



法人こおりやま

2025. 5

第563号



ウインドファーム(田村市)

【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～

目次

税務署ニュース

納税証明書はスマホで
請求・受取できます！ 2

プレゼンで成功する10則
「やっぱり、あなたから買いたい」 4

税のミニ通信

令和7年度税制改正
「103万円の壁」は怎么样了か？ 6

物欲はあるけど欲しいモノがない？
講演会のご案内 7

トピックス 8



Instagram

公式

Instagram Facebook



Facebook

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

税務署ニュース

納税証明書は 請求 受取 スマホで できます!



納税証明書 (PDF) は、お手持ちのスマートフォン等からe-Taxを使って、簡単に請求から受取までできますので、是非ご利用ください!

メリット ①

いつでもどこでも!

スマホで 完結!

タブレットでも!



メリット ②

手数料が お得!

1税目1年度あたり370円

※書面での請求の場合は、
1税目1年度1枚あたり400円

メリット ③

期間内であれば 何度でも 印刷・使用可能!

※コンビニエンスストアの
印刷サービスを利用する場合には、
別途手数料がかかります。

オンラインで

請求から受取までの流れ

ステップ 1 自宅やオフィスで請求

e-Taxホームページからログイン
「納税証明書の交付請求(電子交付用)」
を選択。※e-Taxを初めてご利用になる
場合は、アカウントの作成が必要です。

個人の方

<https://login.e-tax.nta.go.jp/login/reception/login/individual>

法人の方

<https://login.e-tax.nta.go.jp/login/reception/login/Corporate>

ステップ 2 電子申請

納税証明書の請求データを作成
マイナンバーカードを読み込んで
電子署名を付与。



マイナンバー
カードが
必要です!

ステップ 3 電子発行・受取

メッセージボックスに
手数料の案内が格納されます。
インターネットバンキング等で手
数料納付後、納税証明書データを
ダウンロードできるようになります。



留意点

ご利用に当たっては、納税者本人(法人の場合は代表者本人)のマイナンバーカードが必要です。
スマホを利用した納税証明書 (PDF) の請求は、本人(法人の場合は代表者本人)のみ行うことができます。
代理人の方はお手持ちのパソコンから請求してください。



国税庁 国税庁ホームページ
<https://www.nta.go.jp/>

詳しい手続の仕方はこちらから

<https://www.e-tax.nta.go.jp/e-taxsoftweb/e-taxsoftweb.htm>



納税証明書をオンラインで請求後、書面で受け取る方法

方法1 オンラインで請求後、**窓口**で受取



STEP
01



自宅やオフィスで請求

e-Taxホームページからログイン後、
メインメニューの「申請・納付手続を行う」内の
「納税証明書の交付請求(署名省略分)」を選択し作成してください。

(注) e-Taxを初めてご利用になる場合は、アカウントの作成が必要です。

STEP
02



税務署窓口で本人確認

本人

- 本人確認書類(運転免許証など)※1
- 番号確認書類(マイナンバーカードなど)※2

代理人

- 委任状
- 代理人の本人確認書類(運転免許証など)※1
- 請求者本人の番号確認書類(マイナンバーカードなど)の写し※2

※1 本人確認書類の種類により、1枚の提示で足りるものと2枚の提示が必要なものがあります。

※2 個人の方の請求の場合、必要です。

委任状

手数料



手数料の納付

税務署窓口で収入印紙又は現金により手数料を納付します。
1税目 1年度 1枚あたり370円

オンライン請求なら
手数料がおトク!!

STEP
04



納税証明書の受取

方法2 オンラインで請求後、**郵送**で受取



請求者の電子署名及び電子証明書を送信して、郵送での受取ができます。
詳しい手続は、e-Taxホームページ内「書面の納税証明書を受け取る場合について」をご覧ください。

※事前に電子証明書(マイナンバーカードなど)の取得が必要です。
※インターネットバンキングやATMなどからペイジーを利用して手数料及び郵送料を納付する必要があります。



全省庁統一参加資格の申請や建設業許可申請を行う方は、
納税証明書が取得不要の場合があります!

e-Taxの利用者識別番号をお持ちの方は、次の外部機関システムを利用して各種申請を行う際に、
納税情報の添付自動化(納税証明書に代えて「納税情報」を取得し、申請先に提出することができる仕組み)
がご利用いただけます。

詳しくは、各申請手続のホームページをご覧ください。

デジタル庁 調達ポータル

<https://www.p-portal.go.jp/pps-web-biz/UZA01/OZA0101>



国土交通省 建設業許可・経営事項審査電子申請システム

https://www.mlit.go.jp/tochi_fudousan_kensetsugyo/const/tochi_fudousan_kensetsugyo_const_tk1_000001_00019.html



やっぱり、あなたから買いたい！

プレゼンで成功する10則

経営コンサルタント 前嶋 淳一郎

長く続いたデフレから離れる踊り場に立っている今、経営の最大課題は営業強化です。加えて利益を圧縮し、かねない原材料高騰や賃金上昇の価格転嫁を進める交渉です。

そのために、必要な売上高確保を図るための営業の強化に最大限の努力を傾注すべきです。

取り組むべきは、どのよう営業を成功・強化させるかを思慮すべきことです。

最大のポイントは交渉相手から好感を持たれ、受け入れられることです。

そのために、商談や依頼先の相手に伝える技術としてのプレゼンテーションが重要であり、一営業社員だけに求めるのではなく、全社員一丸となって自社・商品の強みや優位性を顧客に

伝えるための知恵や発想が必要です。

そして何よりも、顧客と面談する営業社員の力量が問われる場面でもあります。

自分では自信を持って、「うまく伝えることができた」と思っているにもかかわらず、相手にどのような受け止められたのか気になるものです。

そうした自信の無さや相手からの評価などを考慮しながら、どのような点に気をつけなければならないのか。

成功するプレゼンテーション、相手に伝わる話し方の肝は何かをまとめました。

磨かれた自分の言葉で

お客様（クライアント）から与えられた貴重な時間。許された時間内で、いかに

相手の心を動かす話ができるかがプレゼンテーションを行う上で最も重要です。

相手の心を動かしてこそ、成功するビジネスといえます。

そのために、例えば、自分の営業トークを録音し自身で聞き返し探求したり、また、商品説明や相手へのお願いや依頼すべきことを自社の先輩社員などに聞いてもらうことなどを重ねること、さまざまな課題に対する効果的な話し方・伝え方に自身で気づくはず

です。そうした自身の努力の果てに、肝心なキーワードが耳に残らなかつたり、専門用語が多かつたり、話すスピードが早いことなど、反省すべき課題が見えてくるはず

です。また、聞いていただく人

から自身のプレゼンに対する質問もしてもらうことで、一段と実践力に磨きがかかります。

そうした努力を経て、次第にクライアントからいただく時間枠に対応していくことで、自信を持って、生き生きと自分の言葉で話をするようになるにつれていくものです。

相手に好印象を抱かせる

営業担当者は、お客様に自社の経営者の熱い想いを語る代弁者です。

この人から買いたい！この会社なら大丈夫！という絶大な信頼感を与えられる営業を展開できる社員をいかに育成するか、お客様に好印象を与えられるプレゼンテーションをすることが

できるかが、成功へのカギです。経営者の分身である営業担当者への指導の勘所です。

相手に対して好印象を与えるには、どう取り組みればいいのでしょうか？
第一印象の重要性を示し

たデータに「メラビアンの法則」があります。話し手と聞き手のコミュニケーションにおいて、話し手が聞き手に与える影響がどのよう要素で形成されるかを測定したところ、『見た目・身だしなみ・しぐさ・表情など』が55%、『声の質（高低）・大きさ・テンポなど』が38%、『話す言葉の内容』が7%というものです。

コミュニケーションにおいては、話の内容は7%しか伝わっていないのです。視覚的要素、つまり、話し手の表情や態度、服装などと、声の明るさや話す際のスピードを示す聴覚的要素が、全体の9割以上を占めることを深く理解することです。

相手に好印象を抱いていただくことが最も大事なことが分かります。商談のコミュニケーションもよりスムーズになっていきます。逆に、商談相手から「えっ、こんな人が営業しているの？」と怪訝に思われたら、相手から受け入れられ、信頼を得るまでには至りま

せん。

プレゼンテーションでは、『見た目・身だしなみ・しぐさ・表情など』、『声の質（高低）・大きさ・テンポなど』がまずもって大事だと心得ていきたいものです。明るい声であいさつをする、相手の目を見て話す、という基本姿勢ができてこそ、内容もより説得力が増し、相手から受け入れられることだと心得ていきましょう。

成功する プレゼン10則

1. その場にふさわしい話題を取り上げる
 ……相手が和める話題や相手の関心に合わせた話題の選び方が大事です。そのため、クライアントや面談相手のキーマンとなる人の情報をあらかじめ収集しておくことも重要となります。

2. 年齢にあった話題を探して、背伸びをしない
 ……相手の年齢層を考え、話題を選ぶことは大切です。相手の世代も考えずに背伸びした話題は禁物です。

自分の言葉で、しかも無理のない話題の提供が好印象を与える結果となります。

3. 何を言いたいのか、結論を自分自身で常に把握しておく
 ……商談では購入に関心を持つてもらうために、相手にどうメリットがあるのか、相手の困りごとをどう解決するのかといった、薦める立場の結論をしつかりと把握して臨みたいものです。

お客様とウイン・ウインの関係を築けるかが商談成功のカギです。

4. 時間を計算しながら話を進め、起承転結を考える
 ……相手にも時間の制約があります。ダラダラとした長い時間を要したのでは、かえって逆効果となります。相手が確保できる時間をあらかじめ聞き、許された時間での話しの組み立てをするのが大事です。その際、相手が疑問を持つことへの質疑応答の時間をとることも忘れないでください。

優先すべきは相手の満足を得ることが大事です。

5. 自分の経験談や印象に

残った話、感動した話が好印象を与える

……相手の心を動かす上では、実体験や自分で感じたことを伝えることで効果が高まります。とくに、商談相手の困りごとを解決することに役立つ情報を伝えてこそ、効果は上がります。

6. どんな場でも「丁寧な話し方にならないように尊敬語・丁寧語を使う」
 ……丁寧な言葉遣いは話す人の品格を伝えるだけでなく、好印象を与えることにもなります。お客様と親しくなったからといっても、売り手と買い手の立場の違いを意識した言葉遣いは欠いたりしてはいけません。

7. 体を揺らしたり、手足をみだりに動かすなど、落ち着かない態度をとらない
 ……落ち着かない態度は、相手からの信頼感を失わせてしまう結果となります。日頃から話をする際に自分がどんな癖を持っているのかを把握しておくことで、自制して臨むことに役立ちます。

8. 資料を見るのは3割、7割は相手を見ながら話す

……資料を見るために下を向いたままでは、こちらが本当に伝えたいことが相手に伝わりません。当然、説得力など望むべくもありません。相手にこちらの自信の無さを伝えるだけです。説明する商品などの知識や依頼すべき事は、あらかじめ頭に入れて臨むことです。

9. 主役がいる場合は、基本的に主役は主役に体を向けて話す
 ……商品購入や依頼事についての決定権を持っている人が主役です。その主役に向けて、きちんと誠実に話すことで、より一層誠意が伝わります。主役をないがしろにするのは成功するプレゼンとは言えません。

10. その場の雰囲気になさしい服装をする
 ……プレゼンテーションを行なう際には、相手に軽薄なイメージを与える華美なものとは避け、こちらの誠実さが伝わる、商談の場にあった服装を心掛けることが大事です。

準備万端を整えてお客様へのプレゼンに臨んだとしても、期待通りの成果が得られないということもあり得ます。その際には、先の10則を振り返ってみてください。どこかに欠けている点はないか。

準備万端を整えてお客様へのプレゼンに臨んだとしても、期待通りの成果が得られないということもあり得ます。その際には、先の10則を振り返ってみてください。どこかに欠けている点はないか。

相手が理解し納得できるように、相手に合わせて誠実に、そして分かりやすい言葉で話しているか、相手の困りごとを解決するのに役立つことを伝えているか、が成功の鍵を握っているのです。

自分ではうまくいったつもりでも、相手が理解できず満足しきれないことには、独り相撲であり、そのプレゼンテーションは成功したとは言えないのです。

改めて、どのような言葉を使い、どのような事例を用いた説明が最も効果的かを十分に検討し、相手と面談する前に、徹底したシミュレーションを行ない、プレゼンテーションに臨んでください。

税のミニ通信

令和7年度税制改正 「103万円の壁」はどうなったか？

◇概要

まず、これまでの「103万円の壁」には2つの論点がありました。

ひとつは、本人の所得税の課税発生のボーダーライン。

もうひとつは、扶養控除を受ける際の大学生相当の子の年収要件です。

本記事ではそれぞれの論点について解説していきます。

注)令和7年2月初旬時点での公開情報をもとに執筆しておりますので詳細については最新の情報をご確認ください。



東北税理士会郡山支部
税理士 三部 夕貴

◇本人の壁は年収「123万円の壁」へ

本人の所得税の計算上、基礎控除と給与所得控除というものがあります。給与所得者の場合、給与収入からこれらの控除後に残った所得に対して所得税が課税されます。これまでの基礎控除が48万円、給与所得控除が55万円だったため、 $48+55=103$ 万円が課税のボーダーラインとなっていました。そのため、所得税の課税を免れるためにパート・アルバイトの方々が就業調整を行う原因になっていました。

令和7年税制改正により、基礎控除が58万円、給与所得控除が65万円に引き上げられることになりました。 $58+65=123$ 万円までの給与収入には本人の所得税がかからないということになります。(なお上記基礎控除および給与所得控除は収入に応じて増減します。今回は話をシンプルにするために給与収入190万円以下の前提で記載しています。)

◇大学生相当の子の壁は年収「150万円の壁」へ

19歳以上23歳未満の子を持つ親の場合、子の年収が103万円以下であれば扶養控除を親の所得の計算上控除することができました。そのため、親の扶養から外れないように就業調整を行う原因になっていました。

令和7年税制改正により、「特定親族特別控除」が新設され子の年収が150万円以下であれば従来と同額の満額の扶養控除を受けられるようになりました。また、150万円を超過しても年収188万円以下であれば遡減された控除を受けることができます。

◇配偶者の壁は年収「160万円の壁」へ

配偶者(特別)控除はこれまで配偶者の年収が150万円までは満額の控除を受けることができました。

令和7年税制改正により、配偶者の年収が160万円以下であれば満額の控除を受けられるようになりました。また、160万円を超過しても年収201万円以下であれば遡減された控除を受けることができます。

◇適用時期

令和7年分の所得税(年末調整・確定申告で対応)、令和8年分の住民税から適用されます。ただし、源泉徴収は令和8年1月1日以降に支払う給与等からの適用となります。

物欲はあるけど欲しいモノがない？

フリーランスライター 藤木 順平

歳時記によると、今年は「土用の丑の日」が2回(7月19日、31日)ある。土用は18日間で子丑寅卯…が12日だから、2回の年がちょくちょくある。その確率は18日と12日の関係だから……ちょくちょくあることがわかる。

ウナギにとって厄日が2日もあるのはたまったものじゃない! 「土用の丑の日」にウナギを食べよう勧めたのは、平賀源内ということになっている。NHKの大河ドラマ『べらぼう』に出てくる男である。彼は発明や工夫の才があって、静電気を起こすエレキテルを復元したり、石綿を発見したり、万歩計を発明したといわれる。こんな人がいま、現れればいいのに。暮らしを便利にし、喜ばせ、楽しませるモノを創る人(企業)だ。

近ごろ、家電製品のテレビCMがめっきり少なくなった気がする。豊かな生活に憧れ、これを買うために働くぞ! と思わせたCMが…。翻って見ると、

欲しい家電製品がないのだ。生活はそれほど豊かではないが家電製品があふれている現状。「物欲」はなくはない。

人の気持ちをワクワクさせる発明品が出てこないだろうか。見たり聞いたりしたことがないモノ。不評といわれる大阪万博だが、最新科学による「ナニか」の出現を期待している。



通常総会

演題

記念講演会のご案内

AIがもたらす未来

—人工知能の現在とこれから—

日時

令和7年

6月10日(火)

13:30(開場13:00)~15:00

場所

郡山ビューホテルアネックス 4階 花勝見の間

聴講無料

どなたでもご聴講できます

記念講演会、申し込みは右記QRコードから▶



〈講師〉 東京大学 薬学部

教授 池谷 裕二氏



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。 ※利用可能となるまで、オンライン提出の場合は1週間程度、書面提出の場合は1か月程度かかります。

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。

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。

法人会

イータックス 🔍 検索





青年部会 郡山市すこやか子育て寄附金へ募金寄託

3月17日(月)、郡山法人会青年部会は、子ども食堂支援のために集めた募金、158,249円を郡山市すこやか子育て寄附金へ寄託した。

「子ども食堂募金 ～子供たちの笑顔のために～」と題し、70名の青年部会員事業所に募金箱を設置し、令和6年9月～令和7年2月末まで募金活動を実施。3月17日に郡山市役所で受納式を行い、集まった募金を菅野貴部会長より品川萬里郡山市長へ手渡した。

集まった募金は、子ども食堂の安定的・継続的な活動支援のための商品券購入に充てられ、各子ども食堂へ分配し、食材等の購入費として使われます。



右から石津幸司幹事、菅野貴部会長、品川萬里市長、橋本裕副会長、野田雄也事務局主任

令和6年度 第3回 理事会開催

3月19日、令和6年度 第3回 理事会を郡山ビューホテル本館で開催した。

議事では、令和7年度事業計画(案)、収支予算(案)及び会員入会・退会について異議なく承認された他、業務執行理事の職務執行報告や、青年部会・女性部会の各部会長から活動報告があった。



令和6年度 第3回 理事会

決算申告説明会 開催

4月16日、「3, 4, 5, 6月決算申告説明会」をけんしん郡山文化センターで開催し150名が参加した。講義では、インボイス制度の概要や実務対応のポイントのほか、法人税・消費税等税制改正の概要及び決算の留意点について、わかりやすく解説した。また、法人会より配布した、企業の税務コンプライアンスや経理の向上及び、税務調査で指摘を受ける事項の減少や調査の対象から除かれることを期待するために作成した「自主点検チェックシート」(国税庁後援)の使い方について説明し、利用を呼びかけた。

なお、「自主点検チェックシート」は郡山法人会事務局や郡山税務署でも配布しております。また、郡山法人会のホームページからダウンロード出来ますので、ご活用下さい。



決算申告説明会

法人会の経営者大型総合保障制度
 広げよう
 企業保障の
 大きな傘を

**就業障がい状態によるリタイアリスクから
 会社と家族をまもります**

AIG損保のベーシック傷害保険の補償内容につきましては、「総合型V Tタイプ」パンフレットをご覧ください。

総合型V Tタイプ

(大同生命の定期保険+AIG損保のベーシック傷害保険)
 無配当就業障がい保障保険(身体障がい者手帳連動・無解約払戻金型)

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(AIG郡山ビル3F)
 TEL 024-933-6211

F-2018-1045(2019年3月27日)