

法人こおりやま

2021. 9

第519号



題名／思い出の川遊び場(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

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

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。

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

令和3年10月1日消費税の
インボイス制度登録申請受付開始! ... 2

これから始まる

「消費税インボイス制度」Q&A ... 4

コロナ時代に生きる

「ペップトーク」の実践 ... 6

財務意識の高い企業ほど変化に強い ... 8

中小企業白書に学ぶ

税のミニ通信

仕事の依頼が激減?! インボイス制度 ... 9

実践税務調査 現場確認調査 ... 10

こんなときこそ政治家の判断を ... 12

税務署ニュース

事業者の方へ

消費税の
インボイス
制度

令和3年10月1日

登録申請
受付開始！

令和5年10月1日から「適格請求書等保存方式（インボイス制度）」が導入されます。
適格請求書発行事業者（登録事業者）のみが適格請求書（インボイス）を交付することができます。

登録申請手続は、e-Tax
をご利用ください！！

- ☒ 「e-Taxソフト（WEB版）」、「e-Taxソフト（SP版）」をご利用
いただくと質問に回答していくことで申請が可能
- ☒ e-Tax で申請した場合、電子データで登録通知の受領が
可能

※ 「登録通知」には、令和5年10月以降インボイスに記載が必要な「登録番号」
を記載しており、紛失防止等の観点から電子データでの受領をお勧めしています。



個人事業者の方はスマートフォンからでも申請できます。
スマートフォンからの申請には事前にマイナンバーカードの取得が必要です。

- インボイス制度に関する一般的なご相談は、軽減・
インボイスコールセンターで受け付けております。

【専用ダイヤル】 0120-205-553（無料）

【受付時間】 9:00～17:00（土日祝除く）

インボイス制度について詳しくお知り
になりたい方は、国税庁ホームページ
（<https://www.nta.go.jp>）の「インボイス
制度特設サイト」をご覧ください。

特設サイトへ



「インボイス制度」 ってナニ？

■ 売手である登録事業者は、買手である取引相手（課税事業者）から求められたときは、インボイスを交付しなければなりません（また、交付したインボイスの写しを保存しておく必要があります）。

■ 買手は仕入税額控除の適用を受けるために、原則として、取引相手（売手）である登録事業者から交付を受けたインボイスの保存（※）等が必要となります。

（※） 買手は、自らが作成した仕入明細書等のうち、一定の事項（インボイスに記載が必要な事項）が記載され取引相手の確認を受けたものを保存することで、仕入税額控除の適用を受けることもできます。

「インボイス」 ってナニ？

売手が買手に対して、正確な適用税率や消費税額等を伝えるものです。具体的には、現行の「区分記載請求書」に「登録番号」、「適用税率」及び「税率ごとに区分した消費税額等」の記載が追加されたものをいいます。

インボイスの記載事項

請求書

△△商事株式会社
登録番号 T 012345...

11月分 131,200円

××年11月30日

日付	品名	金額
11/1	魚 *	5,000円
11/1	豚肉 *	10,000円
11/2	タオルセット	2,000円
...		
合計	120,000円	消費税 11,200円
8%対象	40,000円	消費税 3,200円
10%対象	80,000円	消費税 8,000円

※ 軽減税率対象

- ① 適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び登録番号
- ② 取引年月日
- ③ 取引内容（軽減税率の対象品目である旨）
- ④ 税率ごとに区分して合計した対価の額（税抜き又は税込み）及び適用税率
- ⑤ 税率ごとに区分した消費税額等
- ⑥ 書類の交付を受ける事業者の氏名又は名称

登録申請書の 郵送による 提出先

以下のインボイス制度に関する書類を郵送により提出される方は、次の宛先に送付してください。

- ・ 適格請求書発行事業者の登録申請書（国内事業者用・国外事業者用）
- ・ 適格請求書発行事業者登録簿の登載事項変更届出書
- ・ 適格請求書発行事業者の公表事項の公表（変更）申出書

名称	所在地	管轄地域

※インボイス登録センターでは、インボイス制度に関する書類のみ受け付けています。

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

インボイス制度の基本的な事項や留意すべき点などを講師がわかりやすく解説します。
また、チャット機能を利用した質疑応答も行っております。

開催日時	定員	費用
説明会サイトに掲載（随時掲載） ※下記の説明会サイトにアクセスして確認してください。 ➡ https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/invoice_setsumeikai.htm	各回 100名 （先着順）	無料 （通信費用は実費となります。）

説明会サイトへ



これから
始まる!

「消費税インボイス制度」

Q & A

10月から適格請求書発行事業者の登録開始!

株式会社永田町みらい研究所 代表・税理士 神田博則

令和5年10月1日から消費税において「適格請求書等保存方式」（いわゆる「インボイス制度」）が導入されます。

また、これに先立ち、今年の10月1日から「適格請求書発行事業者」の登録申請が開始されます。

インボイス制度は今までの消費税にはなかった新しい制度ですので、今回は制度の内容や登録のメリットデメリットなどの疑問点についてお答えしていきたいと思っています。

Q インボイス制度ってなに？

A 消費税は、基本的に「売上代金をもらう際に預かった消費税の額」か

ら「仕入や経費を支払う際に一緒に支払った消費税」の額を差し引いた金額を国に納付します。

この預かった消費税額から支払った消費税額を差し引くことを「仕入税額控除」といいます。仕入税額控除の金額が多ければ、その分だけ国へ納付する消費税の額が少なくなります。

令和5年10月1日からは、仕入税額控除をするためには、必ず仕入や経費を支払う相手方が発行する「適格請求書」（いわゆる「インボイス」）を受け取って保存しなければならなくなりました。これがインボイス制度です。

インボイスはだれでも発

行できるわけではなく、自身が消費税を納めている課税事業者のみができます。

具体的には、課税事業者が事前に税務署に対して「適格請求書発行事業者」として登録した場合のみ発行を認められます。

逆に言うと、適格請求書発行事業者として登録をしていない免税事業者に対して仕入や経費を支払っても、インボイスを発行してもらえないため仕入税額控除をすることができない、ということとなります。

Q 今までではどうだったの？

A 今までも仕入税額控除を行うためには一定の請求書等を保存すること

が義務付けられていましたが、その請求書等の作成者に制限はありませんでした。つまり、自身が消費税を納付していない免税事業者であっても、消費税を含めた請求書等を作成することが可能でした。

これは、今までの消費税の計算では、課税事業者が仕入や経費を支払う相手方が消費税を納めていない個人や免税事業者であっても、支払う金額の中に消費税が含まれているものとして仕入税額控除を行うことができたからです。

そのため、免税事業者は販売先から預かった消費税を国に納付せず自分の利益にすることが可能でした。

免税事業者が受ける利益を「益税」といいます。

インボイス制度の導入は、この益税を少なくすることを目的として導入されます。

Q 適格請求書発行事業者になるには？

A 適格請求書発行事業者となるためには、所

轄の税務署に登録申請手続きを行う必要があります。現在課税事業者であるからといって、自動的に適格請求書発行事業者になるわけではありません。

申請手続きは今年の10月1日から可能となりますが、令和5年10月1日の制度開始前に登録を受けるためには、原則としてその半年前である令和5年3月31日までに登録申請手続きを行う必要がありますのでご注意ください。

なお、現在免税事業者である法人が適格請求書発行事業者になるためには、消費税課税事業者選択届出書を提出して課税事業者となることを選択したうえで登録申請を行う必要があります。

ただし、制度開始日である令和5年10月1日を含む課税期間中に適格請求書発行事業者の登録を受ける場合は、登録を受ける日から課税事業者となるので課税事業者選択届出の提出は不

要です。

適格請求書発行事業者は、今年10月運用開始予定の適格請求書発行事業者公表サイトにて公表されることになっていきます。

Q インボイスとはどのようなものなの？

A インボイスとは、請求書や納品書、領収書、レシート等の書類をいいます。

インボイスには次の事項を記載する必要があります。

① 適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び登録番号

② 取引年月日

③ 取引内容（軽減税率の対象品目である旨）

④ 税率ごとに区分して合計した対価の額（税抜き又は税込）及び適用税率
⑤ 税率ごとに区分した消費税額等

⑥ 書類の交付を受ける事業者の氏名又は名称

登録番号は、適格請求書発行事業者の申請登録が完了したのちに税務署から通知されます。

不特定多数の者に対して販売を行う小売業、飲食店業、タクシー業等に係る取引については、インボイスに代えて、「適格簡易請求書」を発行することができます。

適格簡易請求書では⑥の記載を省略することが可能です。

また、3万円未満の自動販売機による販売や、農家等の生産者が卸売市場や農協等を通して行う委託販売などの場合は、インボイスを発行する必要がありません。

Q 免税事業者にとってのデメリットは？

A 消費税の免税事業者であっても、今までは消費税を含んだ請求書を発行することが可能でした。

また、免税事業者との取引でも仕入税額控除を取ることができました。

そのため、取引の相手方から見てその事業者が課税事業者であるか免税事業者であるかを判別することが

できませんでしたし、判別する必要ありませんでした。

しかし、今後課税事業者でなければインボイスを発行できないとなれば、次のデメリットが生じることになります。

① 値引き要求を受ける可能性がある。

② 他の課税事業者に取引を取られる可能性がある。

インボイス導入前は、免税事業者が税込10,000円で販売していた商品は、相手方の課税事業者にとっては消費税分が仕入税額控除できますので実質税抜金額9,090円で購入していたことになりました。

これがインボイス導入後は免税事業者との取引では仕入税額控除できないので、課税事業者にとっては10,000円に値上がりしたように感じられます。

このようになると、相手方からは消費税分値引きを要求されるか、最悪同じ商品と同じ価格で販売する課

税事業者に取引を取られてしまうことになりかねません。

これらのデメリットを避けるためには、免税事業者であっても課税事業者となることを選択し適格請求書発行事業者になる必要があります。

ただし、この場合は当然のことながら消費税の納税負担が生じることになります。

今まで享受してきた益税がなくなるだけといえませんが、益税があることを前提にギリギリのやりくりをしてきた場合は大きな痛手となりますので、検討は慎重に行うべきです。

Q 免税事業者も課税事業者になった方がよいの？

A 免税事業者にとって厳しいインボイス制度ですが、次の場合はそのデメリットが生じません。

取引先が消費者である場合や取引先が免税事業者である場合です。

両者はともに消費税を納

税していません。

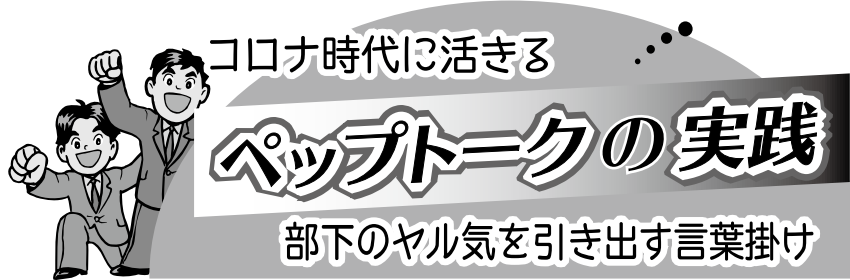
つまり、そもそも仕入税額控除を取っていない方々です。

これらの方々にとってはインボイスは必要ないため、相手先が課税事業者か免税事業者かは問題にはなりません。

そのため、自社の取引先のお大半を両者が占めるようであれば、免税事業者のままでいてもデメリットなく従来通り益税を享受できますので、あえて課税事業者となる必要はないということになります。

以上が、インボイス制度の概要となります。

適用開始まで時間があるように感じますが実際はあっという間ですので、適格請求書発行事業者の申請の要否の検討、請求書等のフォームの整備、取引先がインボイスを発行できるかどうかの確認、などの準備をできるだけ早めに始められることをお勧めいたします。



第一印象研究所代表、日本ペップトーク普及協会認定講師 杉浦永子

ペップトークとは？ 発達の背景

経営者、管理職、リーダーの皆さまは、部下との接し方や言葉掛けで悩んでいませんか？

部下に対し厳しいことを言えば、「パワハラ!？」と言われるかもしれない。逆に、褒め過ぎたら調子

に乗るのでは？と、相談を受けることがあります。

コロナ禍でテレワークなども増え、コミュニケーションの取り方なども大きく変化しています。

限られた時間の中で成果も出さなければいけません。

ペップトークを使つて部下のヤル気、モチベーションがアップする言葉掛けをお伝えいたします。

ペップトークは、アメリカのスポーツの現場で生まれた激励のショートスピーチです。

今年は東京オリンピックが盛り上がりました。選手が本番で最高のパフォーマンスを発揮するために、体を鍛え技を磨くように、監督・コーチは言葉の力を磨きます。単に気合や根性ではありません。脳科学・心理学的にひもとくと言葉選びや投げかける順序は理にかなっています。

ペップトークの特徴・ ペップトークとブツペ トーク

ペップトークの「PEP」は、英語で「元氣、活気」

という意味があります。

ペップトークは、「短く」「分かりやすく」「肯定的に」「魂をゆさぶる」と言う4つのポイントがあります。

人間は、言葉で意思を伝えます。ですから、相手のヤル気を引き出したり、逆に落ち込ませてしまうのも、言葉掛けが引き金になることが多いのです。

ペップトークの反対がブツペトーク、日本ペップトーク普及協会の造語です。

ネガティブ語（ネガティブな言葉掛け）で、相手のためと言いつつながらゴールは無視して延々と人のヤル気を無くす説教命令を指します。

この言葉掛けを否定している訳ではありません。

相手のことを大切に思う気持ちはあるものの伝わりにくいので、残念トークになっています。

今の若い世代には通用しにくくなっているもので、せっかくならペップトーク（ポジティブ語＝ポジティブな言葉掛け）で、伝えてみませんか？

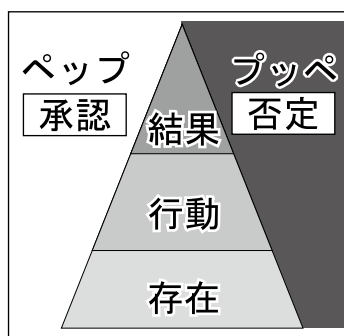
部下のヤル気に つながる 3つのポイント

次に部下のヤル気を引き出す、モチベーションが上がる【3つの承認】についてです。左図のピラミッドに注目してください。

土台の部分が存在そのもの、人の思いや夢です。そこから、行動が生まれ、行動すると結果につながります。「いつも、●●さんがいてくれて助かっているよ。ありがとう」は存在承認。

「よくやっているね」は現在やっていることに対する行動承認。「頑張ったね」は結果承認。

心理学では3つの承認をしていくと、部下が能力を発揮しやすい、モチベーションアップにつながります。



これに対し、「こんな

じゃダメだ」「何をやっている」「お前の代わりはいくらでもいる」などと結果・行動・存在を否定し続けると、モチベーションは下がり、組織の生産性も下がり暗い職場になります。

特に、致命的な言葉掛けは、存在否定でブツペトークになります。ハラスメントにも影響しますので、押さえていただきたいポイントです。

日々の業務・生活の中で相手の存在、行動、結果をまずは承認することから始めてみませんか？

ワンフリーズで 相手のヤル気 を引き出すコツ



上記のマークですが、どこに目が行きますか？

多くの方々は欠けている部分に目が行きがちです。信頼関係があれば、すぐに相手の欠点、改善点を伝えて良いと思いますが、多くの方は、自分を認めてくれる、承認してくれる人に心を開いていきます。

ビジネスでは、すぐに結果を求められる場合もありますので、即効性がある言葉掛けです。

例えば、「この前もミスをしたよね。何度も同じ注意をさせないでくれ！」と言うより、「いつも期限内に提出してくれてありがとう！次回は、この部分を注意し二回、確認してから提出してくれると助かるよ」。

つまり、言葉の順番も相手のヤル気に影響します。まずは、できている部分を承認し、できていない部分に対し相手が動けるように、上手にリクエストしてみませんか？

ゴールペップトーク

ゴールペップトークは、ペップトークの集大成です。ペップトーク普及協会のトップが1000本以上のアメリカのスポーツ映画を研究した結果、4つの特徴的なパターンを導きだしました。

それが、①受容、②承認、③行動、④激励というパターンがヤル気にさせるト

クモデルです。

ただし、ビジネスの世界では、毎回本番ではないので4つのポイントを使って積みかけるのではなく、状況に応じて部分的にワンフレーズで伝えても効果的です。

詳しく解説しますと、大切なプレゼン前、緊張している部下に対しては以下のように言うのが効果的です。

①受容（事実の受け入れ）

「今日は大事なプレゼンの日、不安そうな顔をしているけど大丈夫？」、②承認（とらえ方の変換）であれば「不安は本気の証拠、チャレンジしているからだね」、

③行動（して欲しいことの変換）は「具体的に何ができるか、わが社の強みを担当者に分かりやすく伝えよう」、④激励（背中の一押し）は「君ならできる！ベストを尽くしてこよう」となります。

その際、ペップトークの3要素として、「何を言うか？誰が言うか？」「どう言うか？話の内容、信頼できる人であること（関係性

も大切）」「心を込めて言うこと」も重要なポイントです。

して欲しいことへの 変換トレーニング

今回は、ゴールペップトークの行動（して欲しいことへの変換）を、より実践的に使えるように説明します。

私たちはつい、「しんないで」と否定的に、禁止的な言い方をしてしまう傾向があります。

状況によっては必要な場合もありますが、例えば、ビジネスシーンで部下に対して、①「事故らないで」

②「あきらめないで」③「焦らないで」④「何度も同じことを言わせないで」⑤「勝手なことをするな」を肯定的な言い方に変換してみましよう。

例）「忘れ物しないで」
↓「事前確認しよう」「●は持った？」

【①～⑤の回答例は、
最後に掲載】

セルフペップトーク・ 自分自身への勇気づけ の言葉掛け

セルフペップトークとは、自分自身への勇気づけ、励ましの声掛けです。

部下に対しての声掛けを工夫しようと思っても、自分自身が「疲れた」「無理だ」「ダメだ」などと、繰り返し言っていたらどうでしょう？

このような言葉は禁止とは言いませんが、できれば自分に対しても「頑張っている」「これができたらすごい！」と言う声掛けはいいかがでしょうか？

理由は、目を閉じてシャープンタワーを想像していただきたいのです。

一段目が自分、二段目が家族、三段目が友人、職場、同僚だと思つて下さい。

自分のグラスが満たされていないのに、二段目より下を満たそうとしたらいかででしょうか？専門的な用語では、自己犠牲になります。

自分に対しても肯定的な声掛けをすることで、自然

に周囲に対してポジティブな声掛けができるようになるでしょう。

まずは、自分に対して、「大丈夫、大丈夫」「出来る、出来る」「私は、エネルギーシチュエーションです」など、自分を励ます声掛けをしてみませんか？

コロナ禍で大変な時代です。経営資源として人、モノ、金、情報、時間、知的財産などがありますが、言葉掛けには、お金はかかりません。

ペップトークを使って組織作りに結びつけてください。「できる、できる、あなたができる！」

【①～⑤の回答例】

①「安全運転だね」「車間距離を十分取ろう！」
②「最後までやり抜こう」③「深呼吸してね」
④「集中して聞いてね」
⑤「メモを取ってね」
「事前に相談してね」
資料…引用元 日本ペップトーク普及協会

経営コンサルタント 中垣治雄

2021年版 中小企業・小規模企業白書に学ぶ

財務意識の高い企業ほど変化に強い

閣議決定された2021

年版中小企業・小規模企業白書は、「危機を乗り越え、再び確かな成長軌道へ」をテーマに、難局を克服し、新たな成長軌道へと舵を向けていくことを提唱している。

新型コロナウイルス感染症による企業活動への影響は、東京商工リサーチの調査では約8割に及び、資金繰りの悪化から中小企業向け貸出残高は前年比66・7%まで急増しており、厳しい状況にあることを浮き彫りにしている。

そうした中、事業環境変化への対応と売上高回復企業の割合の相関をみると、変化への対応ができている企業は、売上高が回復している割合が高くなっている。

まさに、変化を転機として受け止め、顧客のニーズ

や自社の強みに着目し、事業の見直しを行った企業ほど早い回復を成し遂げているのである。

白書に紹介されている、飲食店を多店舗展開する株式会社は宴会需要が戻ることとはなるとして、ペットフードの企画開発をはじめ次々と新規事業に挑戦しており、五月社長は「環境変化はこれまでもあったし、これから劇的に起きる。経営者や企業が持つ理念やビジョンを頼りに前進していくことが重要だ」と経営への取り組みを指摘している。感染症流行という危機を企業が突破していくうえで、財務基盤を含む経営戦略の必要性を白書は強調している。

る。

中小企業の財務状況は、自己資本比率は高まりつつあるものの、損益分岐点比率が高いこともあって、感染症拡大といった変化の局面では、わずかな売上高減少で赤字に陥りやすい実態にある。

白書では、「売上高経常利益率」「損益分岐点比率」「自己資本比率」の財務指標を計算している企業と計算していない企業の対比を示して、計算している企業の財務指標数値が良いことを伝えている。

改めて、財務面への意識が高い企業ほど、起きた変化に強い傾向があることのエビデンス（根拠）が示されている。さらに白書では、感染症

流行を契機に売上高が落ち込んだものの、経営計画の見直しを行い実行していた企業は、そうではない企業と比べて、回復が10ポイント以上も高くなっていることを示している。

経営計画を立てて環境の変化に合わせて見直しを行っていくことが重要であるといえるだろう。

また、感染症流行により中小企業ではデジタル化に対する「優先順位は高い」とする企業が流行前より16ポイント高い61・6%となっている。

働き方改革や業務の効率化推進に加え、リモート会議や在宅勤務などへの対応からコミュニケーションツールのデジタル化が大きく進展していることがわかる。

その上で、「デジタル化に取り組むことに対して積極的な文化が醸成されている」とする企業は、そうでない企業と比べ、デジタル化がプラスの影響を及ぼし

ていると答える割合が約30ポイントも高くなっている。

白書では、中小企業のデジタル化推進に向けては、デジタル化に積極的に取り組む組織文化の醸成や業務プロセスの見直しなど、企業自身の組織改革が必要であると、経営者の積極的な関与と全社的推進が大きな成果を生み出す可能性があると提唱している。

感染を契機としたデジタル化は、事業継続力と競争力を高めるものであることを認識する契機でもあろう。

2021年版中小企業・小規模企業白書は、インターネットで公開されている。

この厳しい感染症拡大の中で、必死に取り組む企業の先進実践例も数多く取材編集されているので、危機を乗り越え、再び確かな成長軌道へと経営を向けていくために、一読を強くお勧めしたい。

税のミニ通信

仕事の依頼が激減?! インボイス制度 (令和3年10月 登録申請書の受付開始)

◎どんな人が対象?

1. 小規模な個人事業主
(消費税の免税事業者⇒年間売上1,000万円以下)
2. 仕入先に小規模な個人事業主がいる場合
(免税事業者からの仕入取引は仕入税額控除できなくなり、**納税額が増える**)



東北税理士会郡山支部
税理士 長谷川 秀男

◎どうなる?(効果)

仕事の依頼が減る?!

⇒得意先が仕入税額控除できなくなるため、**取引を拒絶**される可能性がある。

◎どうすればよい?(対策)

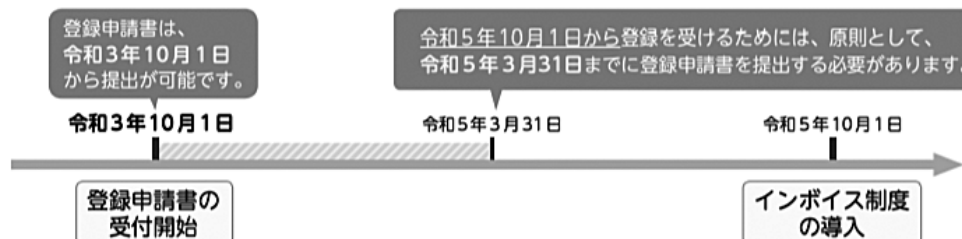
1. 課税事業者になる
(具体例)
 - ・売上を増やして、年間売上1,000万円超とする。
 - ・年間売上1,000万円以下でも、課税事業者を選択する。**⇒結果的に消費税の申告と納税が必要になる**
2. 選ばれる業者になる
取引先の消費税負担が増えても、選ばれるような競争優位性を構築する。

※詳しくは最寄りの税理士に相談するか、「インボイス制度」で検索ください。

令和5年10月1日から
「適格請求書等保存方式(インボイス制度)」が導入されます。
適格請求書発行事業者(登録事業者)のみが適格請求書
(インボイス)を交付することができます。



制度導入までのスケジュール



登録事業者になろうとする事業者の方は「適格請求書発行事業者の登録申請書(登録申請書)」の提出が必要です。登録申請書提出後、税務署から登録番号などの通知が行われます。

※ 登録番号については、法人番号を有する事業者の方は「T+法人番号」、それ以外の事業者の方は「T+13桁の数字(新たな固有の番号)」が登録番号となります。

実践 税務調査 現場確認調査

空き地

税理士 牧野 義博

調査官は一般土木建築業の法人を調査するため準備調査に入りました。

法人税申告書の勘定科目内訳明細を検討していたところ、この法人は会社の近くに限らずあちこちに点在する従業員の寮を多数保有しており、いずれも代表者からの借り上げ物件であることが判明しました。

明細地図で所在の確認を行ったところ、肩書地にはアパートらしき物件はありますが、会社の寮であるか判別できません。さらに詳しく見ていくと、ある寮の所在地が地図上では空白になっており更地のようなの



で、調査官は調査着手前に現場確認を行うことにしました。取りあえず、いくつかの寮を見て回ったところ、水道の蛇口がポツンとあるのみで建物の痕跡が無い物件が見つかったので、さっそく近隣に聞き込みを開始しました。

調査官 すみません、あそこの更地は前からあの状態でしたか。

近隣者 ええ。以前は古いアパートがあったけど、3年前に持ち主がマンションに建て替えようとしたらもめ事に巻き込まれ、結局取り壊したまま断念したらしいよ。

調査官 ありがとうございます。(これは架空の支払い家賃だな!)

調査官が全件について現場確認を行うと、3カ所が更地であったり従業員の寮として使われていなかったりすることが判明しました。念のため、最寄りの水道局に赴き、いつから水道が使われていないのか確認を行ったところ、近隣者の証言と内容がほぼ一致したことから、実地調査に着手。会社へ臨場して、代表者から説明を求めることにしました。

調査官 社長、従業員がたくさんいますね。採用はどうしているのですか。

代表者 人がなかなか集まらないので、地方の学校と提携して毎年なんとか採用しています。

調査官 従業員の住まいはどうなっているのですか。

代表者 会社でアパートを借り上げ、寮として使っています。

調査官 寮がたくさんあるので家賃の支払いが大変でしょう。

代表者 私の土地があるので、そこに寮を建て安く会社へ貸与しています。

調査官 従業員からの家賃はどうしていますか。寮を借りている従業員が多いので、経理処理の手間から考えると振り込みですか。

代表者 給料日に現金で集金しています。さっきから寮にこだわっているけれど、何か問題でもありますか。

調査官 従業員から集めた家賃は会社から社長に支払われますが、決済は振り込みですか、それとも現金ですか。

代表者 何でそんなこと聞くの。

調査官 寮を全部調べさせてもらいましたが、3ヵ所が寮として使われていませんでした。もう、お分かりですね。

代表者 最初は全部寮だったのですが、最近の若い人はプライバシーにうるさく、自分でアパートを探して転居する人が増えたからです。

調査官 そうであれば、そのように処理をすれば良かったのに、会社から家賃をもらい続けましたよね。更地であるのに寮として会社から家賃を受け取るのはおかしいでしょう。その金は何に使いましたか。

代表者 人を集めるのに、いろいろと金がかかるのです。

調査官 それは経費となるのですから表勘定で支払えば済む話です。会社から集めた家賃はどうしましたか。現金のまま保管しているとも思えませんので、社長の預金を確認させていただきます。社長、銀行調査をすればわかる話です。説明をしてください。

代表者 ……。



その後、個人資産について調査を続けた結果、社長名義の預金から引き出された金を高級外車の頭金にしていることが判明しました。代表者を説得したところ、不正に作った金で支払ったことを認めました。

この行為は仮装および隠ぺいと認められますので、重加算税が賦課されるとともに、代表者への簿外給与であるとして源泉所得税の賦課決定がされました。

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。

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。

所得税など個人の確定申告書を作成される方へ

国税庁HP「確定申告書等作成コーナー」を利用すれば、パソコンやスマートフォンで申告書を作成することができます。作成した申告書は、マイナンバーカードとICカードリーダライタを準備すれば、自宅等のパソコンからe-Taxで提出できます。また、マイナンバーカードやICカードリーダライタをお持ちでない方も、運転免許証などの本人確認書類をお持ちの上、お近くの税務署で事前に手続きを行うことで、e-Taxをご利用いただけます。



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^(注)

還付が
スピーディー

(注) 法定申告期限から5年間、税務署から書類の提出又は提示を求められることがあります。



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。

さらに詳しくは
WEBへ

イータックス

検索

www.e-tax.nta.go.jp

こんなときこそ政治家の判断を

フリーランスライター 藤木順平

“コロナ禍”が収まらない。ここ半年ほど、国を挙げて「ワクチン接種!」を叫んできたが、それで抑えきれない新種のウイルスも登場してきた。薬で…という化学的対処法がダメならどうする? 物理的対処法に頼るしかない。

それは、人流(各メディアで「じんりゅう」と言われているが、この言葉、手持ちの『広辞苑』には載っていない)を「抑える」のではなく、より強硬な人流を「止める」である。ウイルスを拡散させない最終手段と考えられている。

映画のような「ロックダウン(都市封鎖)」が検討されている。現に中国ではこれでコロナを乗り切ったといわれた。人の出入りを徹底的に止める政策。守れなかったら、例えば罰金を科すような強硬措置をわが国に採れるだろうか?

“前例主義”の官僚。一貫しない付け焼刃的ワクチンの打ち方を見てもわかるとおり、前例のないこんな騒動に官僚は苦戦している。官僚をリードする政治家の決断。国民はそれを待っているのだ。

国政を担うのは政治家。政治家を選ぶのは国民。さあ、しっかりやろうぜ!

【筆者紹介】藤木順平(ふじき・じゅんぺい)フリーランスライター。日本笑い学会会員。

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>



お知らせ

例年10月開催の会員親睦ゴルフコンペは、新型コロナウイルス感染症の感染状況を鑑み、本年度は中止といたします。何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。



法人会の「経営者大型総合保障制度」は1971年に創設されました。
想いをつないで50年。これからも会員のみなさまと共に歩み、
企業保障の大きな傘で会員のみなさまをお守りしてまいります。

DJIDO 大同生命保険株式会社
郡山支社/
福島県郡山市中町1-22(郡山大同生命ビル4F)
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

