



法人こおりやま

2022. 2

第524号



題名/降りつづく民家の里(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 ●

目次

税務署ニュース

令和三年分所得税、消費税及び

贈与税の申告書作成会場

変化の時代！そこで「進む発想」！

強い会社を作るための

「経営計画」の作り方

何をなすべきかを手中に

外国人留学生アルバイトを

雇用するときの注意点

税のミニ通信

令和5年10月1日からはじまる

消費税インボイス制度

自由さの裏には責任もあるのだよ

トピックス

2

4

6

8

9

10

11

12

税務署ニュース

令和3年分 所得税等、消費税及び贈与税の 申告書作成会場

南東北総合卸センター
(協同組合イベントホール)

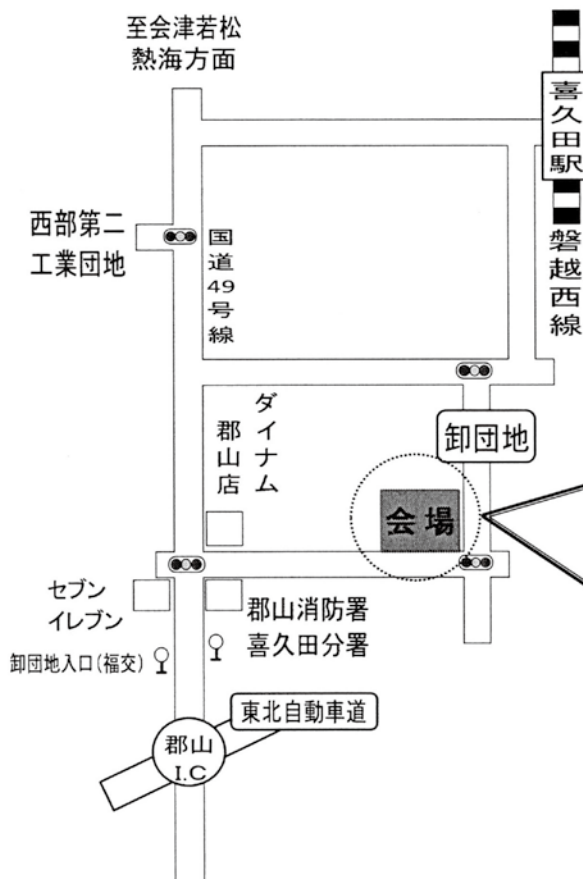
住所：郡山市喜久田町卸 1-1-1

(磐越西線「喜久田駅」から徒歩約15分)

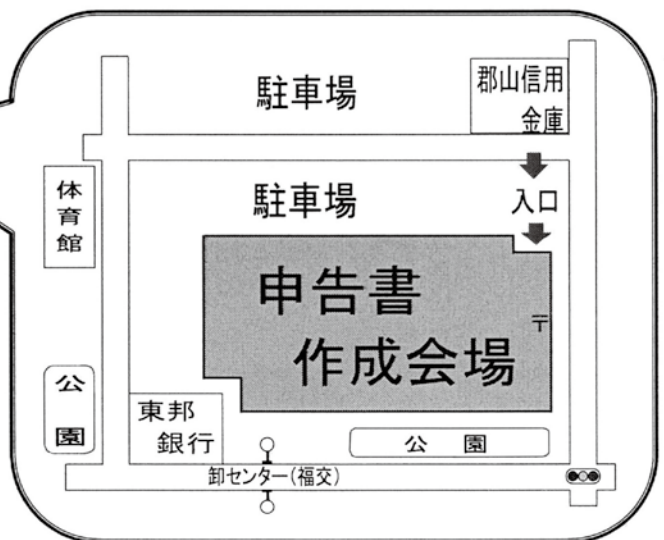
開設期間：令和4年2月16日(水)～3月15日(火)

《土曜・日曜・祝日等を除く》

開設時間：午前9時30分～午後4時00分



※上記開設期間中は、
郡山税務署内に申告書
作成会場を設置しており
ません。



確定申告に関するご相談やお問い合わせは、電話相談センター

024-932-2041の後、自動音声に従い「0(ゼロ)」を選択

申告書作成会場への来場を検討されている方へ

感染リスクを軽減するため以下の取組を行っておりますので、ご理解とご協力をお願いいたします。

～ 来場は、最少人数でお願いいたします ～

❗ 入場整理券が必要です！

申告書作成会場の混雑緩和のため、申告書作成会場への入場には、「入場整理券」が必要です。

入場整理券の配付方法は2通りあります。

申告書作成会場で 当日配付

※ 入場整理券の配付状況に応じて、後日の来場をお願いする場合がありますので、ご了承ください。

又は

オンラインで 事前発行

※ LINEアプリを利用します。
詳しくは、下の「入場整理券は国税庁LINE公式アカウントからも取得できます」を参照してください。

入場整理券は国税庁LINE公式アカウントからも取得できます

STEP 1

国税庁を「友だち追加」

国税庁
LINE公式アカウント



※ LINEのホーム画面で「国税庁」または「@kokuzei」と検索しても友だちに追加できます。

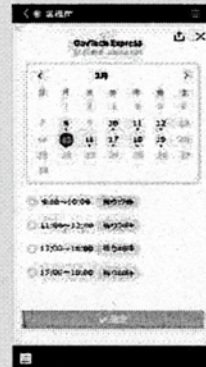
STEP 2

「相談を申し込む」を選択



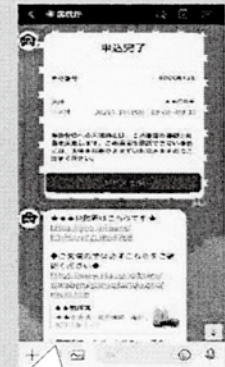
STEP 3

税務署・希望日時を選択



STEP 4

申込完了→会場で提示



STEP 1 LINEアプリから国税庁LINE公式アカウントを友だち追加

STEP 2 「トーク」画面から「相談を申し込む」を選択

STEP 3 税務署や来場希望日時を選択（来場希望日の10日前から申込可能）

STEP 4 内容を確認して「申込」をタップすれば完了、入場時に申込完了画面を提示すればOK

入場時にはこの画面をご提示ください

※ 各画面は開発中のものを含みます。

❗ 感染症対策のお願い

来場の際は、マスクの着用及び検温の実施にご協力をお願いいたします。
37.5度以上の発熱が認められる場合等は、入場をお断りさせていただきます。

変化の時代

そこで進む発想!

創造システム研究所 さとう秀徳

まず、次の問題を考えてください。

ある八百屋さんのことです。売上が低迷しています。売上を増やすいいアイデアはないでしょうか

世の中に目を向けると、

まず、次の問題を考えてください。

IT化やAI化の進展、働き方改革の推進、さらにはコロナの感染拡大など大きく変化しています。「100年に一度の大変革の時代に入った」「5年後には今ある事業の半分はなくなる」と言われています。まさに、変化の時代です。

常識や従来の発想は通用しません。変化に的確に対応する必要があります。

ところが、多くの人は固定化・マンネリ化した発想をしています。だから、「アイデアが出ない」「成果が上がらない」となるのです。

そこで「進む発想」をします。常識や従来の発想にとらわれず、的を射た発想をします。

すると、グッドアイデアが出ます。そして、成果を上げ前に進みます。

では、「進む発想」とはどんな発想なのか、以下、見ていきましょう。

的を射た発想とは

わたしたちは仕事でデー

マ(問題・課題)を抱えています。

例えば、「売上アップ」「技術開発」「経費の節減」「業務の効率化」といったテーマです。

このようなテーマがあるとき、通常は思いつきで「どうするか」とアイデア(方法・手段)を考えています。

しかし、ありきたりの(常識的な、マンネリ化した)アイデアしか出ません。

例えば「売上を増やす」というテーマがあるとき、「売上を増やす」↓「どうするか」↓「PRをする」というようになります。

しかし、チラシをまくなど、ありきたりのPRをしても、思うように売れません。売れても一時的です。

このような常識や従来の発想にとらわれた的の外の発想をするのではなく、的を射た発想をします。

つまり、要所を押さえた発想をします。

要所(大事な所)を押さえて、発想を進めることで、的を射たグッドアイデアが出ます。

要所を押さえるために、「何が大事か」と問います。

すると、「売上を増やす」↓「何が大事か」↓「お客様さんに喜ばれる」となりま

す。これを要所、大事な所です。

要所を押さえたら、的を絞ります。

先の八百屋さんの場合、例えば、店の周辺で高齢化が進んでいるなら、「お年寄りに喜ばれる」と的を絞ります。

そして、お年寄りに喜ばれるアイデアをさまざま考え、商品やサービスにして提供します。

例えば、「簡単に調理できるよう薬物の下ゆでをする」「お年寄り向けの野菜の惣菜を取り揃える」、さらには「災害時などに一人暮らしの老人の安否確認を行なう」などです。

実際、このような商品やサービスを提供することで、お年寄りに喜ばれ、売上が大きくアップした事例があります。

高齢化という時代の変化に的確に対応したわけです。

以上のように思いつきのとらわれた発想をするのではなく、「お客様に喜ばれる」と要所を押さえた上で、「お年寄りに喜ばれる」というように的を絞って発想を進めることで、グッドアイデア(喜ばれる商品やサービス)を生み出すことができます。

そして売上が増えます。前に進みます。前に進むので進む発想です。その手法が進む発想法です。

「進む発想法」は5つのステップで

「進む発想法」は、ペンを手に以下の5つのステップを踏んで進めます。

① テーマを提起する

「売上を増やす」というテーマ(問題・課題)があるなら放置していいので、「売上を増やす」とテーマを提起します。取り上げます。

② 要所を押さえる

テーマを提起したら「何が大事か」と問い、要所を

押さえます。

すると「お客さんに喜ばれる」となります。

③目標を定める

要所をベースに、置かれている状況を勘案し、絞ります。そうして目標を定めます。

すると「お年寄りに喜ばれる」となります。

④ヒントをつかむ

目標を定めたらアイデアを出します。アイデアを出すには状況や声などヒントが必要です。

そこで、例えば「年を取ると料理を作るのが面倒だ」というお年寄りの声をヒントにします。

⑤アイデアを出す

ヒントをつかむと、イメージが広がりアイデアが出ます。

例えば、「簡単に調理できるような菓物の下ゆでをする」となります。

実際、ハウレンソウなどの下ゆでをすることで、お年寄りに喜ばれ、売上アップに寄与しました。グッドアイデアです。

以上、「進む発想法」の

5つのステップをまとめると、「①テーマ↓②要所↓

③目標↓④ヒント↓⑤アイデア」となります。

この中で核となるステップが「②要所」です。

「どうするか」と思いつきの発想をするのではなく、

「何が大事か」と要所を押さえて発想を進めることで、グッドアイデアが出ます。

前に進みます。以上のように、要所を押さえて発想を進めることが重要です。

ところが、多くの人は「売上を増やす」↓「どうするか」↓「PRをする」と、思いつきの発想をしています。

常識や従来の発想にとらわれています。考え方・やり方がマンネリ化しています。

だから、全国至る所で商店が次々とシャッターを降ろしているのです。

一方、先の八百屋さんのように、元気に続けている商店は要所をしっかりと押さえ、お客さんに喜ばれる商品やサービスを提供してい

ます。

「進む発想法」を自ら体験

元気に続けていると言え、恐縮ながら私自身のこ

とです。独立・開業して20年続けている人は100人に一人か二人という厳しい状況の中、これといった能力のない私がアイデア発想法の講師を30年以上元気に続けているのは、進む発想（要所を押さえた発想）をしてきたお陰です。

私は今は出張講座がメインですが、独立した当初は公開講座を開いていました。

受講者を集めるべく、せっせとPRをしました。しかし、常識や従来の発想にとらわれた外れのことをしても、受講者は2、3人しか集まりません。大きな壁にぶつかりました。

いよいよ切羽詰まり、要所を押さえた発想をすることの重要性に気づきました。

そこで、「受講者の発想力を向上させる」と要所を押さえ、「受講者が発想法

を着実に身につける」と目標を定めました。そして、受講者の声をヒントに、講座のテキストとワークシートを一つにまとめた小冊子を開発しました。その名も「STEP」。

ステップ（手順）に沿って書いていけばアイデアが出る、すぐれものです。講座で使うと好評だったので、一般に販売しました。産業紙などで案内すると、2千件以上の問合せと7百件以上の申込みがありました。我ながらグッドアイデアです。

これらの人はアイデア発想に関心を持っています。いわば、見込み客です。

そこで、公開講座の案内を出すのと反応がよく、安定的に受講者が集まるようになりしました。

もし、常識や従来の発想にとらわれたまま、PR活動を続けていたら、間違いなく独立は挫折してしました。今思い返しても身震いがします。

常識的に「受講者を集める」のではなく、「受講者の発想力を向上させる」と

の発想力を向上させる」と要所を押さえることで前に進んだのです。このような体験から、常識や従来の発想にとらわれず、要所を押さえた発想をすることこそ、アイデア発想ひいてはビジネス発展のカギだと実感しました。かくして、「進む発想法」が生まれました。

そして、講座の受講者が「進む発想法」を身につけ、「ヒット商品の創出」「過去最高の売上」「画期的な新技術の開発」「大幅な効率アップ」など、数多くのグッドアイデア、そして優れた成果を出しています。

報告を受けただけでも、6千件以上の成果事例があります。

要所を押さえた発想をすれば、誰でもグッドアイデアを出すことができるのです。

変化の時代の今こそ、「進む発想」をする必要があります。

あなたも「何が大事か」と、要所を押さえて発想を進めてください。

強い会社を作るための 経営計画の作り方

未来事業株式会社 執行役員
上級コンサルタント 石黒 和男

経営計画を作る意義

経営計画は、家を作ることにたとえられます。家を建てる場合には、いきなり土台を作り、柱を立てて壁をセットすることはありません。どのような家にするか、構造を考えて、最初に建築プランを立てます。そして、家の図面ができれば、家を建てるまでの工

事日程表を決めていきます。

この工事日程表には「何をいつまでに行うのか」という工事の日程と「どのような工事を行うのか」という実際の工事内容が記載されています。

家の図面と工事日程表をもとに、土台↓柱↓屋根というように、順序よく作業が進められ、家が建てられていきます。

会社経営でも同じことが言えます。(図)

家の図面や工事日程表が無いと、目指すべき会社の目的・目標を予定期日までに達成できないのです。

経営計画は決してむずかしいものではありません。いかに会社にお金を残すか、そのためには何をしたいのかを考えて、実行していくものです。

そして、会社の経営を正しい方向に向け、発展させることです。

経営計画は、「家の図面」と「工事日程表」を足したもの
経営計画 = 家の図面 + 工事日程表

経営計画が会社にもたらすメリット

経営計画を立てると、会社に次の5つのメリットをもたらします。

1. 社員のやる気を上げる
「今年度の売上目標」だけを明示されて達成しても、将来自分たちの会社がどういう位置になるかわからないとやる気が出ません。経営計画により「5年後に会社はこうなりたい」というきちんとしたビジョンが明示され、社員がビジョンを達成しようという意欲を出すのです。
2. 会社のめざす先が明確になる
経営計画により、経営ビジョンが明示されます。同時に経営目標も定められるので、会社のめざす先がはっきりします。行き先が明確になるので、社員は迷うことがなく進んでいくことができます。
3. 効果的な経営ができる
経営計画にもとづき改革活動を進めていくので、ムダな行動がなくなります。

5年後の全体の目標が設定され、その目標にもとづき、各部門が部門目標を設定し活動していきます。そのため、部門間の行動が統一されます。

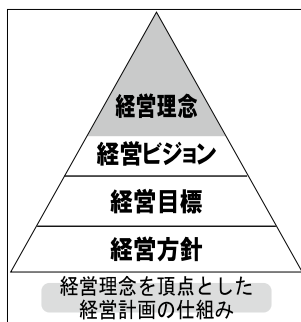
4. 自社をとりまく環境や自社の力を知ることができる
経営計画の中で、自社をとりまく外部環境や自社の強みと弱みを分析します。自社の外部環境の変化や自社の強みや弱みを理解してこそ、過酷な競争を戦えるのです。

5. 金融機関からの評価が上がる
金融機関が貸し出しの際に評価しているものに経営計画書があります。経営計画を立てることで、会社のビジョンや具体的な実施計画が明確になり、金融機関からの評価につながります。

経営計画づくりのステップ

1. 経営理念は経営計画でもっとも重要な要素
経営をするにあたって、

方針や主要施策を決定する場合には経営理念に照らし合わせて決めていきます。また、経営の壁にぶつかったとき、何をやってもうまくいかないときには原点である経営理念に戻って考えると良いでしょう。したがって、経営理念は模倣や語呂合わせでつくってはいけません。また、どこでも通用するような、マニュアルをみてつくるものではないのです。



2. 経営ビジョンで会社の将来のあるべき姿を描く
経営ビジョンはわかりやすく「業界の地位」「売上」「シェア」などで表現すると良いでしょう。下記に経営ビジョンの例を示します。

● 会社の位置づけ
・下請けからの脱却を図り、

自社製品を持つメーカー型企業を目指す。

● 経営体質

・ 売上げ至上主義から利益至上主義に徹し、利益を通じて会社の発展に貢献する。

● 新業態・新事業

・ わが社ならではのオンラインワン商品の生産販売ができる事業展開を進める。

● 社風

・ チャレンジ評価制度を導入する。

3. 経営ビジョンを実現するために経営目標を立てる

経営計画には数字が必要で、めざすべき数値目標を示すことによって、めざす到達点が見えるようになり、その目標に向かってどこまで実績を達成したかが検証できるからです。

会社にとって大切なのは利益です。単年度の経営計画づくりは、次期はいくら利益を会社に残すかを決めることが出発点になります。

したがって、最初に利益目標を決めるところからスタートします。利益はいくらにするのか、経費はいくらかきそうか、それなら売上はいくらになるのか、という順番で目標数値を決めていくべきです。売上目標は、その結果として最後にみえてくるものなのです。

4. 年度経営方針

年度経営方針は、当年度の経営活動の基本方向、経営努力の重点を示したものであり、当年度の全ての経営活動の基となります。

年度経営方針の条件としては次の3項目が必要です。

① 理解しやすい

経営者の意図することが、全社員に分かりやすく、明確な表現であることが必要です。

② 価値観が込められていること

基本的な方向性、努力の重点、達成の度合い等、トップの意思、ベクトルが明示されていることが必要です。

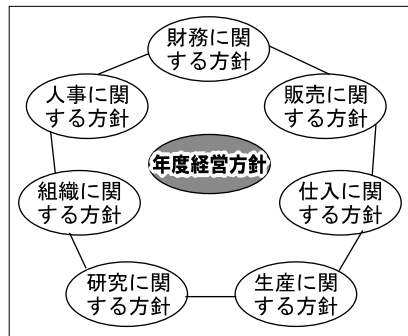
③ 前年の反省が盛り込まれていること

環境は年々変化しており、

「毎年かわらない基本方針」ではいけません。

そこには前年の反省点を改善するための努力方向が盛り込まれていることが大事なことです。

年度経営方針は、左図に示すように、「販売・仕入・生産・研究・組織・人事・財務」に関する方針を1年間にわたり立案します。



経営計画は発表会で全社員に周知徹底する

経営計画書が完成したら、経営方針や経営目標を発表する「経営計画発表会」を開くと大変効果的です。発表会では、社員全員の理解を深め、参加意欲を高めます。

今後、会社が進むべき方向性を確認統一し、全社一丸となって目標の達成に邁進できるような動機付けを行います。

社員は発表会に参加することで、計画全体の内容を理解し、自分が属する部門が、あるいは自分が、計画の中でどんな役割と責任を負っているかを確認することができます。

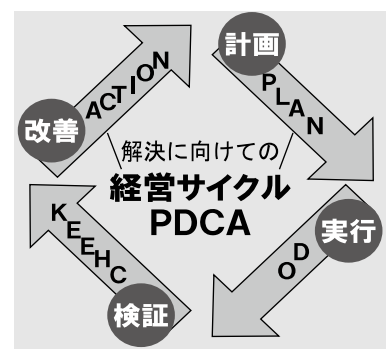
経営計画達成のカギは進捗管理

年度経営計画を立て、効果的に実施していくためには、計画の実施状況をチェックし、次につなげていくことが大切です。

計画を立て実行した後、検証し次につなげる流れを経営サイクルといいます。

全社的な計画、特に利益計画の進捗状況については月1回の経営会議を開催し、計画と実績の分析検討を行い、行動に反映させます。

経営会議での議論は経営計画書と月次試算表をもとに行います。



中小企業では月次試算表が翌月はおろか翌々月になってもまだできていない場合が多くみられます。「税理士がなかなかくれなくて・・・」などと言いつつ、月締めをしつかり行い、締め後1週間以内には伝票等を会計事務所に渡すことが大事なことです。

このようなことが改革の第一歩だといえます。

基本的なルールに基づいて、社長を中心に経営改革の実行の進捗状況と成果を確認し、対策を積み上げていくことです。毎月継続することによって経営改革が着実に積みあがっていくことを願っています。

何をなすべしきかを手申に

経営コンサルタント 大田原克美

2年にも及ぶ新型コロナウイルス感染拡大は、中小企業経営に大きな悪影響を及ぼした。

売上高が大幅に減少し、経費節減によって業務に精通したベテラン社員を失ったり、賃下げでモチベーションも下げさせる結果を生んでしまった向きもある。

加えて、この難局を突破するために、政府保証による無利子・無担保融資に頼らざるを得なくなり、固定費を膨らませた中小企業も少なくない。

報道によれば、コロナ対策に対応した政府系と金融機関からの融資額は昨年12月末時点で約55兆円に及び、2020年6月末時点からの1年半で約15兆円も急増している。

無利子・無担保とはいえ、借りた金は返さなければならぬ。

昨年9月時点で、融資を受けた約70万社のうち、元金返済が始まった中小企業は約6割で、残り約4割は今年から順次、返済が本格化する見込みにある。

信用調査会社の東京商工リサーチの担当者は「実際の返済能力以上に借りられるだけ借りた事業者は多い」とみている。

事実、コロナで大打撃を受けた宿泊業は2020年3月期に借入金は月間売上高の8.5か月分だったが、1年後の昨年3月期には月間売上高の22.8か月分まで大きく膨らんでいる。こうした借入金返済の固定費の重圧を背負い、これ

から経営をしていかなければならないが、その原資となる売上高は、新変異株であるオミクロン株による感染拡大の局面を前にして、厳しいというのが現実なのだ。

加えて、昨秋から原油をはじめ原材料高騰により、商品製造にかかる費用や物流費といった変動費も膨らんできている。

販売価格などに適正に価格転嫁ができない場合は、一段と収益の悪化をもたらしかねないのだ。

製造などの原価上昇分が商品やサービスの売上高にきちんと転嫁されなければ、採算割れとなり、結果として、利益も薄らぎ、利益すら確保できないとなれば、借入金返済の原資さえも失

いかなない経営環境にあるのだ。

そうなる、当然の帰結として淘汰されていく他はないのだ。

膨らんだ借入金を抱えた企業にとっては、売上の確保が最重要課題であり、そのためには、経営環境の変化を的確に把握し、自社が直面している課題に先んじて手を打ち、顧客や市場に応えていくしかないのである。

まさに、経営者自身が自社の経営改善に取り組んでいくことこそが求められているのだ。

そして、それが達せられ、粗利益を上げ、頑張る社員への賃上げを行い、定着を図っていくことこそが企業を好循環へと導いていくのだ。

コロナ禍の中の難局経営は、その気付きを与えてくれ、経営者自らが成長へと導く試練だと受け止め、たゆまずに取り組んでいくうではありませんか。

借入・債務の重圧がかかる経営においては、売上も粗利益を増やしていくことが求められているのだ。

元ハーバード・ビジネススクール教授のセオドア・レビットは、「企業は自社事業を顧客の真のニーズから逆算して定義しなければ衰亡する」と、明日の経営を切り拓くヒントを示している。

そして、さらに彼は、「多くの経営者は過去の状況に向いた経営をしている。それは経営者の経験も成功も過去に得られたものだからである。だが、経営は明日のためのものであって、昨日のものではない。将来は、なしたことなく、何をなすべきかに関わるものがある。何をなす『べき』かは、外部環境によって決まってくる」と言っている。

2年間のコロナ禍で旧態依然の経営環境とは一変した今こそ、「何をなすべきか」を手中に収めようではありませんか。

外国人留学生アルバイトを雇用するときの注意点

～経理課社員リサと顧問税理士サキ先生の税務問答～

税理士・行政書士 舟田 浩幸

リサ 先日、レジ業務のアルバイトを募集したところ、外国人留学生からの応募がありました。外国人留学生に支払う給与の源泉徴収はどうすればよいのですか。

サキ先生 外国人と日本人ではなく住所等の有無で居住者と非居住者に区分して源泉徴収します。原則として住所等の有無は実態で判断しますが、留学生については在学期間が1年以上であれば居住者と判定します。例えば、4年制大学の留学生は居住者、6カ月間の短期留学生は非居住者となります。居住者に該当すれば、いつもどおり源泉徴収税額表で税額を算定します。非居住者に該当すれば、給与の支払金額に対して20.42%の税率で源泉徴収をします。また、留学生がアルバイトで得た所得は、租税条約に関する届出書を提出することによって所得税が免除される場合があります。出身国、収入金額、通学する学校（日本語学校等の学生は適用不可）等の条件によって免除されるか否かが異なりますので、個別に判断する必要があります。

リサ わかりました。留学生が居住者か非居住者を判定して源泉徴収するのが原則で、一定の要件を満たせば、租税条約によって税金が免除されるということですね。

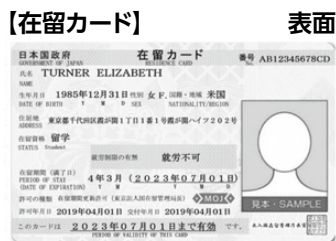
サキ先生 そうです。ところで、外国人を雇用する場合は不法就労に注意してください。不法就労となる主なケースは、(日)在留期限切れ等の不法滞在者の就労、(月)就労が許可されていない者の就労、(火)認められた在留資格の範囲外の就労等です。

リサ どのように確認すればよいですか。

サキ先生 適法に日本に中長期間在留する外国人には「在留カード」が交付されています。氏名、生年月日、国籍のほか、本人の重要な情報が記載されていますので必ず確認してください。表面では、在留期間(満了日)欄で在留期間が過ぎていないかを確認してください。なお、留学生の場合、在留資格欄に「留学」と記載されています。在留資格は、日本に在留中にできる活動内容によって定められています。次に、就労制限欄ですが、留学生の場合「就労不可」となっています。留学目的の在留ですから、原則として就労はできないということです。

リサ 留学生は雇用できないということですか。

サキ先生 就労不可であっても、一定範囲の就労が許可されていることがあるので裏面を確認してください。「許可：原則週28時間以内」と記載されていれば、週28時間(学校の長期休暇(夏休み等)は、1日8時間、週40時間)まで働くことが可能です。これまでの説明は、在留資格「留学」のものです。在留資格が異なれば就労制限の取り扱いが異なり、個別に判断する必要がありますので注意してください。



表面



裏面

【筆者紹介】舟田浩幸 (ふなだ・ひろゆき) 東京国税局調査部、渋谷税務署、芝税務署で国際税務専門官などを経て、平成28年退職後税理士・行政書士登録。近著に『国際源泉のしくみと税務調査のポイントがわかる本』(税務経理協会)などがある。

税のミニ通信

令和5年10月1からはじまる 消費税インボイス制度

東北税理士会郡山支部/税理士 高守 善子

適格請求書等保存方式=インボイス制度(インボイス登録申請は課税事業者の**任意選択**です)

「適格請求書(インボイス)」を作成、交付、保存することにより、売り手が、買い手に対し、正確な適用税率や消費税額等を伝える制度

■これまでと変わる重要点

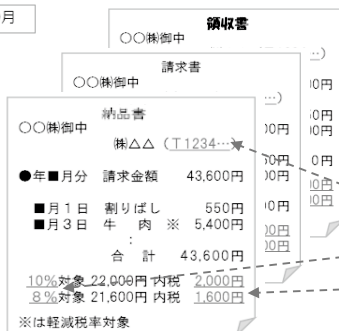
- インボイスの保存がないと**仕入税額控除**ができない(簡易課税制度選択事業者を除く)
- 免税事業者**はインボイス登録の申請ができない=インボイスを発行できない
- インボイス登録すると、**基準期間等の課税売上高が1千万円以下**でも免税事業者とならない

区分記載請求書

~2023年9月

- 【記載事項】
- ① 請求書発行者の氏名又は名称
 - ② 取引年月日
 - ③ 取引の内容
 - ④ 税率ごとに区分して合計した対価の額(税込)
 - ⑤ 軽減税率の対象品目である旨
 - ⑥ 請求書受領者の氏名又は名称

現在も帳簿・伝票の保存が仕入税額控除の要件



これまでの取引伝票を

インボイスとするためには

【記載事項】
区分記載請求書に以下の事項が追加されたもの

- ① 登録番号
(課税事業者のみ登録可)
- ② 適用税率
- ③ 消費税額

(図は財務省資料から抜粋した)

《耳より情報》

●YouTubeの番組
「消費税！今から学ぼうインボイス塾！」
(全4話・約20分番組)
(東京国税局制作)

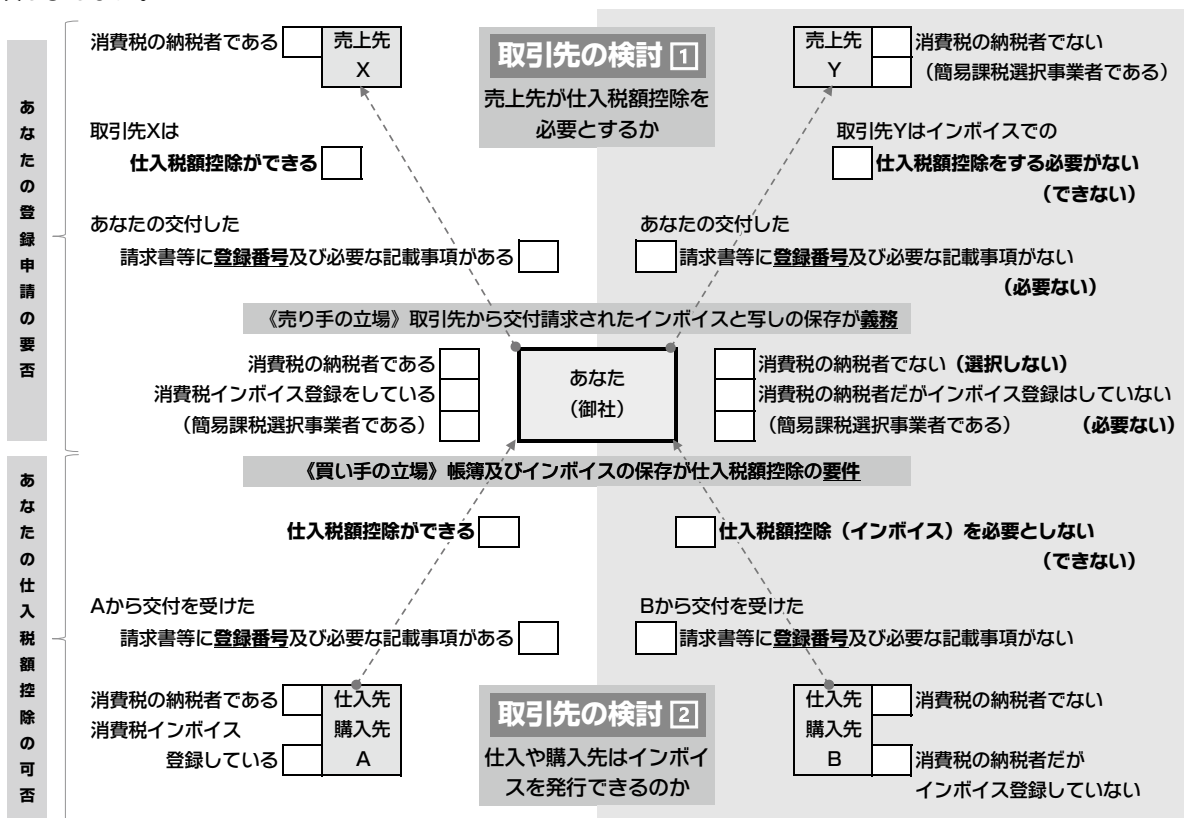
<https://youtu.be/nb9H6wOT4WQ>

消費税の基本とインボイス制度の
要点を明解に解説しています

是非ご覧ください!!

インボイス登録申請=課税事業者選択をするべきか、あなたの取引をチェック、検討してみよう!

インボイス制度では**経過措置**や**特例**取扱い、**あらたな申請・届出書類**、**あらたな提出期限**がありますので、詳細は税理士に相談しましょう。



簡易課税制度を選択している、あなたは仕入税額控除のためにインボイスは必要ありません。

が、簡易課税制度を選択していない取引先では、あなたのインボイスがないと仕入税額控除ができません。

令和3年10月1日からインボイス登録申請の受付が始まっています。(原則、令和5年3月31日までに)

自由さの裏には責任もあるのだよ

フリーランスライター 藤木 順平



明治9年(1876年)。西南戦争が起こる1年前。西郷どんが生きていた時代に「成年は20歳から」と決まった。ところが、民法の一部が改正され、この4月から成年年齢は18歳になる。

選挙権や投票権はすでに18歳から与えられているのはご承知のとおり。これからは18歳・19歳の若者の自己決定権を尊重し、積極的な社会参加を促そうという政策の一環で進められたものだ。

とはいえ、これまでもパチンコに興じたり、成人映画も18歳から鑑賞できるなど、「みなし成人」という立場ではあったが…。

冬休みに家に来ていた、もうすぐ18歳になる男子に「大人扱いに対する意気込みは?」と聞いてみた。「別に…」との返事だった。さすが、わが親戚だけのことはある。

ただし、成年とはいえ「酒はダメ!公営ギャンブルもダメ!」なのである。なにがOKかということ、親の同意なしに、携帯電話の契約、クレジットカードが作れる、ローンが組めるなどなど。未成年に味わえない自由さを楽しむ。

さてさて、聞いてほしいのはここから。そんな自由を詐欺集団が狙っている。言葉巧みな彼たちにかかれば、新米成年をだますのは簡単。最後は親に泣きつくことがないようにね。

【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。

電子申告で
効率UP!

国税電子申告・納税システム

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

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



インボイス制度と電子帳簿保存法改正セミナー

1月17日、(有)マスエージェントの林忠史氏を招き、「中小事業者のためのインボイス制度と電子帳簿保存法改正セミナー」を郡山法人会館で開催し、22名が受講した。

講義では、インボイス制度(2023年10月から導入)の概要及び導入されることで起こる、取引関係、経理業務への影響のほか、経理の電子化による生産性、記帳水準の向上を図る観点から、電子帳簿保存法が改正され、改正内容や保存方法、電子化するメリットなど解説した。講義終了後、個別に質問や相談する姿が多数見られ、関心の高さが伺えた。



インボイス制度と電子帳簿保存法改正セミナー

落語de恋活 延期のお知らせ

令和3年12月にチラシ等でご案内しておりました、令和4年2月5日(土)開催予定の「落語de恋活」ですが、新型コロナウイルス感染者が急増している現状と、参加者の健康面・安全面を第一に考慮し、3月27日(日)に延期とさせていただきます。

なお、延期後の詳細は令和4年2月1日発行「法人こおりやま」に開催要項チラシを同封しておりますので、対象者の方がおりましたら、ぜひご参加、ご紹介いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

新入会員のご紹介

令和3年12月～令和4年1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)インパルス	朝日	自動車販売業
2	E-NEXT(株)	小原田	リフォーム業
3	(株)シンシア	富久山町	建設業、介護事業
4	(株)ネクスト	富久山町	小売業

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>



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