



# 法人こおりやま

2023. 4

第538号



紅枝垂地蔵ザクラ(郡山市中田町)

【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

4月は「20歳未満飲酒防止

強調月間」です

2

税のミニ通信

免税業者のインボイス制度

3

企業の未来を切り拓くために

急ぎ取り組むべきは

4

萎縮せず部下とコミュニケーションを

5

「時」は大事、お金も大事

6

トピックス

7

## 税務署ニュース

## 大切な未来を守ろう。20歳未満の飲酒は禁止！

## 4月は「20歳未満飲酒防止強調月間」です

成長過程にある20歳未満の者の飲酒は、本人にとって身体的・精神的に大きなリスクがあるだけでなく、社会的にも大きな影響を与えます。これを未然に防止するためには、20歳未満の者が「なぜ自分たちはお酒を飲んではいけないのか」を理解できるよう、学校での教育のほか、家庭や地域社会においてもしっかりと説明するなど、大人の責務として社会全体で取り組む必要があります。

(注) 2022年4月から民法の成年年齢は18歳に引き下げられましたが、お酒に関する年齢制限については、20歳のまま維持されています。

## | 20歳未満の者がお酒を飲んではいけない5つの理由

- 1 脳の機能を低下させます
- 2 肝臓をはじめとする臓器に障害を起こしやすくなります
- 3 性ホルモンの分泌に異常が起きるおそれがあります
- 4 アルコール依存症になりやすくなります
- 5 20歳未満の者の飲酒を禁ずる法律があります

## | 20歳未満の者の飲酒防止に関する法律

20歳未満の者の飲酒は、法律により禁止されています。

この法律では、①親や親の代理をする者は、監督する未成年者の飲酒を制止しなければならない、②酒類を扱う販売業者や飲食業者は、20歳未満の者が飲むことを知りながら酒類を販売・提供してはならないこととされており、①に違反した場合は科料、②に違反した場合は50万円以下の罰金が課されることとされています。

また、酒類を扱う販売業者や飲食業者は、20歳未満の者の飲酒防止に資するため、年齢確認等の必要な措置を講ずることとされています。

## | 20歳未満の者の飲酒防止のための取組

## 国税庁の取組

- 酒類業者に対して、20歳未満の者に酒類を販売しないよう指導するとともに、酒類の容器又は包装には「20歳未満の者の飲酒は法律で禁止されている」旨を、酒類の陳列場所には「酒類の売場である」旨及び「20歳以上の年齢であることを確認できない場合には酒類を販売しない」旨を表示するよう指導しています。
- 20歳未満の者の飲酒防止をはじめとする酒類の適正な販売管理の確保を図るため、酒類の販売場ごとに「酒類販売管理者」の設置を義務付けています。また、酒類販売管理者が長時間不在となる場合等には、代わりとなる責任者を指名するよう指導しています。
- 各業界団体に対して、20歳未満と思われる者に対する年齢確認の徹底など、20歳未満の者の飲酒防止のための取組を推進するよう要請しています。

## 酒類業者の取組

- 店頭での年齢確認などにより20歳未満の者の飲酒防止に取り組んでいるほか、各地域で「20歳未満飲酒防止キャンペーン」などの啓発活動を行っています。
- 20歳未満の者の飲酒につながる広告・宣伝をしないよう、自主基準を定めています。

税のミニ通信

# 免税業者とインボイス制度

東北税理士会郡山支部/税理士 遠藤 健太郎

本年10月1日よりインボイス制度がスタートします。今回は、フリーランスの事業者など、課税売上高1千万円未満の消費税の免税事業者の観点からご説明します。免税事業者が課税事業者に変更という選択をするかどうかは、取引先の属性や取引条件を検討してメリット・デメリットを判断していく必要があります。

## インボイス

いままで、請求書の記載内容に消費税法の詳細な定めはありませんでした。しかし、今回のインボイス制度ではインボイス(適格請求書)に複数税率に対応した適用税率や税額、インボイス登録番号などの所定の項目を記載する必要があります。インボイスはあらかじめ税務署に登録した事業者のみ発行ができます。

## 取引条件

仮に、免税事業者が取引先からインボイスの登録を求められ、インボイス登録した場合は消費税の課税業者となります。これは免税の放棄ともいえます。

消費税率がわが国より高い英国、フランス、ドイツなどのヨーロッパ各国では、課税事業者を選択しない免税事業者のような中小規模事業者が淘汰される状況とのことです。発注元からすれば、免税事業者と取引すると消費税負担が増えるので、段階的に取引先から除外される傾向になるということかも知れません、

アンケート調査でも、インボイス登録しないと以後の取引をやめるという業者もあるようです。ただし、取引する側からの留意点としては、インボイス登録しないことをもって取引停止すると、独占禁止法等に抵触する可能性もあり、慎重に交渉が必要とされています。

なお、取引先が免税業者である場合や一般の消費者である場合、または簡易課税を選択している場合、インボイス登録をしなくても、取引先への消費税負担に関する直接の影響はないように思われます。

## 2割特例による申告

令和5年度税制改正大綱(令和4年12月16日自由民主党 公明党)によると、経過措置として免税事業者が課税事業者になった場合、申告時に本則課税ないし簡易課税に代えて売上税額の2割を納税額とすることを選択できる措置が講じられることになる見込みです(3年の時限措置)。本特例については、卸売業の場合で簡易課税を選択するとみなし仕入率は1割なので、簡易課税の方が有利な場合がありますので注意が必要です。

なお、今後の対応は個別事情にもよるため、具体的には専門家にご相談されることをお勧めします。

企業の未来を切り拓くために

急ぎ

取り組むべきは

経営コンサルタント 只野博幸

昨年末、公社・日本生産性本部が公表した「労働生産性の国際比較2022」によると、2021年の日本

の時間当たり労働生産性（就業1時間当たり付加価値）は49.9ドル（5006円/購買力平価換算）だった。OECD加盟国38カ国中27位で、順位で見るとデータが取得可能な1970年以降、最も低い順位になっている。

労働生産性は、投じた労働力（従業員数や労働量）によって生まれた成果（売上高・利益高・付加価値）を指し、投じた労働力より得られた成果が大きければ、労働生産性は高いということになる。

日本はその成果たる付加価値を生み出す力が弱いと言わざるを得ない。下位にある日本は投入している労働者も労働時間も多いのだが、労働生産性は低い。

取りも直さず、日本は効率を重視した仕事に至っていないことを浮き彫りにしているのだ。

生産性向上の必要性や意義はますます高まっており、無駄を省き、効率化を進めることであり、そのために必要なスキル向上に従業員個々人が取り組んでいかなくてはならないことを物語っている。

もう一つ、興味深い数字を紹介する。「マークアップ率」だ。製造コストの何倍の価格で販売できているかを示すもので、デンマークが2.84倍、スイスが2.72倍、イタリアが2.46倍となっているのが、日本は1.33倍と低水準で、後塵を拝している。欧米が知的財産を駆使して、製品・サービスの優位性を保ち、競合他社に打ち勝つ要素を確保していることに他ならない。

日本の企業であっても、労働者のスキルアップにより、価値を高めてブランド化を図り、企業競争力を培い、価格競争力を上げていかなければ、世界的な競争には勝てない実情にあるのだ。

さらに加えて、日本は人口減少・少子高齢化が世界に類を見ないスピードで進んできてきている。人口減少・少子化は勤労世代である労働人口が減っていく。

国立社会保障・人口問題研究所の推計によれば、2020年の勤労世代である20〜64歳人口は6882万人だが、2040年には5511万人、2050年には4715万人となり、30年間で約3割も減るのである。政府は一昨年、70歳まで雇用の努力義務を企業に課したが、焼け石に水の感は否めない。

人口減少の局面で見ても、労働者の生産性向上への圧力は増しているのだ。同時に、勤労世代からリタイアした高齢世代は現役時代とは異なり、消費支出を控える傾向も醸し出すだけに、

市場の規模も縮小し、企業間競争は激しいものになっていくことは想像に難くない。企業が生き残っていく上では、労働者個々がマーケットインの発想を遺憾なく発揮するスキルを一段と磨いていくことが求められてくるのだ。

労働生産性を上げていく上で、従業員個々のスキルアップが次代を切り拓いていくことが欠かせない時代にあるが、先日、日立製作所が2024年度までに、職務内容に応じて人材を起用する「ジョブ型雇用」を導入し、全グループに広げていくことが新聞で報じられた。

ジョブ型雇用は職務記述書（ジョブディスクリプション）で職務ごとに必要なスキルを明記し、賃金も職務にに応じて決定され、高くなればなるほど高くなる仕組みで、欧米では一般的な働き方とされている。働きのスキルアップと会社業績を引き上げていく連動した仕組みとなっている。長く定着してきた終身雇

用や年功序列賃金体系が崩壊していくことは避けられそうにない。

企業の未来を形作っていくために、従業員が自社の提供する商品やサービスの価値を高めるためのスキルアップや自己啓発が急務であり、欠かせないものである。経営者として従業員にその機会を多く与えていくことに腐心していきたい。そして、従業員の働く意欲を削いでいる賃金の問題など、心を砕いていきたい。

この30年間近くも賃金が上昇していない現状であれば、労働意欲も上がりづらい。賃上げを行えば、経営が立ち行かなくなるとの危惧を抱く向きも多いが、会社の数字に従業員にオープンにし、自らの賃金は従業員自らが稼ぎ出すとの自発的な思いを強くするものだ。生産性向上の大きな要因ともなるであろう。

企業の未来を切り拓き、難局突破力を培うために、取り組むべき課題が何かはつきりと視界に入ってきているのではなからうか。

経営コンサルタント 平林尚治

## 萎縮せず 部下とコミュニケーションを

働き方改革に関連した労働

法制が相次いで改正施行される中で、中小企業でも労働環境の整備・改善や取り組みが重視され、浸透しつつあります。

なかでも、相手の人格を否定し、尊厳を傷つける行為であるハラスメントや長時間労働には、部下社員を率いる職位が上位にある管理者は、ブラック企業のそしりを回避する上から細心の心配りをしたコミュニケーションを心掛けるようになりました。

とりわけ、管理職は優越的な立場にあるだけに、パワーハラスメントになるのではないかと、言うべきことをちゅうちょして、部下指導や接し方に感づいている向きも少なくありません。



管理職の今の実態が日経新聞（2022/12/15…夕刊）に掲載されています。「配属された後もお客さん扱いされている感覚があった。短時間で終わる仕事しか与えられていないことも嫌だった」「先輩は残業しているのに、1年目だから無理をせず帰るよう声を掛けられていた」（2022年春、大手金融機関就職23歳男性）。

この男性は、「このままでは他で通用しなくなる」と自らの成長の機会が奪われるとの危機感から見切りをつけて、入社から7カ月で転職を決めたと記されています。選りすぐって優秀な人材を採用した企業にとっては、細心の配慮が果たとなって、若手社員の転

職を招く結果となってしまったのです。

記事では働き方改革によって増えた「ゆるい職場、ホワイトすぎる職場」がかえって若手の不評や失望を買っていると指摘しています。

管理者が部下である若手社員とのコミュニケーションにおいて萎縮している姿とともに、若手社員が望む自己の成長機会が奪われている実像が浮き彫りになっているように見え、職場にとつて不幸な現実を見る思いでした。

昨年、惜しまれつつ逝去した、京セラ創業者の稲盛和夫氏は生前の著書「人を生かす 稲盛和夫の経営塾」のなかの「リーダーの役割10カ条」で、悩みを抱えながら萎縮する現下の管理者・リーダー社員に向けて、果たすべき役割について記しています。

まず、「事業の目的・意義を明確にし、部下に指し示すこと」。

業が何のために行われるか、顧客の喜びや自社への支持を厚くするものか、それを

達することで携わる社員がどのような成長できるのかを明らかにして取り組むことが管理者・リーダー社員に求められるのです。

事業を遂行する上で、根幹のものであり、ここを明らかにしていくことで、成果も部下の仕事に取り組む情熱も雲泥のごとく変わってきます。

そして、「具体的な目標を掲げ、部下を巻き込みながら計画を立てる」と説いています。事業を遂行する上では、部下一人一人の役割を明確にしてこそ、努力が結集され、何倍もの成果が得られるのです。

また、「どんな困難に遭遇しようとも、決してあきらめない」。

事業を遂行していく上では障害も立ちはだかるものですが、一つ一つそれらを克服していくために、知恵と工夫を出し合いながら、一丸となって邁進する強い

心を持つことの大事さを伝えていきます。

と同時に、稲盛氏は「部下をモチベートし続ける」ことがリーダーの役割だと説いています。

部下のモチベーションを保ち、さらなる向上心を持たせることが事業を推進するエンジンとなります。

部下が抱える障害をどのようにしたら克服できるかをリーダーとして助言できるのかどうか問われているのです。

そして、部下とのヒューマンな関係を持つために、「部下に愛情をもって接する」ことを稲盛氏は掲げています。部下である相手の尊厳も大切にしながら接していくことが大切です。

部下の成長が管理者・リーダー自身の成長にもなるのだとも思い知らされます。

さらに、稲盛氏は「強い意志を持つ」「立派な人格を持つ」ことが管理者・リーダーの条件だと説いており、自身を改めて振り返りたいものです。

# 「時」は大事、お金も大事

フリーランスライター 藤木 順平

わが国に数多くある「記念日」の中で、最も歴史があるのが「時の記念日」(6月10日)ではないか。1920年(大正9年)に記念日の行事が行われた。その制定に至るきっかけは、天智天皇の時代までさかのぼるといふから、かなり古いのだ。

古いというのなら、初代の神武天皇にまつわる「建国記念の日」もあるが、「記念の日」と「記念日」は意味が違ふのである。

6月には祝日がないから「時の記念日」をそれにどうだという話もあるらしい。

「時」への関心は大事なこと。特に、約束の時間(時刻)を守るのは人間としての第一歩である…はずだが、携帯電話の登場以来、これがかなりいい加減になった。時計を見ながら、来ない人間を駅などで待つのはつらい。イライラする。それは「遅れている」ことより、「いま、どこにいる?」でイラつく度合いの方が強いそうだ。しかし「そちらに向かっている」との連絡が携帯であれば「わかった、気をつけて来いよ」となって和解する(ような気がする)。

時をテーマにした格言でいちばん知られているのが「時は金なり」だろう。おっと、こうしちゃられない!

【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>



「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カードリーダーライター)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





## 各種セミナー 開催

2月2日、税理士・行政書士の星叡氏を招き、インボイス制度実務対応セミナーを郡山法人会館で開催した。

講義では、インボイス制度の概要や適格請求書発行事業者の登録制度のほか、記載事項の説明や売り手側と買い手側の留意点をそれぞれ解説した。

また、12月に発表された2023年度税制改正大綱の段階ではあるが、小規模事業者向けの負担軽減措置を説明した。

2月22日には、(有)マスエージェントの林忠史氏を招き、1日でわかる経理のすべてセミナーを開催した。毎回好評の1日セミナーであり、17名が参加した。

講義では、インボイス制度への対応のほか、経理実務の流れや決算書の作成、見方の押さえておくポイントについてわかりやすく解説した。

3月7日、UMCサポートの池田有美氏を招き、電子契約の概要と契約書作成の注意点セミナーを開催し、電子契約の概要や使用のメリットデメリットのほか、電子契約書の作成方法と契約時の注意点など説明した。



インボイス制度実務対応セミナー  
星叡氏



1日でわかる経理セミナー  
林忠史氏



電子契約概要セミナー  
池田有美氏

## 各種委員会 開催

3月3日、研修委員会を郡山法人会館で開催し、通常総会講演会講師選定や次年度研修事業計画を検討した。

また、13日に組織委員会、14日に総務委員会を開催し、会員拡大進捗状況報告や次年度事業計画について検討した。



研修委員会



組織委員会



総務委員会

## 田村支部 「新春講演会・新年会」開催

2月28日、田村支部新春講演会を栄楽館(郡山市熱海町)で開催した。講師に田村市長の白石高司氏を迎え、田村支部会員30名が参加した。

明るく豊かなふるさと「たむら」を共にめざして。と題し、まちづくりの課題と今後のビジョンとして、経済活性化策や人口流出抑制・定住促進を図るための整備などを説明した。今後も市民の皆さまの声を推進力として、よりよい田村市づくりを目指していきたいと話した。

講演会終了後、新年会を開催。市長と意見交換や、会員同士の親睦・交流を深めた。

### 田村支部 新春



田村市長  
白石高司氏



## 「Spring恋活」開催

3月4日(土)、婚活イベント「Spring恋活」を郡山ビューホテルアネックス「コション・ドール」で開催し、独身男女24名(男性13名、女性11名)が参加した。お笑いコンビ「母心」の関あつしさんに総合司会を担当していただき、軽快なトークで参加者の緊張をほぐし、イベントがスタートした。

はじめに、婚活参加にあたっての心構えや、良い相手と結ばれるためのポイントについて当会副会長の阿部尋子氏が婚活講座を行った。次にプロフィールカードを使いながら1対1の自己紹介を行い、男女とも積極的にアピールした。

その後のフリータイムでは、飲食を楽しみながら自由に移動し、気になる相手と積極的に会話をして、終始和やかな時間を過ごした。

途中のアトラクションでは「質問ゲーム」を行い、参加者の意外な答えに関さんのツッコミも冴えわたり、大盛り上がりであった。

最後に、気になる方をカードに記入し、お互い名前が書いてあればカップル成立のマッチングタイムを行い、合計7組のカップルが誕生した。



会話を楽しむ参加者



質問ゲームで大盛り上がり



自己紹介タイム

## 記念講演会講師が福澤朗氏に決定!!

毎年6月に開催しております通常総会記念講演会講師が、日本テレビ系「真相報道バンキシャ!」、テレビ東京系「開運! 何でも鑑定団」の司会でおなじみのフリーアナウンサー 福澤 朗 氏に決定いたしました。開催日時等は、下記のとおりです。

法人こおりやま4月号と合わせて開催要綱チラシを同封・ご送付いたします。皆さまのご参加をお待ちしております。

〈日 時〉: 令和5年 6月7日(水) 13:30~15:00(開場13:00)

〈場 所〉: 郡山ビューホテルアネックス 4F 花勝見の間  
郡山市中町10-10

〈演 題〉: 今、こんなリーダーが必要だ!



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