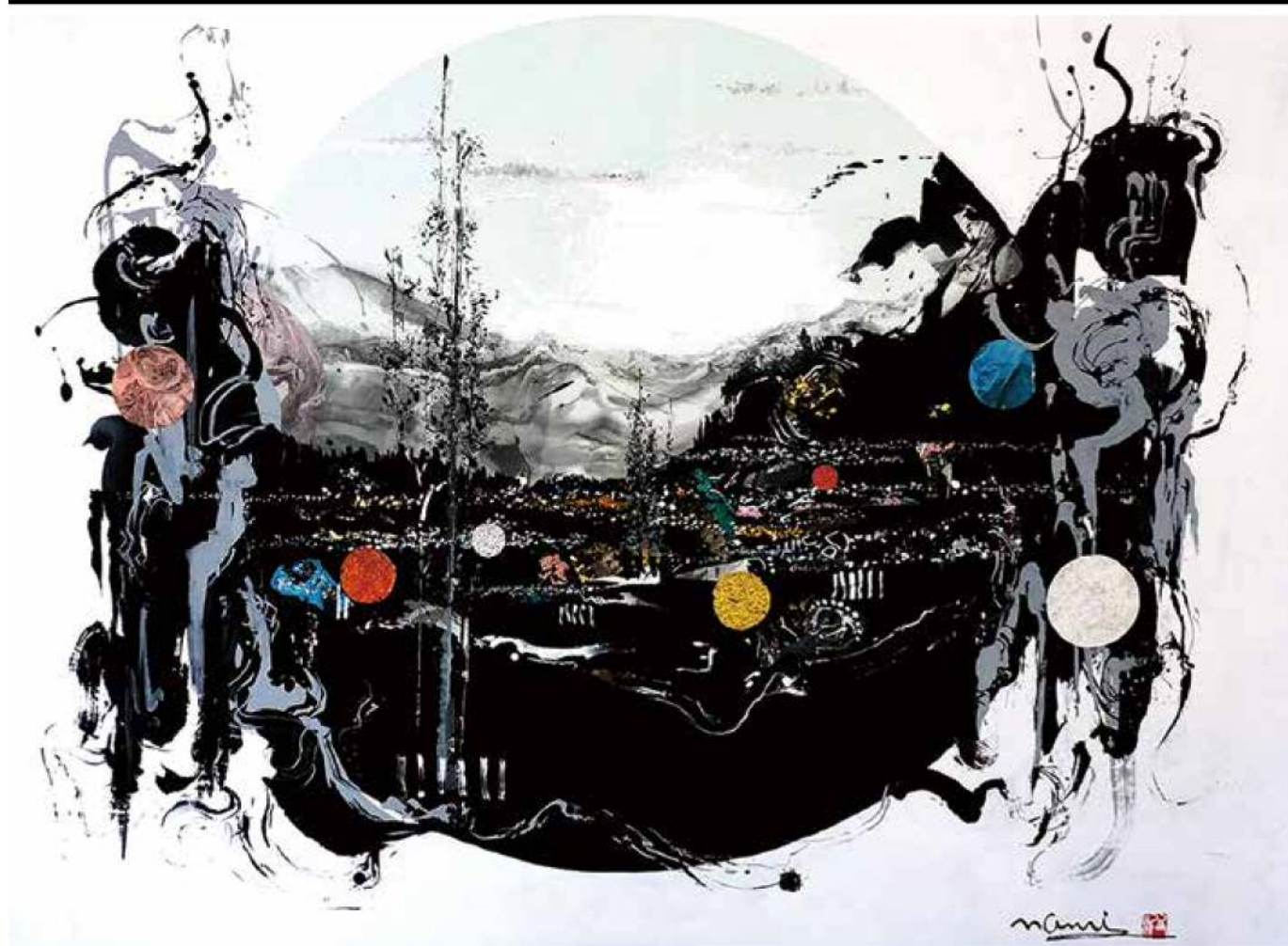


# 法人こおりやま

2022. 12

第534号



題名/白い太陽が集落に(50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	2
インボイス制度への事前準備の 基本項目チェックシート	2
利益意識を持つとう！ 社員は経営に参加していますか？	4
プレゼンテーション力の磨き方	6
実践税務調査 交際費 商品券の購入費用	8
税のミニ通信	9
インボイス制度への具体的な対応 仕事ができ過ぎると注意しなけりや トピックス	10
トピックス	11

税務署ニュース

# インボイス制度への事前準備の基本項目チェックシート

- ◆ インボイス制度は、令和5年10月1日から始まります。また、令和5年10月1日からインボイス発行事業者になる場合は、原則として令和5年3月31日までに登録申請を行う必要があります。  
現在、消費税の免税事業者である方を含め、ご自身の事業の内容などに応じて、登録の要否など、インボイス制度にどのように対応するかご検討ください。
- ◆ 本チェックシートは、インボイス発行事業者の登録を受けるかの判断や、登録を受ける場合の事前準備などの参考としていただくために、基本的な項目をまとめたものです。

(ご参考) こちらも併せてご参照ください。

① 国税庁「インボイス制度特設サイト」

インボイス制度に関する説明会の開催案内や制度の概要に関する各種資料等を掲載しています。

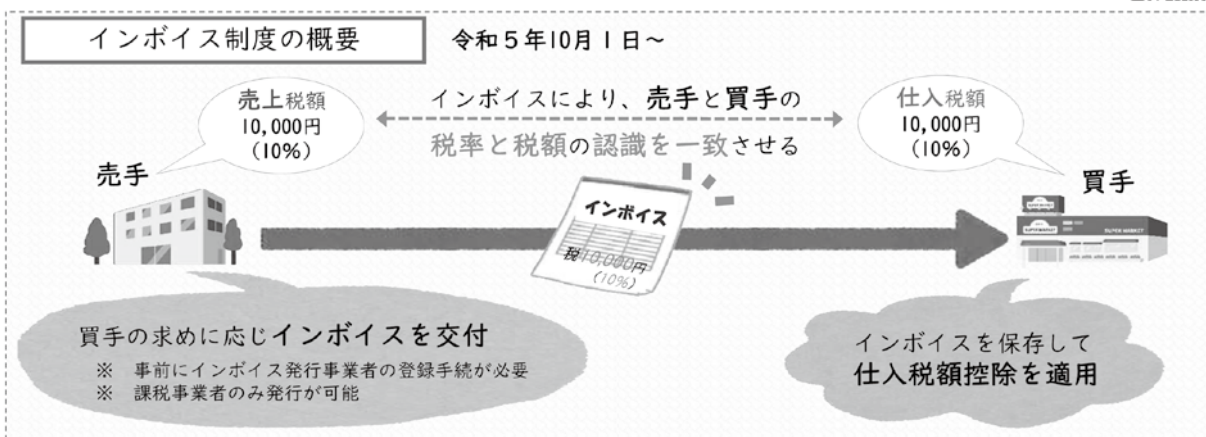
① 国税庁  
ホームページへ



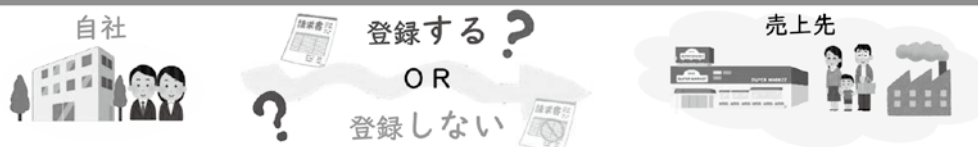
② 「免税事業者及びその取引先のインボイス制度への対応に関するQ&A」

免税事業者の方や、取引先が免税事業者である場合の対応に関する考え方について独占禁止法や下請法等を踏まえた解説をしています。

② 公正取引委員会  
ホームページへ



## インボイス制度への事前準備の基本項目チェックシート (登録編)



まずはインボイス発行事業者の登録要否の判断から...

- ・インボイス発行事業者の登録を受けるかどうかは事業者の任意です。
- ・現在免税事業者の方であっても、事業の内容などに応じて、登録を受けるか検討しましょう。

□ 売上先がインボイスを必要とするか検討しましょう

- 消費者や免税事業者である売上先は、インボイスを必要としません。
- 売上先が簡易課税制度を選択している課税事業者の場合も、売上先はインボイスを必要としません。
- それ以外の課税事業者である売上先は、仕入税額控除のために貴社が交付するインボイスの保存が必要ですが、制度開始から6年間は、免税事業者からインボイスの交付を受けられずとも、仕入税額の一定割合(80%・50%)を控除できます。
- 売上先の数が少ない場合は、売上先に直接相談することも考えられます。

□ 登録を受けた場合・受けなかった場合について検討しましょう

- 登録を受けた場合、売上先がインボイスを求めたときは、記載事項を満たしたインボイスを交付する必要があります。
- 現在免税事業者の方であっても、登録を受けると、課税事業者として申告が必要となります(簡易課税制度を適用することで、仕入税額の計算や仕入税額控除のための請求書等の管理等に関する事務負担の軽減を図ることができます)。
- 登録を受けている間は、基準期間の課税売上高が1,000万円以下となっても免税事業者となることはなく、課税事業者として申告が必要となります。
- 登録を受けなかった場合、インボイスを交付できませんが、売上先は、制度開始から6年間は仕入税額の一定割合(80%・50%)が控除できる経過措置が適用できます。なお、この期間の終了後は、貴社からの仕入について仕入税額控除ができなくなります。また、登録を受けない場合でも、インボイスに該当しない請求書等は交付できます。

□ 登録を受ける場合は、登録申請書を提出しましょう

- 令和5年10月1日のインボイス制度の開始当初からインボイスを交付する場合は、令和5年3月31日までに、登録申請を行う必要があります。e-Taxによる登録申請書をぜひご利用ください。
- 個人事業者における屋号や主たる事務所等の所在地など、一定の事項を申出により併せて公表できます。

## インボイス制度への事前準備の基本項目チェックシート（売手編）



次に売手としての準備に取りかかりましょう

取引ごとにどのような書類を交付しているか確認しましょう

- 雑収入等も含め、売上先が事業者である取引についてインボイスの交付が求められる取引かどうか併せて確認しましょう。
- インボイスは、請求書、領収書など名称は問いません。また、電子データでの提供や、手書きでの交付も可能です。
- 都度「納品書」の交付か、月締め「請求書」の交付か、レシート・手書き領収書の交付があるかなど確認しましょう。

交付している書類等につきどう見直せばインボイスとなるか検討しましょう

- インボイスは、登録番号、適用税率、消費税額等の記載が必要となります。
- 消費税額に1円未満の端数が生じた場合「1」のインボイス当たり税率ごとに1回、端数処理を行うことになります。
- 相互に関連する複数の書類で記載事項を満たすことも可能です。
- 売上先が作成する「仕入明細書」「支払通知書」などにより支払いを受けている場合、売上先は、これらの書類により仕入税額控除を適用することもできます。この場合、貴社は売上先にあらためてインボイスの交付は不要です。
- 何をインボイスにするか、どう交付するか、システム改修等も含めて考えましょう。

売上先に登録を受けた旨やインボイスの交付方法等を共有しましょう

- 登録を受けた旨や何をインボイスとするか、交付方法等について、貴社と売上先で認識を共有することが円滑な準備にとって重要です。貴社も準備を行っているとなれば、継続的な取引関係のある売上先の安心につながるとも考えられます。

インボイスの写しの保存方法や売上税額の計算方法を検討しましょう

- 写しの保存は、コピーに限られません。電子データや一覧表形式、ジャーナル、複写式の控えなども認められます。
- 売上税額の計算方法は、割戻計算と積上計算があります。（売上税額を積上計算すると仕入税額も積上計算が必要です。）

必要に応じて価格の見直しも検討しましょう

- それまで免税事業者だった方は、商品やサービスの価格について消費税を加味して見直しましょう。

## インボイス制度への事前準備の基本項目チェックシート（買手編）



その次に買手としての準備に取りかかりましょう

簡易課税制度を適用するかを確認しましょう

- 簡易課税制度を適用する場合、仕入税額控除のためにインボイスの保存は不要です（よって、以下の項目は検討不要）。

自社の仕入れ・経費についてインボイスが必要な取引か検討しましょう

- 継続的でないような一度きりの取引、少額な取引についても原則としてインボイスの保存が仕入税額控除の要件となります。
- 3万円未満の公共交通機関や従業員に支払う日当や出張旅費、通勤手当などインボイスの保存が不要となる特例もあります。

継続的な取引については、仕入先から受け取る請求書等が記載事項を満たしているか確認し、必要に応じて仕入先とも相談しましょう

- 仕入先がインボイス発行事業者の登録を受けるかどうか事前に確認しましょう。
- 何がインボイスとなるかについて、仕入先との間で認識を統一しておくことが重要です。
- 必要に応じて価格の見直し等を相談しましょう。また、価格の見直し等の相談を受けることもあります。

受け取った請求書等をどのように保存・管理するか検討しましょう

- 請求書を、登録番号のありなしで区分して管理できるようにすることが重要です。
- 免税事業者からの課税仕入れに係る経過措置（80%・50%控除）の適用を受けるには、区分記載請求書の保存が必要です。
- 電子帳簿保存法のスキャナ・スマホ保存も検討しましょう。

帳簿への記載方法や仕入税額の計算方法を検討しましょう

- インボイス制度の開始後も帳簿の記載事項は変わりません。
- インボイス保存不要な特例や免税事業者からの課税仕入れに係る経過措置の適用を受ける場合、その旨の記載が必要です。
- 仕入税額の計算方法は、積上計算と割戻計算があります。（売上税額を積上計算すると仕入税額も積上計算が必要です。）

# 利益意識を持つとうー!

(株)プロモーターズ・カンパニー  
中小企業診断士 石川アサ子

# 社員は経営に参加していただけますか?

企業は、利益を生んで資産を増やす活動をしていきます。

時に、どうにか利益(カネ)を生み出し、人材(ヒト)と経営資源(モノ)に投資していく必要があります。

資産とは、いわゆる「ヒト」、「カネ」、「モノ」と言われる経営資源のことです。この経営資源を資本として、企業は世の中に一層多くの商品・サービスという価値を提供し、成長、発展、存続をしていきます。企業は売上を増やすと同

本来的目的に対して、多くの中小企業の社員にとって「売上」は分かりやすく目標達成意識も持ちやすいのですが、「利益」に関しては、いまいちピンとくること、少ないようです。

## 収益構造

(ビジネスモデル)

## は儲ける仕組み

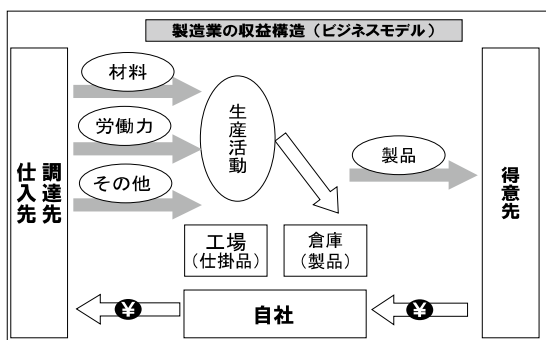
会社にとって、利益を生む仕組みのことを収益構造(ビジネスモデル)といいます。儲け(利益)はどこから生まれるかというと、簡単に言えば、商品・サービスを売り上げて、入ってくるお金(収益)からその商品・サービスを売り上げるまでに必要となるお金(費用)を差し引くことで生まれま

す。利益をたくさん生むためには、売上を多くすること(単価×数量)と調達コスト(単価・物流)と製造コスト(時間・経費)、一般コスト(販管費)を少なくすることが必要ですが、一般の社員がなかなか目にする機会の少ないこれらのコストを日々の活動のうえで把握するのはなかなか困難

なのです。

なぜなら、基本的に会社の経営は「動いたお金を事後的に記録する」からです。会社の経営には、大きく

「財務会計」と「管理会計」と呼ばれるものがあり、前者はお金の流れを帳簿に記録して、1年に1度会計原則に則った「財務諸表」を作成することが目的になります。



この「財務諸表」は会社活用の重要な報告書であるのですが、あくまでも、今期は利益が出たか出なかったかの結果である「過去の数字」になります。

## 日々の経営管理は管理会計で行う

管理会計は英語で「Management Accounting」といい、現在の状況把握や将来の変化予測をしながら、日々の会社のマネジメントをするものです。

管理会計を行うためには、財務諸表などの過去の実績を元に各利益項目や費用項目など目的別に細分化し分析をして、目標となる「予算」を決め、その指標となる「管理項目」を設定します。そして、日々の経営活動においてその「管理項目」をチェックしながら「予算」と「実績」を比較します。

## CVPP分析で収益構造を見直す

いざ管理会計を始めるときに、一番初めに基本となるものが、CVPP(Cost Volume Profit

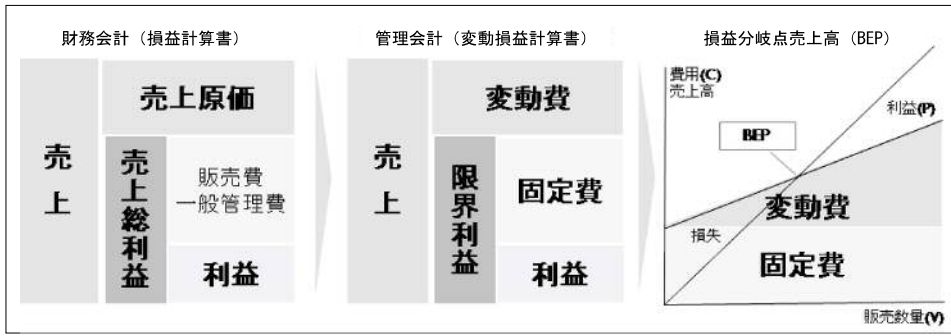
そこで、今期(現在)利益を生むために全社的に社員一人ひとりがどのように仕事に取り組んでいくのか、を示す「管理会計」が必要となってきます。

財務会計との大きな違いは、財務会計は動きようのない「過去の数字」であるのに対し、「管理会計」は過去の実績に基づいた、未来の数字(予算)を設定して、それを日々(現在)進捗の管理をして、必要に応じて対策を講じていくことです。

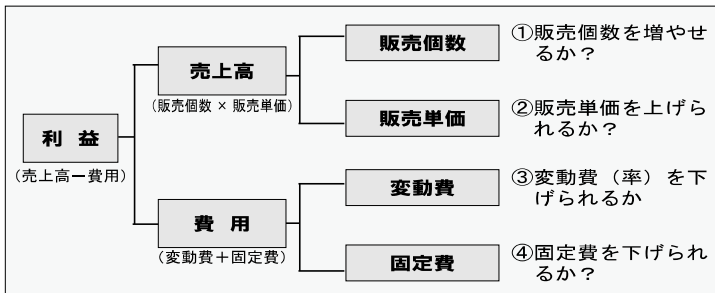
また、財務会計は、税理士さんなど専門家の助言に従い会計ルールに則って経営者や経理担当者が作成するのに対して、管理会計は、会社における全ての部門や社員一人ひとりが取り組むこととなります。

CVPP分析と言われるもので、これを損益分岐点分析ともいいます。会社の費用を売上に比例

$$\text{●損益分岐点売上高} = \text{固定費} (\equiv \text{販管費}) \div \text{限界利益率} (\equiv \text{売上総利益率})$$



して発生する変動費と売上に関わらず発生する固定費に分解して、自社の収益構造を検討するものです。簡易的に売上原価を変動費、販売管理費を固定費と見なすこともできます。



CV P分析を行う目的は、自社の利益を生むために、変動費と固定費と販売量(売上)の各要素を分解して、一体なにを日々の経営の管理項目にするのかを検討することです。例えば、売上を上げるためには、販売数量を上げることと販売単価を上げることが考えられます。また、費用を下げるためには、材料の仕入や時間短

縮などの変動費を下げることや、無駄な経費削減や余剰資産の整理などの固定費

### 稲盛和夫氏の「アメーバ経営」とは

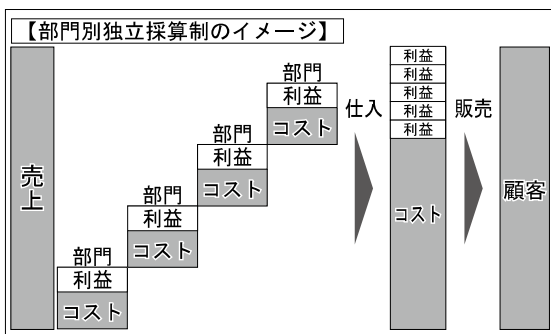
管理会計の一例として、カリスマ実業家と言われる、京セラの創業者であり名誉会長であった、稲盛和夫氏が経営の実体験から生んだ経営管理手法が「アメーバ経営」というものです。アメーバ経営を行っている京セラは1959年の創業以来赤字を出しておらず、また2010年に経営破綻し、稲盛氏が会長として託された日本航空(JAL)においても、このアメーバ

経営が適用され、就任の翌年からの黒字化、3年後に再上場となり再建させたことでも有名です。どのような手法かという点、企業の組織を「アメーバ」と呼ばれる小集団に分け、それがまるで1つの会社のように独立採算での運営をするということです。このように社員全員が自部門の利益を意識しながら、市場に直結した独立採算制

を下げるものが考えられ、それぞれが経営管理項目の指標となりうるのです。

で運営することで、全社員が経営に参画する「全員参加型経営」の考え方が根本となり、また経営者意識を持ったリーダーを社内育成することにもつながります。

各アメーバ(部門)の活動の役割や成果を分かりやすく示すことで、リーダーを中心に社員一人ひとりが関わる収支を意識するよう



になり、それぞれの持ち場・立場で持てる能力を発揮し、利益確保に取り組みようになりません。また、もう一つ特徴的なことは収支の決算が「時間当たり採算」になっていることで、アメーバの規模が異なっても比較でき、一人ひとりが仕事の創意工夫で効率化を生み出す指標になっています。

このように、売上を最大に、経費や時間を最小にするといった、原理原則にもとづいた部門別採算制度をおこなうことで利益意識が醸成されるのです。また、稲盛氏がJAL再生の時に掲げたフィロソフィのなかに、「一人ひとりがJAL」というものがあります。

巨大な企業であっても社員一人ひとりが会社に貢献していこうと思う気持ちの大切さが伺えます。会社組織は理念を共にする人の集合体です。皆さんの会社も、社員の一人ひとりが構成して、そして経営を支えているのです。

# 営業力を高める プレゼンテーション力の 磨き方

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

営業活動の中でプレゼンテーションは、集客に結びつける大切な活動のひとつです。  
お客様の課題やニーズを汲み取ること、そしてそれに対する答えを的確に提案できるプレゼンテーションは重要です。  
営業マンであれば、だれでもプレゼンテーション上

手でありたいですね。  
私は「プレゼンスキル」を武器に売上を伸ばしたことがありますが。ええー…？と感ずる方も多いと思います。

実際、工夫一つでプレゼンの質も上げることができ、それによって成果に結びつけていくことができます。  
営業マンに求められるのは積極的にお客様の課題解決につながる提案を行っていく姿勢です。

そして、提案書をもとにプレゼンテーションを行い、お客様から受注をいただくことが、プレゼンテーションのゴールになります。

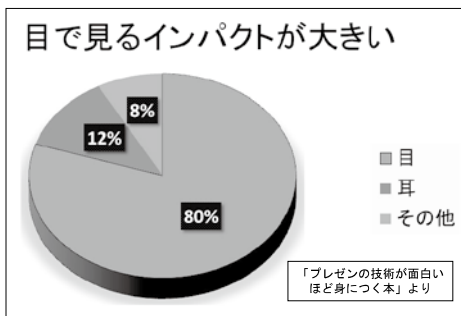
### 情報は短時間で伝える

私たちは日ごろ、自分に必要と思われる情報をどうやって収集しているのでしょうか？

「情報」を視覚・聴覚・触覚・味覚・臭覚の五感で収集する量を100%とすると、視覚が80%、聴覚が12%、その他が8%といわれています。

この結果からも目で見ると

情報はインパクトが大きいことが分かります。



それに加えて、一分間に言葉であれば「300字」、画像であれば「2000字」ほどの情報を、伝えることが可能です。文章を読んでもらうよりも、ひと目で分かる「図」や「写真」で訴えたほうが、スピーディに伝えることができます。

### プレゼンテーションのポイント

社内資料と違って、お客様への提案書は「表紙(タイトル)」が重要です。

お客様は、これから何を提案されるのか、期待して待っています。

そこで、タイトルを読んでもピンとこなければ、内容を見る意欲も半減してしまいます。

これから見てもらう提案書が魅力的かどうかは、表紙の作り次第で変わってきます。手に取って見てみたいという気持ちにさせることは、プレゼンテーションが成功するかどうかのカギを握っていると言えます。  
提案書の基本は「テーマの明確化」です。

テーマが決まったら、「内容の組み立て」や「シナリオの作成」が大切です。まとめると次のようになります。

### ■内容を組み立てる

いきなり、PCで作成するより、鉛筆などでラフスケッチを描くようにします。  
提案書には解答があるのではなく、お客様にわかりやすく理解していただくかがポイントです。

### ■相手の利点を記す

次に、「シナリオの作成」の段階で具体的な情報を作成します。  
ここで初めてこれまで収

集した、あらゆる顧客情報が必要となります。いつもお客様にとって何が利点となるかを考えておきます。

### 積極的にプレゼンの場を作る

私の指導先の一つに、ある学習塾関連の会社があります。その会社の社長は、何とか学習塾の売上をもっと伸ばせないかと相談に来ました。

社長には、できる限り「プレゼンテーションの場」を増やし、それによって売上向上を図ろうということをお願いしました。

その会社は、はじめてのお客様の所に行く時も、これはチャンスだと思えば、たとえ相手が一人であっても「プレゼンテーション」をさせてもらうようお願いしていったのです。

そして、プレゼンする際は、ペーパー提出するだけでなく、小型プロジェクト持参の上でスライドを使いながら、まるで数十人前にするようになったのです。

【事例・幼児教室向け  
ご提案】

提案の内容は、具体的な特徴づけを行わない競合企画との差別化を図り、顧客獲得するために、ほかの企画にない独自の展開策のご提案です。（左図）



プレゼンテックを  
知っておこう

小型プロジェクトで映しだされる画面の効果は予想以上にあり、工夫一つで成果に結びつけることができましたが、ここまでくるとには営業マンの悩みがありました。「もつとスムーズにプレゼンすることができないものかな」ということでした。パワーポイントの操作に

手間取って、自分のペースが乱れると、顧客の社長やキーマンが顔を揃えているので、焦りが倍増してしまうことでした。

そこで、もつと簡単な操作方法を身につけるために「F5」のボタンを押すことを薦めました。これだけでスライドショーになるので大変便利です。

もう一つ、営業マンから相談があったのは、パワーポイントをプロジェクトに接続して行くと、全体像が見えにくくなることでした。「木を見て森を見ず」状態に陥りやすいことが分かりました。

そこで、説明の途中で全体像を描いたページに戻りたい時は、そのページの番

号と「Enter」を押し、また戻って説明する時は、再びもとの番号と「Enter」を押すことにより、スムーズな説明をすることができました。

プレゼンは分かりやすく

プレゼンテーションでは、自分が作成した提案書に沿って話していきます。

プレゼンテーションにおいてしばしば起こりがちなのが、「今、提案書のどの箇所を話しているか」わからなくなってしまうことでした。

これについては、「これからこの部分を話しますよ」「今この部分を話していますよ」という説明を心掛けるとうまいでしょう。

そのほかに意識しておいてほしいのが、「結論」と「要点の繰り返し」です。まず結論から述べて、その後理由や経緯を話すと良いでしょう。

お客様は、「何を主張したいのか、最後まで聞かないとわからない」ということがなくなります。

そして、話題の区切りに必要な繰り返しを行なうと、こちらが訴えたいポイントを、お客さまにしつかりと植え付けることができます。

プレゼンで私が  
心がけていること

今まで講演を行って感じたことは、プレゼンテーションが進むにつれ、参加者の集中力が低下してくるということです。

集中力は平均40分程度です。それ以上におよぶプレゼンテーションであれば最初から最後まで集中しなくなるのは無理な話です。そこで、私が講演で心がけている一言をご紹介します。

- ① 必ず参加者全体に向かって大きな声で、「ここからが重要ですのでよく聞いてください！」
- ② ホワイトボードに書いて「メモしてください！」
- ③ 「いかがですか？」と数人に伺ってみます
- ④ 「何ページを開けてください！」というような言葉をプレゼンテーションの節

目に入れると、プレゼンテーションの流れを変えることが出来ます。

まとめ

いきなり提案といっても、情報がなければどうしようもありません。日ごろから顧客情報をしっかり収集し整理しておきましょう。情報が集まったら、口頭による説明ではなく、きちんとした「提案書」としてお客様にすると、言葉だけの提案より説得力が高まります。

お客様の課題をくみ取り、そのニーズにこたえることで受注につながるようになります。

そのためには、お客様が要望している内容に対する答えを的確に提案できるプレゼンテーション力を磨いておくことが重要です。プレゼンテーションは、これからビジネス社会で活躍していくためには不可欠なものです。皆様の営業活動に少しでも役立てていただくことを、心から願っています。

# ～実践税務調査～ 交際費 商品券の購入費用

税理士 牧野 義博

調査官は交際費勘定の内容について、会社に説明を求めています。

**調査官** 商品券の購入費用が交際費勘定に該当するとして損金の額に算入されていますが、商品券の具体的な配付先および金額が分かる資料を見せてください。

**納税者** 商品券使用リストがありますので確認をしてください。

**調査官** このリストによると、商品券を配付したとされる「年月」欄に年月の記載、「相手先」欄に企業名の記載があり、「備考」欄に工事関係者などの記載があるものの、商品券を配付したとされる具体的な日、配付した相手先の氏名および商品券の金額の記載がありません。この商品券の具体的な使途が分かる資料を提示してください。

**納税者** 取引先の従業員等から便宜を受けたことなどから、これらの従業員等に対して商品券を使用しました。また、関与税理士にも毎年差し上げています。

**税理士** 会社が説明をした通り商品券はいただいています。

**調査官** それでは、具体的にいつどのくらいもらっているのか証明してください。

**税理士** 記録を取っていませんので、具体的には立証できません。

**調査官** 商品券の受払簿等は作成していますか。

**納税者** 作成していません。

**調査官** 商品券の在庫の管理はしていますか。

**納税者** していません。

**調査官** 以上からすると、商品券の具体的な配付の事実が明らかではなく、商品券に関する受払簿等を作成しておらず、また、他に商品券の具体的な配付先や在庫の存在を認めるに足りる証拠の提出がありません。従って、商品券の具体的な配付の事実を認めることはできず、商品券の在庫の存在も明らかではないことを併せると、商品券の使途は不明というほかなく、その使途が不明である以上、会社の業務との関連性の有無も明らかとはいえません。そうすると、商品券購入費用は交際費等の額に該当しないことから、各事業年度の損金の額に算入することはできません。

**納税者** 関与税理士の説明および商品券使用リストのとおり、業務に関連して配付をしたものであり、社会通念上、業務遂行上の必要経費として認められるべきです。

納税者が主張を曲げないことから、国税当局は更正処分を行いました。最終的には国税不服審判所に審査請求が出ましたが、納税者の主張は棄却されました。商品券を使用する場合には、必ず受払簿を作成し、使用をした相手先等が明確になるように留意をしてください。なお、期末に在庫がある場合には、資産勘定に載せることもお忘れなく。



税のミニ通信

# インボイス制度への具体的な対応

東北税理士会郡山支部/税理士 古川 寛

令和5年10月1日から消費税インボイス制度がはじまります。  
今回は、どのような対応が必要かを具体的に見ていきます。

## 1. 消費税のしくみ

### (1) 消費税の納税義務がある場合の課税方式

#### ① 原則課税

受け取った消費税から支払った消費税を差し引いて、残りを納める方法。

#### ② 簡易課税

売上げにかかる消費税の一定割合を納める方法。

### (2) 消費税の納税義務がない場合

#### ① 免税事業者

基準期間(前々期または前々年)の課税売上高が1千万円以下の場合、一定の場合を除いて消費税の納税義務が免除されます。

## 2. インボイスの意味

基本的に、消費税を差し引くための必要書類です。

(課税事業者が発行するインボイスに記載された消費税だけを差し引くことができます。)

## 3. 具体的な対応(まずは自社がどこに該当するかを確認してください)

### (1) 消費税の納税義務がある場合

#### ① 原則課税

インボイスの登録事業者になる。

- ・取引先への周知(登録事業者であることを明確にする)
- ・システム対応(請求システムやレジのインボイス対応)
- ・社内への周知(領収証をもらう場合の注意等)

#### ② 簡易課税

インボイスの登録事業者になる。

当面は大きな影響はありませんが、将来的に原則課税にする必要がある場合などには対応が不可欠となります。

### (2) 消費税の納税義務がない場合

#### ① 免税事業者

いずれかの選択が必要になります。

##### イ) 免税事業者のままの場合

消費税の納税義務は発生しませんが、取引先側で消費税が差し引けないため、取引に影響が出る可能性があります。

##### ロ) インボイスの登録事業者になる場合

消費税の納税義務が発生するため、資金的負担が生じます。

「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。

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

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 🔍



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。

# 仕事ができ過ぎると注意しなけりゃ フリーランライター 藤木 順平

梅一輪 一輪ほどの 暖かさ(嵐雪)

梅がちらほら咲き始めると、ニュースキャスターがよく口にする俳句。何百の言葉より「春の訪れが近いこと」をよく伝える17文字である(あれ? 18文字ある!)。コロナで暇ができたので、久しぶりに梅干しを作ったという人がいた。梅干しには感染を予防する効果があるという声も聞くが…。

俳句のあとは短歌といこう。

こち

東風吹かば 匂ひおこせよ  
梅の花 あるじなしとて 春な忘れそ

これまた有名な菅原道真の歌である。左大臣藤原時平の讒言により、大宰府に左遷される悲しみを庭の梅の木に詠いかけた。道真は仕事ができ過ぎたため、周りに疎まれたからといわれている。あるじが九州に飛ばされると、庭の梅も飛んできた。これが世にいう「飛梅伝説」である。大宰府の庭に一夜にして梅が咲いたのだ!

道真は学問の神様で知られていて、この時期は受験生にモテモテである。歴史家の加来耕三氏が言った。道真は雷となって京の都で恨みを晴らした。雷は「落ちる」。果たして受験生に向く神様なのだろうか…。うまいこと言うなー!



## 各種セミナー 開催

11月2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や、インボイス制度について解説した。

11月17日、特定社会保険労務士の蔵中一浩氏を招き、「労働法改正実務対応セミナー」を開催した。

働き方改革の留意点や関連法案の内容を振り返り、令和4年度以降の法改正概要及び項目別の解説と対応策について詳しく説明した。

### 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。

**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



## 税を考える週間(11月11日～17日)にあたり、様々な催し物を開催

### 税金クイズラリー

11月6日、なかまち夢通りで開催された、「なかまち夢通りウィンターフェスティバル2022」(郡山中央商店街振興組合主催)において、税金クイズラリー「税探偵けんたの冒険」を3年ぶりに実施した。

子どもたちに税のしくみや大切さを楽しく学んでもらうため、商店街の5か所にクイズポイントを設け、小中学生100名が税に関するクイズに挑戦した。

当日は、けんたくん(法人会キャラクター)と一緒にメインステージでブースPRのほか、法人会の活動を紹介し、多くの一般市民に、税を考える週間の広報や税の啓発をすることが出来た。



クイズに挑戦する参加者

### 田村地区合同「税を考える週間」特別講演会

11月10日、田村地区合同講演会を三春交流館「まほら」(三春町)で開催した。中央大学法科大学院教授、弁護士の野村修也氏を講師に迎え「地方創生 成功の鍵」と題して講演いただいた。

婚姻数や出生数の低下による人口減少、苦しい財政、また空き家や子供の貧困率など、コロナ以前からの社会問題がコロナによってさらに増幅されている。そんな社会問題・環境問題の解決が新しい市場を創造し、新たなビジネスチャンスへと繋がる。また、ICTやAIの進化により暮らしも大きく変化し、教育現場においても学校間の連携も可能となり、教材の共同開発や教師間の情報交換、過疎地と都会の子どもたちがインターネットを介し、同じクラスで同時に学べる事例などを紹介した。

日本には多くの社会問題・環境問題があるがその分ビジネスチャンスもたくさんある。課題解決のアイデアは難しいと思うが、なにごとにもチャレンジすることが大事である と、講演を終えた。



講師の野村修也氏

### クリアファイル贈呈・納税表彰

11月11日、税の啓発、租税教育の一環として、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1,200部を郡山税務署最上治署長に手渡した。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布される。

11月14日、令和4年度納税表彰授与(法人会関係)が郡山法人会館で行われ、永年に渡り、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、堀江正喜副会長、佐藤日出一理事が税務署長表彰を受賞した。



最上署長(右)にクリアファイルを手渡す赤塚会長



納税表彰 左から堀江氏、谷幸喜副署長、最上治署長、佐藤氏

# 小学生の税に関する標語・絵はがきコンクール表彰式

11月15日、青年部会「小学生の税に関する標語」、女性部会「小学生の税に関する絵ハガキコンクール」の合同表彰式をホテルハマツで開催した。

小学生に税について理解を深めてもらうため実施。標語は18回目、絵はがきは13回目の実施となる。

標語の最優秀賞に村田蒼真さん、絵はがきの最優秀賞に根本結季音さんの作品が輝いた。

受賞者は次のとおりです。(敬称略)

たくさんのご応募、ありがとうございます。



## 第18回 小学生の税に関する標語 入賞作品

18校 274点応募

- ◆ **最優秀賞(1名)**  
小野小学校 6年……村田 蒼真  
「納税で持続可能なうつくしま」
- ◆ **優秀賞(3名)**  
小野小学校 5年……會田 音和  
「私達一人一人が納税者」  
富田東小学校 5年 ……爲田 堅聖  
「コロナだし始めてみようよe-Tax」  
富田東小学校 5年 ……鎌田 俐乃  
「納税に未来の笑顔は託される  
NO税と言わず納税で安心」
- ◆ **郡山税務署長賞(1名)**  
小原田小学校 5年 ……阿部 桃香  
「あなたの税みんなのくらしを支えてる」
- ◆ **郡山法人会長賞(1名)**  
朝日が丘小学校 6年…関根 冬馬  
「税金で社会が動くぼくの街」
- ◆ **郡山法人会青年部会長賞(1名)**  
芦沢小学校 6年……渡邊 琴音  
「税金でやさしい町を育てよう」
- ◆ **金賞(3名)**  
小原田小学校 5年 ……奥山 結翔  
「消費税ぼくもりっぱな納税者」  
小原田小学校 5年 ……前原 虹  
「税を知るその向こうに私の未来」  
大島小学校 6年……小椋 旦翔  
「笑顔で暮らすこの街でああなたの納税役に立つ」

## 第13回 小学生の税に関する絵はがきコンクール 入賞作品

29校 599点応募

### ◆ 最優秀賞



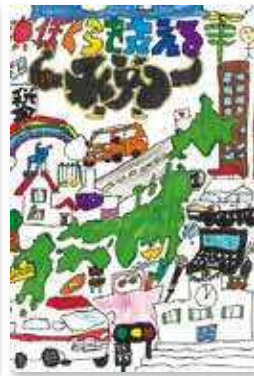
行健第二小学校 6年  
根本 結季音

### ◆ 優秀賞



桑野小学校 6年  
渡邊 采音

### ◆ 優秀賞



宮城小学校 6年  
伊藤 健斗

### ◆ 金賞



行健第二小学校 6年  
菅原 瑠華

### ◆ 金賞



行健第二小学校 6年  
鈴木 駿太

### ◆ 郡山税務署長賞



行健第二小学校 6年  
伊藤 蘭良

### ◆ 郡山法人会長賞



喜久田小学校 6年  
熊田 茉桜

### ◆ 郡山法人会女性部会長賞



安積第三小学校 6年  
五十嵐 梓

### ◆ 金賞



大島小学校 6年  
齋藤 涼華

### ◆ 金賞



赤木小学校 6年  
齋藤 永遠