

# 法人こおりやま

2021. 12

第522号



題名/林道に輝く月(30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 ●

### 税務署ニュース

## 目次

税務署へ提出する申告書や届出書などにはマイナンバーの記載が必要です！  
職場やグループ・町内会でマイナンバーカードの出張申請を受付します！

### 緊急寄稿

コロナ感染、重症化からの生還  
提案営業が上手くいく「話し方」  
「実践税務調査」交際費  
代表取締役の個人的消費か否か  
昔はもつと寒かった

### 税のミニ通信

生前贈与  
トピックス

11 10

9

8

6

4

3

2

税務署ニュース

# 郡山税務署からのお知らせ

税務署へ提出する申告書や届出書などには

## マイナンバーの記載が必要です!

税務署へ申告書などを提出する際は、“毎回”

**マイナンバーの記載** + **本人確認書類の提示又は写しの添付** が必要です。



※ e-Taxで提出すれば、本人確認書類の提示又は写しの添付は不要です。

### 本人確認書類 (番号確認書類+身元確認書類)

- マイナンバーカードをお持ちの方は  
**番号確認と身元確認が1枚**でできます。



- マイナンバーカードをお持ちでない方は

**番号確認書類**

- 通知カード※1
- 住民票の写し又は住民票記載事項証明書 (マイナンバーの記載があるものに限り。)

などのうちいずれか1つ※2

+

**身元確認書類**

- 運転免許証
- 公的医療保険の被保険者証
- パスポート

などのうちいずれか1つ

※1 「通知カード」は令和2年5月25日に廃止されていますが、通知カードに記載された氏名、住所などが住民票に記載されている内容と一致している場合に限り、引き続き番号確認書類として利用できます。

※2 平成30年1月以降、一部の手続について、番号確認書類の提示又は写しの添付を省略することができます。詳しくは、国税庁ホームページをご確認ください。

### もっと便利に！マイナンバーカード

令和3年10月からは、健康保険証としても利用できます。

マイナンバーカードでできることが増え続けています！

- オンラインで申告  
『マイナポータル』や『e-Tax』を活用して、自宅などから申告ができます。  
(裏面参照)



- 身分証明書として  
運転免許証などと同様、公的  
身分証明書として使用できます。



- マイナポイントがもらえる  
(令和2年9月～令和3年12月)  
選択したキャッシュレス決済サービスで2万円のチャージまたは買い物をする  
と上限5,000円分のマイナポイントがもらえます。

マイナンバーカードはスマホ・パソコン・郵便などで申請でき、無料で取得できます。



スマホによる申請はこちらから！



# 郡山市からのお知らせ

職場やグループ・町内会で

## マイナンバーカードの 出張申請を受付します！



市役所の職員が職場や公民館などに伺って、マイナンバーカードの申請を受付します。

**メリット1** 市役所に行かなくてもマイナンバーカードが申請できる！

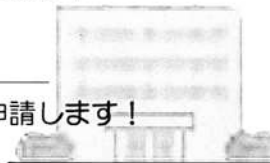
- 申請したカードはご自宅で受け取り！市役所にお越しいただく必要はありません！  
※必要書類が揃っていない場合は、市役所での受け取りになる場合があります。

**メリット2** 顔写真撮影無料！

- マイナンバーカードの申請に必要な顔写真を無料で撮影！

**メリット3** オンラインでその場で申請！

- インターネットを使って、オンラインでその場で申請します！



### 出張申請受付の流れ

#### STEP1

- ◆企業・団体内で申請希望者を募集（10名以上）

#### STEP2

- ◆市役所へ申請申込書を提出し日程調整
- ◆申請希望者へ関係書類を事前配布



#### STEP3

- ◆指定場所に職員が訪問し、申請受付（顔写真無料撮影）



#### STEP4

- ◆ご自宅でマイナンバーカードを受け取り



### ご利用の条件

※要望が多い場合は、日程が調整になります。

- 市内に事業所を有する企業及び市内で活動する各種団体・グループにおいて、10人以上の申請が見込まれること。
- 原則として、市役所の開庁時間内に実施できること。（午前10時から午後3時まで）
- 申込団体において、会場の手配、申請者の取りまとめ、関係書類の配布や広報周知が行えること。
- 詳細は、市ホームページをご確認ください。

<大型商業施設へのお出張申請も予定しています。>

	開催場所	日時
1	イオン郡山フェスタ店	令和3年12月18日（土）・19日（日）
2	イトーヨーカ堂	令和4年 1月15日（土）・16日（日）
3	エスパル郡山	令和4年 2月19日（土）・20日（日）

問合せ:郡山市マイナンバーカードセンター

TEL 024-955-6221

E-Mail: mynumber@city.koriyama.lg.jp

緊急寄稿

コンサルタント 竹下誠一(仮名)

## コロナ感染、重症化からの生還

50代で都内でコンサルタント業務を行っています。

細心の注意を払うも、5月にコロナウイルスに感染して重症化に陥り、一時は生死の間を彷徨い、今なお後遺症と戦い、就労もままならない状態にあります。

ワクチン接種後の米英中などの国々でウイルス変異株による感染の再拡大が伝えられる最近だけに、改めて、マスク着用はじめ感染防止対策への細心の注意を凶られることを切に願い、私自身の発症から今に至るまでの闘病記を綴ります。

### 発病から入院まで

5月中旬の朝、39℃を超える発熱。抗原検査キットですぐに検査し、陰性でした。常にマスク着用、外食などは避け、できる限りの注意をし、検査も陰性だったので、感染は心配しませんでした。

翌日も熱は下がらず、日

曜日でしたが新型コロナ検査のできる病院を探して診察。抗原検査が陰性と伝えらるると、「簡単にコロナにはならないから」と風邪薬を処方され、大丈夫と帰宅しました。

翌朝、自宅廊下で目が覚めました。意識を失ったようで、すぐに立ち上がれませんでした。

ただことではないと感じ、前日に診察を受けた病院に電話。大きな病院に行くよう指示され、総合病院にてPCR検査で陽性が判明しました。

病院から出ることは許されず、個室に隔離。熱によるだるさがある程度で、すぐに回復すると思っていましたし、医師からも「コロナは治療法がないけどどんな病気も治ると思っただけ早く良くなるから前向きにと、1〜2週間の入院で治るとの判断でした。

翌日、急に息苦しく起き

上がれず、血中酸素飽和度（血中の酸素の量）が急激に下がり、重症化に陥りました。医師が「人工呼吸器が必要な状態だが、この病院にはないのでこのままだと死にます。対応できる病院を探すので、転院しますか」と聞かれ、探していたきました。

やつと見つかった病院へビニールで包まれ、深夜、雨の中を救急車で運ばれました。

### 集中治療室

転院先に到着後、医師から「しっかり治しますので一緒に頑張りましょう」と言われ、多くの機器が設置された部屋ですぐに治療が開始。看護師の手際良さと医師の言葉を力強く感じながら、覚悟した瞬間でした。

3日間は、強めの酸素注入も改善せず、人工呼吸器をつけることに。助かる可能性は7〜8割だが、もし人工呼吸器でも改善しなければ、ECMO（体外式模倣人工肺）となり、助かるのは5割となると説明があ

りました。

何かを判断できる状態ではなく、寝たまま言われるまま、多くの同意書にサインをしましたが、力も入らず読める字ではなかったと思います。

この時は、死にたくないとか死ぬのが怖いとか考えられる状態でもありませんでした。

9日間の人工呼吸器で血中酸素飽和度が安定し、ECMOに移行せずに、人工呼吸器を外すことができました。意識は戻り、寝たきり状態が暫く続きましたが、著しく筋力が低下し、声もまったく出すことができませんでした。

人工呼吸器を外して8日後、医師が大きな声で「限定解除」と告げ、看護師の皆さんが拍手をして喜んでくれました。尋ねると、「もう人に感染することがなくなり、隔離対応が終了の許可が出た」ということで嬉しさが込み上げてきました。

私は、いい患者ではあり

ませんでした。

その代表的な出来事は集中治療室のミトンです。

ミトンは沢山のチューブに繋がれ、精密な機器がいくつも中に入っています。

手の自由が奪われていることが恐ろしく、無理矢理に外したことが何度もありました。その度に看護師は着け直し、繰返し必要な意味を教えてくださいました。

時には、一緒にいる時は外させてくれたり、安心できるものであることを理解させるために看護師も一緒に着けたりもしてくれたりしました。

看護師はいつも優しく献身的で感謝しかありません。今、こうして時系列に状

況を記せるのは、看護師の方々が意識が戻った時に意識のなかった時のことを知るためにと、記録してくれていた日誌の内容です。

私の日々の様子が書かれ、悪い患者だったことは一言も書かれていないどころか、毎日、担当の看護師が「早くよくなりますように」と書いてありました。

## ★ 退院前の日々

準集中治療室へ移動。

介助付きですが、ベッドで体を起こせて、食事も点滴からペースト状の病院食に変わりましたが、基本的には寝たきりです。

6月半ば、一般病床に移動でき、少しずつのリハビリです。肺の状態が改善した訳ではなく、改善には治療薬がないため、自然治癒を待つだけです。

また、血中の酸素飽和度の正常な基準を維持に酸素吸入が不可欠で、常に鼻からチューブによる吸入でした。

後遺症は私の場合、食べ物に塩辛く感じたり、スマホの画面がペンキで塗られたような色に見えたり、身の回りのものが自分のものと認識できなかつたりでした。

すぐに改善したものの、今も悩まされている後遺症が二つあります。ひとつは咳です。1日に何度か発作的に5分ほど咳こみ、非常に苦しいものでした。

もうひとつは右足の痛み。

原因は血栓で、膝を中心にチリチリと焼けるような痛みがあり、触れると強くしびれたような痛みが走りま

す。リハビリといっても、約1か月間も寝たきりだったため、筋力の低下が著しく、ほとんど動くことができません。

毎日、理学療法士と座ることから始め、立つ、歩くと徐々に訓練を進めました。

また、人工呼吸器による喉への影響で声が出ず、本の音読により発声訓練を繰り返し、柔らかいボールのようなものを握り、手や腕の体操を寝たまま行いました。リハビリ効果で、酸素吸入しながら、介助付きで食事やトイレ、シャワーなど日常行為を取り戻せてい

きました。歩行器で100メートル程度は歩け、喉の状態も改善し声も出るようになりました。次第に、歩行器なしに短距離は歩いて、床からの立ち上がりや階段の登り降りも少しできるようにな

っていました。この頃は回復後初めてのことが上手くできなくても、翌日にできるといふ積み重ねでした。とはいえ、肺はまだ白い影が多く、酸素吸入を終えるには難しい状態でした。酸素吸入でチューブが外れないと自由に動かせませんが、リハビリで日常生活も何とかできそうで、安静時は健康だった頃と変わらな

っていました。

この頃は回復後初めてのことが上手くできなくても、翌日にできるといふ積み重ねでした。

とはいえ、肺はまだ白い影が多く、酸素吸入を終えるには難しい状態でした。

酸素吸入でチューブが外れないと自由に動かせませんが、リハビリで日常生活も何とかできそうで、安静時は健康だった頃と変わらな

いことが自信となり、強く退院を希望しました。何より入院していても治療方法がある訳ではなく、安静にしているだけでは自宅と同じだと医師を説得し、入院から47日で退院しました。

## ★ 退院後の生活

退院して自分一人では何を

にするにもすごく大変で、改めて看護師のありがたみを感じていました。無理を

言って退院したのはやはり早かったのか、あと1か月我慢して入院していなさいと医師に言われたことが正しかったのかと後悔をして

いました。

部屋に設けた酸素供給装置から家の中を動けるだけの長いチューブを付けての暮しで、移動するだけでも不便があります。

苦労はシャワー。もちろんシャワー中もチューブを付けたままで、服を脱いで、体を洗い、体を拭き、服を着る一連の動作も息も絶え絶えです。

ベッドで横になつていて時間より座って過ごす時間が少しずつ増え、生活行動も毎日の繰り返しで少しずつできるようになり、日常を取り戻せたのは退院から2か月後でした。

退院後も経過観察で通院を続け、レントゲンで肺の状態が概ね健康な状態と変わらな

いとして、酸素吸入を外す許可が出ました。集中治療室からの脱出、退院、そして酸素チューブからの解放、これが3つめの大きな嬉しい変化でした。

次は、最後に残された完全復活。チューブを外せて動きやすくなったのですが、体力

がないことに加え、動く度の咳こみです。肺の状態は改善し、咳はすぐに回復する

ので、自分の苦しさよりも周りに不快な思いをさせてしまうのではというの

が一番のストレスです。体力が回復し、駅の長い階段などを昇れ、電車やバスに咳こまずに乗れるようになれば、本当の完治だと思

っています。今は、2回のワクチンも終え、5か月を経て最後の1歩という所まで来たと思

## ★ おわりに

闘病中に心の支えとなつた家族、できる限りの医療を施して下さった医師、いつも優しく献身的だった看護師、突然の休業で迷惑をかけたにも関わらず退院後も取引を続けてくださるお客様、沢山の人のお陰で助

かった命だと痛感しています。言葉では言い表せないほど心からの感謝で、さらに人と世に役立っていききたい思いを強くしています。

WACHIKAKOコミュニケーションズ株式会社代表取締役 阿隅和美

# 提案営業が上手に話しかける話し方

市場飽和時代と言われる昨今、営業の世界では、単に商品やサービスの特徴や素晴らしさを伝えるだけでは価格や条件競争に巻き込まれてしまいます。

そのため主流は「問題解決型」の提案営業です。

提案営業の定義は、お客様の課題（悩み）の根本的な原因を探り出しその原因を解消する提案をする営業スタイルです。

ところが、お客様と関係性をしっかりと構築してヒアリングで課題を把握した上

お客様に自社の製品やサービスを説明しても、うまく伝わらないと感じる時、つい他社と比べていかに優れているか、いかに有益かを一方的に熱く語っていませんか？

で、適切な解決策を提案しているにもかかわらず、すぐに良い返事をもらえない業パーソンと、そうでない方がいます。

この違いを生む原因の1つが話し方・伝え方スキルです。

同じ商品やサービスを扱っていても提案の伝え方ひとつで、お客様の反応は変わるのです。

そこで、ここではお客様に提案をする場面で効果的な話し方、伝え方について見ていきましょう。

## 詳しくすぎる説明はありがた迷惑？

例えば、アナログ中心の営業現場にデジタル化する

ため情報管理システムを導入する提案をします。

営業パーソン「高機能で高速処理、データ容量が大きいT社のCRM（顧客

情報管理システム）をおすすめします。このシステムはT社独自に開発をしたものでして…」

こんなふうなシステムの性能だけを並べられても、アナログ中心の職場の担当者には、その価値が理解できないでしょうし「もつと

話が通じやすい営業さんがいる会社と取引をしよう」と思うかもしれません。

実は、丁寧にコミュニケーションをとっているつもりでの「詳しくすぎる説明」はお客様にとって、ありがた迷惑の場合すらあるので

す。

逆の立場で考えてみま

しょう。例えば、携帯電話を

買うときに、なぜ声が聞こえるのか、インターネットが使えるのか、動画が撮影できるのか、などと携帯電話の話のそもそもの仕組みを1

00%理解するまで買いません！と言う人はいないでしょう。

何らかの携帯を買いたい理由があり、あとは安全性やコスト、品質、サポートなどを確認して納得すれば

購入を決めるはずですが、

それと同じように、提案するときに、つい自分の扱う商材について細かい部分を説明したくなりますが、相手が知りたいのは、そこではないのです。

## 優先するのは商品・サービス 説明よりお客様にとってのメリット



何より営業で重要なのは相手に興味を示してもらうこと。

そのためには、自分が話したいことではなく「相手のお困り事を解決できますよ」と伝えることを優先します。

相手が「自分（自社）にとってメリットがある」と気づけば、あなたの提案に興味を持ってもらえるので、「話が伝わっている」と手応えを感じるはずですよ。

そこで、提案営業の際に、おすすめの考え方がマーケティングのABC理論といわれるものです。これは、アメリカの自己

啓発や営業の著書を数多く残したブライアン・トレーシーが提唱したもので、相手の購買欲求を喚起するには次のようにA↓C↓Bで情報を整理するとよいとされています。

### ◆ABC理論

**A 購入前のお客様**  
どんな人で何を求めているのか

**B あなたの商品・サービス**  
どうやってAをCに変えるか

**C 購入後のお客様の状態**  
購入後のお客様がどんなメリットを得られるか、どんな未来になるか、買ったらどんな良いことがあるのか

そしてこのABC理論を活用するうえで大切なことは伝える順序です。

A→C→Bの順番で考え、伝えることで、「A…相手の悩みを解消し、C…欲しい未来が手に入る。B…そのための商品サービスを提供します」と、相手のメリット優先の提案となるのです。

実は、このABC理論を活用した提案は、さまざまなメディア広告などちまたでも活用されています。

それが、ターゲットを振り向かせる「現在の状況↓理想の未来」で伝える営業トーク術です。

あのスポーツジム「ライザップ」の広告もこのパターンを使っています。

では、先程の、T社のCRM（顧客情報管理システム）の提案例をこれに当てはめてみましょう。

「最近、リモートワークでお客様訪問の機会が少なくなりコミュニケーションが取りにくいとお感

業部門のご担当者様」（現在の状況）

「場所を選ばず効率がよい営業活動が可能です」（理想の未来）

こんな風に、まずは「A…現在の状況↓C…理想の未来」の順で相手の興味をつかみ、もつと話を聴きたいと思わせるのです。

そして、相手が興味を持った段階で、「B…一元管理した顧客情報データを営業に活用する独自開発システム」と、商品・サービスの説明をすれば、もつと詳

### 興味を継続させる説明のコツ

次に、商品説明をする場面、お客様の興味を持続させる伝え方について見ていきましょう。

例えば、パンフレットや資料の説明をする場合、良さを伝えようとするあまり、つい説明が長くなつてしまい、途中でお客様が聴き飽きてしまうことがあります。一度集中力が途切れてしまつと、また興味付けをし

しく聴きたいと話に耳を傾けてくれるでしょう。決して難しくはありません。

提案の骨子をつくるフォーマットを次にご用意したので、ぜひ空欄に当てはめて、あなたの提案トークをつくってください。

◆メリット優先の提案の伝え方

「○○（商品・サービス名）は、お客様のA…△△という課題を解消しC…◇◇を実現します。なぜかというB…□□（特徴・性能）だからです」

次に、商品説明をする場面で、お客様の興味を持続させる伝え方について見ていきましょう。

例えば、パンフレットや資料の説明をする場合、良さを伝えようとするあまり、つい説明が長くなつてしまい、途中でお客様が聴き飽きてしまうことがあります。一度集中力が途切れてしまつと、また興味付けをし

しく聴きたいと話に耳を傾けてくれるでしょう。決して難しくはありません。

単なる説明で終わらせず相手の興味をつなぎ留めておく説明フレーズです。

◆興味を持続させる説明フレーズ

「○○（説明）ので▲▲（相手のメリット）」

例えば「クラウド型なので場所を選ばません」だけで説明を終わらせず、「クラウド型で場所を選ばないので、お客様のところなどでもタイムリーな提案が可能です」のように、相手のメリットで説明を結ぶのです。

実際、丁寧な説明を受けても、それが自分にどのようないメリットをもたらすのかわからないと、気持ちは動かないものです。

こうして説明の最中も、適度に相手のメリットを具体的に言語化してイメージを描くように伝えることが重要です。

時代と共に営業スタイルも進化しています。コロナが落ち着いて、対面での営業も戻りつつあり

ます。

その一方、コロナをきっかけに、ECサイトの活用やオンライン商談も増えました。

これからは、対面、オンラインを併用して売り上げを伸ばす営業スタイルが定着するという見方が多いようです。

ECサイトに記載する商品説明文は、特に最初の数行でお客様の気持ちをつかまないとスクロールしてもらえません。

また、オンライン商談では相手の反応が分かりにくいので、対面以上に興味を引き続ける伝え方の技術を要します。

今回お伝えした方法は、対面での提案営業はもちろん、こうしたオンラインでの営業コミュニケーションにも有効です。

ぜひ、新しい時代に即した営業スタイルで成果を上げる話し方・伝え方を磨いて業績向上、事業発展にお役立てください。

# 交際費 代表取締役の個人的消費か否か ～実践税務調査～

税理士 牧野 義博

## 事例1 「交際費は代表者の個人的な飲食費用」として給与課税されたもの

飲食代金につき、代表者は個人名義のクレジットカードで支払う一方、領収書には調査対象法人の名称を記載するように飲食店に依頼をしていました。

**調査官** 交際費勘定に記載された「〇〇〇」に対する支出が78回ありましたので反面調査を行ったところ、代表者が1人で行ったことが判明しており、その回数は69回に及んでいます。また、「〇〇〇」の担当ホステスが店舗を変わるたび、代表者は利用する店舗を変えています。決済はどのように行っていたのですか？

**代表者** 領収書がある程度たまると、当社が管理している金庫から現金を出金し、私が金銭出納帳に記帳した上で、領収書と金銭出納帳を経理担当者に渡しています。

**調査官** これらの交際費勘定は、事実認定の結果、あなたの個人的な飲食費用であったと認められ、調査対象法人の業務に関連した支出ではありません。あなたが接待交際費に係る費用でないことを十分認識しながら、飲食店に調査対象法人宛の領収書を発行させ、この金額を総勘定元帳の交際費勘定に計上したことは、帳簿書類の虚偽記載に該当しますので重加算税の対象となります。

**代表者** この支出は、私が飲食店へ一人で行った際の支出ではなく、友人や仕事等で知り合った者を接待したもので、交際費です。

**調査官** そうですか。では、それを立証してください。

**代表者** ……。

## 事例2 代表者1名で行った飲食の費用を交際費と認めなかった国税当局の処分が取り消されたもの

税務調査を受け、「交際費勘定に計上した費用は損金に算入されない」として法人税の修正申告をしたところ、「代表者の個人的な飲食の費用を損金に算入したのは隠ぺい又は仮装の事実があった」として重加算税を賦課してきました。

代表者は当初、この飲食費用は調査対象法人の業務に関連した支出ではないと回答し、国税当局の質疑応答記録書に署名・押印をしていましたが、国税不服審判所では、この質疑応答記録書は事実と反しており、実際には、個人的な飲食に係る金額ではなく、全て交際費である旨答弁しました。

国税不服審判所では、次のように裁決をしています。

- 飲食店の勘定明細書の内、「人数」欄に「1名」と記載のあるものが14件認められるものの、飲食店の全ての利用が代表者の個人的な飲食であることを裏付ける証拠は認められない。
- 代表者は飲食代の全てが個人的なものであると回答しているが、その内容は、本件各飲食代金について概括的に述べたものであり、個々の支出について言及したのではなく、具体性が乏しい上、その内容を裏付ける客観的証拠は認められない。

従って、本件各飲食代金について、個人的な費用であることを代表者が認識しながら、交際費勘定として計上したとは認められないから、仮装の事実を認めるにたる証拠もないので重加算税の賦課は取り消すべきである。





# 昔はもっと寒かった

フリーランスライター 藤木 順平

先に行われた衆院選挙、各党の政策のひとつに「脱炭素社会」というのがあった。二酸化炭素の排出量を抑え、「地球温暖化」を抑制しようというわけ。悪の権化と化した二酸化炭素だが、空気中には0.03~0.04%しか含まれていない。それゆえ温暖化は二酸化炭素のせいではないとの声もあるが、歴史的な経緯で見ると「二酸化炭素濃度が高い時代は例外なく気温が高かった」ことが明らかなので。

手元にこんな資料がある。日本の最高気温のトップ10のうち1位から9位までが2000年代に記録されたことがわかった。

最低気温のトップ10はすべて1900年代。とくに1位(マイナス41度)は1902年で120年前とすいぶん古い。映画にもなった「八甲田雪中行軍遭難事件」は、ちょうどこの頃に起こったものである。

「北京で蝶が羽ばたくと、ニューヨークで嵐が起きる」という言葉がある。わずかな動きが次から次へと影響を及ぼし、果ては計り知れない現象が起こるかもしれない。氷河の減少、永久凍土の融解。これらが少しずつ進み、ある時「破局的温暖化現象」が起こったらどうする? 政治家・財界人、ここは頭を冷やして考えてほしい。

【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>



国税電子申告・納税システム

電子申告で  
効率UP!

# e-Tax

「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、スマートフォンやパソコ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マイナンバーカード読取対応スマートフォン(又は、ICカードリーダライタ)を準備すれば、スマートフォン(又は、自宅のパソコン)からe-Taxで提出できます。



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](http://www.e-tax.nta.go.jp)

# 生前贈与



東北税理士会郡山支部  
税理士 増子 真也

贈与税の観点からの一般的な生前贈与は下記の通りです。

## 1. 暦年贈与課税

### ① 一般的な贈与

110万円までが非課税でありそれを超えると累進税率により課税されます。最も多く活用されており、贈与の実行と申告は専門家を必ずしも必要としません。

### ② 住宅取得等資金の贈与を受けた場合の非課税措置

父母・祖父母等から自己の居住の用に供する住宅用家屋の新築・取得・増改築等の対価に充てるための金銭の贈与を受けた場合において、一定の条件のもとに300～3,000万円までの金額について非課税となります。

### ③ 教育資金の一括非課税贈与

30才未満の人が、教育資金に充てるため、金融機関との一定の契約に基づき、父母・祖父母等より金銭等の贈与を受けた場合には1,500万円までが非課税となります。

### ④ 結婚・子育て資金の一括贈与に係る非課税

20才以上50才未満の人が、結婚・子育て資金に充てるため、金融機関との一定の契約に基づき、父母・祖父母等より金銭等の贈与を受けた場合には、1,000万円までが非課税となります。

### ⑤ 特定障害者扶養信託契約による非課税制度

障害者の親族等が金銭等を特定贈与信託業務を扱う信託銀行に信託したときは、特別障害者は6,000万円(特別障害者以外の障害者は3,000万円)までが非課税となります。障害者の生活の安定を図る目的の制度です。

### ⑥ 贈与税の配偶者控除

婚姻期間20年以上の夫婦間で、居住用不動産又は居住用不動産を取得するための金銭の贈与が行われた場合には、110万円の基礎控除の他に2,000万円までの控除があります。

## 2. 相続時精算課税

### ① 一般的な相続時精算課税

60歳以上の父母・祖父母から20歳以上の子・孫に対し、財産を贈与した場合にはこの課税方式を選択できます。2,500万円までが非課税でそれを超える部分は一律20パーセントの税率となります。この制度を選択した場合にはその年分以降全ての年分においてこの制度が適用され1. 暦年課税へ戻ることはできません。

### ② 住宅取得資金の贈与を受けた場合の相続時精算課税

父母・祖父母から自己の居住の用に供する住宅用家屋の新築・取得・改築の対価に当てるための金銭の贈与を受けた場合において、一定の条件のもとに贈与者が贈与の年の1月1日において60歳未満でも相続時精算課税を選択できます。

上記1. ②の適用を受ける場合にはその適用後において贈与税の課税価格に算入される住宅取得等資金がある場合に限りこの規定の適用があります。

## 後記

- ① 一般的な生前贈与は上記の通りですが、生前贈与をする際にどの規定を選択するかは自分のライフスタイルを考慮して実行して下さい。
- ② この原稿は令和3年3月頃書きました。これらの規定はたびたび改正がされますので実際に生前贈与を実行する際には適用要件等を再確認して下さい。
- ③ 父母・祖父母が子や孫の生活費・教育費に充てるための贈与(一括贈与を除き、通常必要と認められるものに限る)は非課税とされています。活用を勧めます。
- ④ 相続税を試算して実行税率が20パーセントと判明した場合には、1. ① 一般的な贈与310万円までは税率が10パーセントですのでこの贈与を毎年、配偶者・子供・孫等に行えばかなりの相続税が節税できます。活用を勧めます。



## オンラインセミナー開催

11月10日、エクセル活用講座をオンラインで開催し、株式会社ブレーンの岩見誠氏が講師を務めた。

講義では、ショートカットキーやグラフの作成、表示形式の変更など紹介した。作業効率を上げるための意外に知らない便利な機能を学び、一つでも業務に活かしてほしいと講義を終えた。

11月18日には年末調整実践セミナーを開催。きむらあきらこ税理士事務所の木村聡子氏が講師を務め、年末調整の基礎知識や令和2年及び3年度分の変更点、書類作成上の注意点について、短い時間で実務に役立つ内容をわかりやすく解説した。



年末調整実践セミナー(会場視聴)

## けんたくんのワンワンお作法教室

女性部会は10月20日(学)吉野学園 認定こども園 わかば幼稚園、11月9日(学)三春学園 認定こども園 三春幼保園、11月26日(学)郡山私幼協学園 みらい幼稚園で年長児を対象とした「けんたくんのワンワンお作法教室」を開催。

本年も、お手伝いの人数を最小限に減らし、マスク、ビニール手袋等を着用して、新型コロナウイルス感染症拡大防止に細心の注意をはらっての開催となった。

まずは、茶室に入るための歩き方の練習。講師の阿部尋子先生の後ろに続き「そろり、そろり」と、ゆっくり歩きながら心を落ち着かせてから、お作法の体験。

お行儀よく座って、ご挨拶。お菓子をもらう時、抹茶を飲む時、お隣へ「お先に」、「どうぞ」と声を掛けあいながら、うさぎ型・お月様型の和三盆をいただき「かわいい!」「うさぎさん食べるのかわいそう!」、初めての抹茶の味に「にがーい! ムリ!」「おいしい!」と、いろいろな歓声が飛び交った。

自分がいただく前に次の方へ「お先に」、「どうぞ」とあいさつをする「思いやりの心」、「譲り合いの心」、お茶をたててくれた方に持つ「感謝の心」の大切さを伝えられた良い機会となったようだった。

(けんたくんとは…法人会のイメージキャラクター犬)



お作法教室



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。

**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(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

## 女性部会 小学生の税に関する絵はがきコンクール表彰式

## 青年部会 小学生の税に関する標語の表彰伝達式

11月10日、女性部会、令和3年度「小学生の税に関する絵はがきコンクール」の表彰式をホテルハマツで開催した。新型コロナウイルス感染症拡大防止のため細心の注意をはらい、人数制限および時間を短縮して実施した。

小学生に税についての理解と関心を深めてもらうため、本年度で開始から12年目となり、年々応募数が増え、過去最高の26校から701点の応募数となった。

11月15日、青年部会「小学生の税に関する標語」の表彰は、新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から表彰式を中止し、最優秀賞受賞者の郡山市立小原田小学校で表彰伝達式を行った。

当日は、柳沼勝恵審査委員長（郡山青年会議所理事長）が審査講評を述べ、郡山法人会青年部会高橋由美子部会長より最優秀賞の「たかめよう税への関心未来のために」を応募した小室晶太郎さんに賞状と副賞を手渡した。

（各受賞作品、各受賞者名は、法人こおりやま11月号に掲載）



絵はがきコンクール表彰式（写真撮影時のみマスクを外してます）



標語の表彰伝達式

## 納税表彰・クリアファイル贈呈

11月16日、令和3年度の納税表彰授与（法人会関係）が郡山法人会館で行われ、長年申告納税制度の普及や発展に努め納税思想の高揚に顕著な功績を挙げた功労者を称えた。当会より、伊野勝彦顧問が財務大臣表彰、廣川寛副会長、佐藤利男理事が税務署長表彰を受賞した。

同日、税の啓発、租税教育の一環として、クリアファイル贈呈を行った。法人会キャラクター・けんたくんがデザインされたクリアファイル1,550部を郡山税務署遠藤文人署長に手渡した。税に関する作文に応募した、中学生および高校生全員に記念品として配付される。



遠藤署長（右）にクリアファイルを手渡す赤塚会長



納税表彰 左から 廣川寛副会長、佐藤利男理事、遠藤文人署長、伊野勝彦顧問、瀧田吉宏仙台国税局間税会連合会常任理事

## 事務局よりお知らせ

日頃は当会運営に格別のご協力を賜り厚く御礼申し上げます。さて、毎年1月下旬に開催の「新春講演会」、「新春賀詞交歓会」は新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、今年度も中止といたします。

皆さまの健康面・安全面を第一に考慮した結果でございますので、何とぞご理解を賜りますようお願い申し上げます。一日も早い新型コロナウイルス感染症の終息と地域経済活動が循環されることをご祈念申し上げます。