。

私は別途「会員規約」に価格情報や禁止事項を書いて手紙に添付することにした。

こちらのほうがお客様についての記述が大半となり、ビジョンも共有できていると思います。

さらに文章の修辞として色や温度や香りを散りばめるのも有効な表現方法です。

今のところ7%

新たな取り組みを始めてからのセールスレターの戦績は7%の成約です。

まだクロージングを仕掛

けているお客様もありますから、最終的には10%に及ぶのではないかと想定しています。

三十年間営々とセールスレターを出し続けてきて、これまではだいたい3%前後の成約でした。成果が倍増しています。

一通一通心を込めて、お客様のことだけに限定して書いてきたことへの結果だと思っています。

このコラムの読者の職種は多岐に渡ると思いますが、ぜひ今この時期にセールスレターに表現の一工夫を！と申し上げてこの稿を終えたいと思います。

一般社団法人随筆春秋…1993年3月創刊の同人誌随筆春秋をメインに、書くことが好きな仲間が活動している団体です。会員数は約100名、年1回のコンクールには1000本に及ぶ応募があります。創刊時から作家の佐藤愛子先生（代表作「血脈」「晩鐘」「90歳。何がめでたい」）のご指導を仰いでいます。



最近、経済協力開発機構（OECD）は2021年の世界全体での実質経済成長率は5.8%と予測。

日本は、今年に入り緊急事態宣言が再発令されたことや新型コロナウイルス接種の遅れから経済成長が鈍るとして2.6%になるとみている。

いずれにしても、コロナ禍で鈍化した経済が復調に向かう。

1年半もの間、企業経営は塗炭の苦しみを強いられ続けたが、これからは為すべきことに努めた分だけ報われる環境へと向かう。

とはいえ、淘汰の圧力は強く、経営者には将来不安の悩みは尽きない。

この状況下で、「プロの経営者」として、本当の「経営」をしていくために持たなければならない必要不可

欠なものがある。

これを持つことにより、「何よりも社長が、そして社員が元気になりヤル気になる」「取り組まなければならぬ自社の問題点と課題が明確になる」「全社一丸体制がとれる組織になる」「具体的な戦術がとれるようになる」、そして、社長の迷いが無くなり自信を持つて社員をリードして行けるようになる。それこそが経営計画だ。

経営計画は、組織の進むべき方向性を見極め、今こそ何を為すべきかを明らかにし、経営者がその「覚悟」を明確にするものである。

経営者自らが覚悟を定めることで、経営者は過去のしがらみや価値観から解放され、「無限定な未来」

に対しての成功イメージを描き、成功へのシナリオを

組織全体で共有する第一歩を踏み出せるのである。

経営計画は、まず中期3〜5年計画を策定。

その中期計画は、まず現実とは切り離して、5年後のあるべき姿を描き、そこから逆算して、今、何を為すべきかを計画することから始める。

そして、未来のあるべき姿から逆算して来期のあるべき姿を見ると、現実とのギャップの大きさがあり、そのギャップをいかに埋めるのかを模索する……それが経営者に課せられた、本当の「経営」の意味なのである。

つまり、「計画とは逆算である。現在の数字から未来の姿を予測するのは計画ではなく、単なる計算にか過ぎない」のだ。

次に、来期の計画を単年度経営計画に落とし込むのだが、ここで大切なのは、数値計画に対する行動計画をできる限り綿密に計画していくことである。

会社全体の目標を達成するために、部・課の行動計画目標、そしてそれぞれの構成員個人の行動計画目標までを、月次、できれば週次のレベルまで落とし込んでいく。

つまり、経営計画にとつて数値計画は計画の入り口であり、結果を測定するための出口ではあるが、本質は行動計画にあるということである。

そして、経営計画で一番大切なのは、その結果と計画をリアルタイムで対比し、計画通りに行かなかった原因はどこにあるかを突きつめて、これを改善する策などを立て、即時に対応実行することである。

この計画と現実の乖離の中に、本当の自社の強みや弱みや経営者の世の中への思い違いが全て含まれているのだ。

計画を立て（Plan）、これを実行し（Do）、その結果を分析し（Check）、即改善計画（Action）

ion）に落としこみ、会社自体が自己革新を繰り返して、成長・発展していくのである。

経営計画が定まり、成果を上げていく実践の中で、経営者には心にとどめておきたいメッセージがある。東芝やIH1などを建て直した、先達経営者・土光敏夫氏が次のように遺している。

「やるべきことが決まったら執念をもってとことんまで押しつめよ。成果が出ない問題は能力の限界ではなく執念の欠如である」。

「執念」とは、なんとしても成功させるという思いだが、ある心理学者は、執念を「情熱」＋「粘り強さ」|| やり抜く力だと、分析している。

ビジネスの世界では、現状への安住や満足は、衰退を意味していることを今一度噛みしめたい。

今こそ、しっかりと経営計画を定め、執念を持って努めて行こうではないか。



新設法人税務研修会 開催

6月17日、新設法人税務研修会を郡山法人会館で開催した。初めに法人会の役割と事業内容について説明し法人会への入会を呼びかけた。続いて、郡山税務署の笠原審理専門官より、会社設立後の届出関係及び源泉徴収のしかた等、税法の基礎的な事項を説明した。

また、消費税のインボイス制度の概要及び留意点を解説し、参加者は真剣にメモを取り、終了後も個別に質問するなど理解を深めた。



新設法人税務研修会

租税教室 開催

今月も引き続き青年部会、女性部会による租税教室を開催した。6月は青年部会、女性部会合わせて4校で実施し、前期の租税教室を終えた。また、後期租税教室は12月より再開し、5校で実施する。



御代田小学校



桜小学校



三春小学校



安積第三小学校

新入会員のご紹介

令和3年 5月～6月

ご入会いただきました会員の皆さまをご紹介します。

No.	事業所名	住所	業種
1	株ヤマモト建工	逢瀬町	建設工事、ガス器具販売・施工
2	株橋本林業	三春町	林業



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>



国税電子申告・納税システム

e-Tax

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。

「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

電子申告で効率UP!



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



「第9回 通常総会」開催

6月10日、第9回 通常総会を郡山ビューホテルアネックスで開催した。議事は、令和2年度 実施事業、令和3年度 事業計画及び収支予算を報告。決議事項では、令和2年度決算承認の件、役員選任案承認の件について上程され、異議なく満場一致で承認された。また、臨時理事会において、伊野勝彦会長の退任に伴い、赤塚英夫(副会長)氏を会長に選任した。

今年度の主な事業は、消費税の税込価格総額表示やインボイス制度に係る事業者の登録申請に関する周知や税情報の発信のほか、租税教室、税に関する標語・絵はがきコンクールなど、租税教育活動のさらなる充実を図る。

また、優良経理担当者表彰、会員拡大功労者表彰、経営者大型保障制度受託会社職員功労者表彰、役員功労者表彰など、各種表彰受賞者を発表し、受賞を称えた。



第9回通常総会



挨拶をする伊野勝彦会長



郡山税務署 小笠原忠署長



会員拡大功労者表彰
赤塚英夫氏



役員功労者表彰
柳内一彦氏

各種表彰受賞者は次の通り。(敬称略)

- 優良経理担当者**
- 学校法人 尚志学園 …………… 渡辺 美喜子
 - 郡山運送 株式会社 …………… 小林 寿恵
 - 岩通東北 株式会社 …………… 小川 翔子

- 会員拡大功労者**
- 株式会社 クリエイト …………… 赤塚 英夫
 - 千代田産業 有限会社 …………… 根本 克則
 - 郡山信用金庫 …………… 長尾 正美

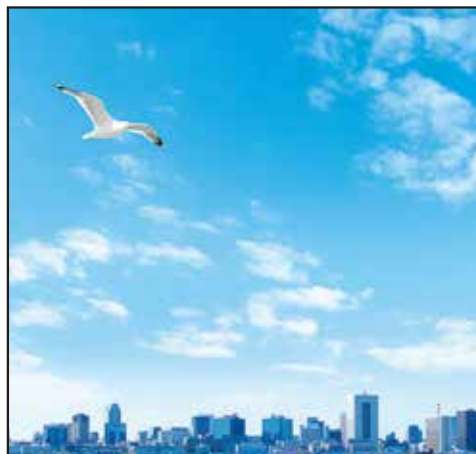
- 経営者大型保障制度受託会社職員功労者**
- 大同生命保険(株) 郡山支社 …………… 村澤 タツ・安住 照美・柳沼 裕子

- 役員功労者**
- 株式会社 ボナンザ …………… 伊野 勝彦
 - 有限会社 琴田衣料店 …………… 琴田 尚登
 - 株式会社 二嘉組 …………… 二瓶 重信
 - 株式会社 タイセークリーン …………… 本田 紘一
 - 税理士法人 クリエイト …………… 柳内 一彦
 - 援護化学 株式会社 …………… 瀧田 幸子
 - 株式会社 丸青過足青果 …………… 過足 美智子
 - 有限会社 山野辺工務店 …………… 山野辺 耕一

令和2年度

正味財産増減計算書		[単位] 千円	
〈令和2年 4月1日～令和3年 3月31日〉			
会 費	21,867	事 業 費	41,999
事業収益	16,692	管 理 費	5,389
助 成 金	17,616	経常費用計	47,388
受取負担金	1,047	当期経常増減額	10,727
雑 収 入	893	法 人 税 等	2,109
経常収益計	58,115	一般正味財産期首残高	117,216
		一般正味財産期末残高	125,834

貸借対照表		[単位] 千円	
〈令和2年 4月1日～令和3年 3月31日〉			
〔資産の部〕		〔負債の部〕	
流動資産	16,925	流動負債	4,120
特定資産	33,957	固定負債	33,957
その固定資産	113,029	負債合計	38,077
資産合計	163,911	正味財産合計	125,834
		負債及び正味財産合計	163,911



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