



税を考える週間協賛行事

第11回 地域ふれあい講演会のご案内

平成28年

10月24日(月)

受付 17:00

開演 18:00~19:50

会場 厚木市文化会館
大ホール

講演テーマ

「今、求められる地域の活性化」

入場無料

定員 1,400名

お申し込みは法人会事務局まで。詳細は12ページをご覧ください。

元宮崎県知事・前衆議院議員

ひがしこくばる

ひでお

東国原 英夫 氏

厚木法人会 一声運動

消費税期限内納付

納税準備預金などで計画的な納税資金の準備を

第5回通常総会を盛大に開催

去る6月16日、レンブラントホテル厚木において、第5回通常総会を盛大に開催した。第一部の功労者表彰式では、平素から会の運営等に尽力された方々並びに支部・地区に対して、会長表彰状、感謝状が贈呈されるとともに、当会が一般募集している「税の標語」の最優秀賞者には、記念品が贈られた。また、第二部の通常総会では、事業報告及び決算報告等の総会提出議案は全て可決承認された。



第5回通常総会は、正会員131社（委任状提出正会員1256社、出席率58・3%）が出席し、また来賓として関係各界代表者が列席して盛大に行

われた。

第一部の功労者表彰式では、法人会活動に顕著な功績のあった20名、1支部、5地区に対して、会長表彰状並びに感謝状が贈呈された。また、

当会が一般募集している「税の標語」入賞作品の紹介と、最優秀賞者には記念品が贈られた。

第二部の通常総会は、木下副会長の開会のことばで始まり、続いて物故会員に対して黙祷が捧げられた。次に小嶋会長から挨拶があり、会長が議長に就き議案審議に入った。

第一号議案の平成27年度事業報告及び財務諸表承認並びに監査報告承認の件については、高畑総務委員長から事業報告と財務諸表について議案説明があり、続いて、佐野監事が監査報告を行った。これらの総会提出議案は全て満場一致で原案どおり可



▲あいさつする小嶋会長

決承認された。次に報告事項として、高畑総務委員長から平成28年度の事業計画及び予算について報告がなされた。来賓祝辞では、厚木税務署の川邊正実署長、神奈川県厚木県税事務所の伊勢茂樹所長、友誼団体の一般社団法人厚木青色申告会の熊澤収会長から、そ

チャリティー金を各市町村へ寄贈

去る3月28日、小嶋会長はじめ、山田担当副会長並びに神崎担当副会長は、当会管轄区域の厚木市、愛川町、清川村を訪ね、昨年10月に開催したチャリティーゴルフ大会と12月のチャリティーパーティーの席上で実施した募金活動によるチャリティー金（総額42万円）を各市町村に配分して、社会福祉事業に役立てていただくようお願いし、寄贈した。



▲左から山田副会長、小林市長、小嶋会長、神崎副会長

れぞれご祝辞をいただいた。最後は、中村副会長の閉会のことばで締めくくりに、総会を終了した。

第三部の懇親会では、厚木市の小林常良市長からご祝辞をいただき、会員相互の交流を深め、盛会裏に終了した。

また、通常総会の会場入口には、会員企業の無料PRコーナー（写真左）を設置し、6社の会員企業が出展され、自社商品の説明やパンフレット等の配布を行い、多くの出席者の目を引いた。



平成28年度 会長表彰状・感謝状受賞者

1. 個人の部 (敬称略)

◎会長表彰状受賞者 (永年功労)

- (有) たちばな
- (株) フジグリーン
- 江島興産
- (有) 一四一
- (株) 野間工業
- (有) 神奈川澤樹
- (有) サイトウ商事
- (有) 新屋
- (株) 東明サイエンス
- (有) 安齋装備
- 高松山観光開発(株)
- (株) 七沢荘
- (有) ソルオート販売

- 橋川 宏明
- 霜島 弘一
- 江島 正仁
- 石井 正芳
- 野間 政江
- 澤樹 晴吉
- 斎藤 裕之
- 小金 幸広
- 西 由美子
- 安齋 桂子
- 石井 幾代
- 中村 典子
- 和田 恵子

◎会長感謝状受賞者 (永年功労)

- 森久保薬品(株)
- (株) 七沢荘
- (有) 毛利商店
- (有) 中山デンタル
- 森久保 隆彦
- 中村 道隆
- 毛利 裕和
- 中山 和男



▲表彰状受賞の霜島弘一氏(右)

神奈川県法人会連合会の 法人会功労者表彰式

去る6月23日、横浜ベイホテル東急において、上部団体の神奈川県法人会連合会の通常総会が開催され、終了後、法人会功労者表彰式が行われた。同席上では(公財)全国法人会総連合会長表彰状が伝達されるとともに、神奈川県法人会連合会の会長表彰状・感謝状が贈呈され、本会からは下記の方々が受表彰された。

(敬称略)

(公財)全国法人会総連合 会長表彰状受賞者
(株)山一商事 山田 一志

(敬称略)

(一社)神奈川県法人会連合会 会長表彰状受賞者
(株)小島組 吉橋 重行
東日工業(株) 宮本 眞



▲感謝状受賞の小林知彌氏(右)

◎会長感謝状受賞者

(新規会員獲得社数5社以上の者)

- (株) 小林リビング
- (株) 七沢荘
- 大同生命保険(株)
- 小林 知彌
- 中村 典子
- 澁谷 宏子

2. 団体の部 (敬称略)

◎会長感謝状受賞支部

(新規会員獲得社数の最高位の支部)

- 依知支部 14社
- ◎会長感謝状受賞地区
- (新規会員獲得社数の上位5地区)

- 1位 依知中地区 11社
- 2位 愛川第5地区 9社
- 3位 旭町西地区 6社
- 3位 玉川地区 6社
- 3位 愛甲地区 6社

税の標語」表彰受賞者

★最優秀賞

納税で安心未来を 子や孫に

城所 咲江 様 (厚木市長谷在住)

★優秀賞

あなたの税 地域社会に 大きな力

長沢 英勝 様 (厚木市飯山在住)

★佳作

納税は 明るいまちと 未来を築く

有瀬 政勝 様 (厚木市王子在住)

ため息混じりの税金も きつと成るよね 花と美に

平居 一夫 様 (厚木市森の里在住)

正しく納税 厳しくチェック 税の使途

濱村 早智子 様 (厚木市温水在住)



▲「税の標語」最優秀賞の城所咲江 氏



法人会のキャラクター「けんた」

私たち経営コンサルタントの現場では、会社には色々な問題がありそれぞれに対応してきますが、最終的には、如何にして売り上げを上げるか、どのように営業活動をしていくのか、に行きつくことが多いようです。

売上が上がらず、困っている会社は多いし、営業活動は難しいものだとも言えます。中小企業の社長さんに、「何が問題ですか」と聞くと、必ず、売上・営業の言葉が出てきます。「引き合いが減った」「値引きが厳しい」「安売りが出てきて仕事を取られた」等々。

では、「どのような営業活動をされていますか」と聞くと、既存客を回っているとの返答が良い方で、ひたすら待っているパターンも多いようです。

話して思うのは、皆さん営業活動は重要なことは分かっているのですが、どこをどのように攻めたら良いのかを分ならず、悩んで、何もできず月日が経ってしまっている、という例



株式会社未来事業マネジメントコンサルタント 野間広実

が多いような気がします。そこで、今回は営業の攻め口の話をしたいと思います。

動かないと進まない

懇意にしている工務店の社長さんがいます。地元で70年の老舗、社長はいつも厳しいと言います。

でも仕事は、先代からのお客様がいて何とかやってきました。営業活動について聞いてみると、活動は特になしで、やっていると云えば、年賀状位。お客様リストもありませんでした。当然ながら、ギリ貧状態となっていました。

また、ある設備屋さんの社長がいます。公共工事からの脱却を目指し、民間受注の拡大、リフォーム事業の立上げを課題と定めていたのですが、何も進みません。よく見てみると、具体的行動がありません。結局、

計画はありますか？

今まで通り公共工事頼みの状態が続いています。

当たり前のことですが、行動しないと結果はついてきません。行動するには、計画が必要です。営業方針・戦略があつて、具体的計画があつて、行動することです。皆さん、分かっていますね。でも、これができないのです。あなたの会社の戦略を語れますか、行動を語れますか、進捗状況はどうですか、問題は何か。

既存市場か新規市場か

営業（販売）をする時に、どこに売りに行くかを考えます。その時、大きく分けて、既存市場か新規市場かと考えます。一方、売るべき製品・サービスも、既存

製品か新規製品か、と考えられます。この市場と製品の2軸を使って、経営戦略の展開エリアを4分類して提示したのが、「アンゾフの成長ベクトル」と言われる「製品・市場マトリックス」です。これは、ターゲット市場を考える時に、有用な考え方ですので知っておいてください。

| | | 製品 | |
|----|----|-----------|-----------|
| | | 既存 | 新規 |
| 市場 | 既存 | ㊸ 市場浸透戦略 | ㊹ 新製品開発戦略 |
| | 新規 | ㊺ 新市場開拓戦略 | ㊻ 多角化戦略 |

既存市場に既存製品を投入するなら、如何にシェアを奪うかを考えることになります。即ち、市場浸透戦略になります。新規市場に既存製品を投入するということは、販売先を新しい顧客層や新しい

地域に展開することになります。即ち新市場開拓戦略になります。

既存市場に新製品を投入するということは、機能を付け加えたり、モデルチェンジをしたりして、新商品を開発し、既存市場活性化を図る戦略です。新製品開発戦略となります。

新規市場に新製品を投入するということは、飛び地に打って出る戦略で、多角化戦略と呼ばれます。チャレンジングな戦略と言えます。

多角化戦略は、リスクの高い戦略ですので、一般的にはそれ以外の3つの戦略を考えることとなります。営業活動というと、新規を取りに行く活動と考え、エリアを拡大したり、引合

いがあつたらどこにでも行く、といった話を聞きますが、自身の戦略や効率を考えることを忘れないで下さい。

また、新商品がないから売れないという話も聞きますが、既存製品での戦略も考えられるはずですよ。

戦うツールは

どこでも聞くのは、価格の話。「お客様が値段に厳しい」「値下げしないと売れない、お客様を失ってしまふ」等。確かに、価格は重要な要素です。しかし、それだけででしょうか。

何故、あなたから買ってくれるお客様がいるのでしょうか。価格だけならば、強者のみが生き残り寡占状態になるのではないでしょう。か。実際に、低価格戦略は強者の戦略として認識されています。

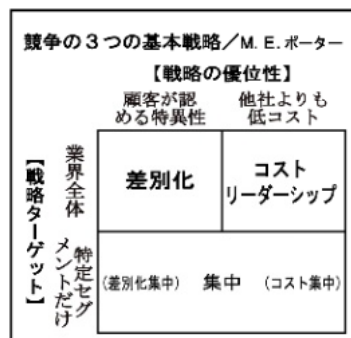
あなたの会社の売り物、他社に勝る差別性を考えてください。何故、あなたから購入してくれているのでしょうか。もしかしたら、売っている製品ではないかもしれません。日々の営業活動に内在しているサービスかもしれません。これが、戦う武器となるでしょう。

競争優位の戦略

競争相手に対し、優位性を築く3つの基本戦略をマ

イケル・ポーターが提唱しています。

一つ目は、コストリーダーシップ戦略です。競争企業よりも、同種製品を低いコストで生産・販売する戦略です。大量生産、あるいは規模の経済性などによる低コストを実現する必要があり、中小企業には難しい戦略と言えます。



二つ目は、差別化戦略です。自社の製品に、買い手にとって魅力的な独自性を打ち出すことによって、競争企業に対する優位性を価格以外の点で築く戦略です。私たちが絶えず意識するべきは、差別化です。中小企業が狙うのは、この戦略と言えます。

三つ目は、集中戦略です。文字通り、あるターゲット

トに集中することです。自社の能力にマッチしたセグメントに焦点をあて、そこで差別性、或いはコストの面で優位を取ろうとする戦略です。中小企業にとつては、欠かせない戦略で、ターゲットを絞るとは、このことだと言えます。

近くを攻める

中小企業の場合、既存商品を既存市場に売る市場浸透戦略が基本になります。そこをベースに、既存製品を新市場に拡大したり、既存市場に新製品・サービスを提供したりする活動になります。

そこで重要なのは、自分たちの商品は何か、差別性は何かを明確にしておくことです。そして、自分たちの市場は、どの市場なのかを明確にしておくことです。その認識をベースにすると、攻めるべきターゲットはおのずから決まってくると思います。ターゲットが決まったら、

そこに集中です。限られた資源を、いかに有効に、効率的に使うかがポイントとなります。

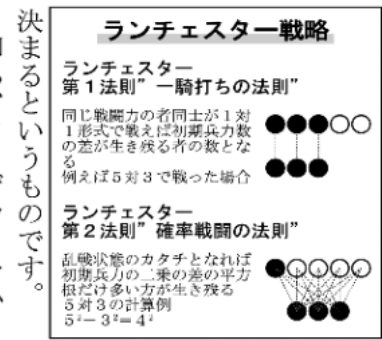
その為には、「近くを攻める」を推奨したいと思えます。近くとは、文字通りの会社の半径1kmとか5kmとかはどうでしょうか。こうすると、非常に具体的ですし、考えやすくなります。あるいは、既存客を活用しての拡販はどうでしょう。

これも対象は非常に具体的ですから、作戦も考えやすくなるでしょう。さらに細分化すると、もつと分かりやすくなります。

一点集中戦略

「ターゲットを絞って、資源を集中させ一点突破し、その限定エリアで他社が追従できないようなシェアを確保する」を狙っていく戦略があります。ランチエスター戦略と言います。基は戦闘の理論ですが、ビジネス理論として知られています。

第1法則は、一騎打ちの法則で、兵力の差で勝敗は



決まるといえる。即ち、ターゲットを小さくし、兵力数で勝れば、勝ると言っています。

ビジネスの世界で考えると、大きな市場で戦うことをせず、小さな市場で1対1の局地戦に持ち込み、戦力を集中させ勝ちに行く、ということ。中小企業でも、大企業と渡り合えるということになります。

集中することによって、大手と対等になり勝負に勝てるようになる、素晴らしいことだとは思いませんか。冒頭に紹介した工務店さんは、今、地元密着で地域への営業活動をかけています。新規で、地元の方の来店、地元ネットワークからの紹介も増えてきました。営業は、計画して実行することが重要。

税務署からのお知らせ

平成28年度 法人税関係法令等の改正の概要（抜粋）

【法人税率の引下げ】

普通法人、一般社団法人等又は人格のない社団等に対する法人税の税率が、左表のとおり引き下げられました。

| 区分 | | 改正前 | 改正後 | |
|--|-------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| 適用関係 | | 平27.4.1以後 開始事業年度 | 平28.4.1以後 開始事業年度 | 平30.4.1以後 開始事業年度 |
| 中小法人、一般社団法人等、公益法人等とみなされているもの又は人格のない社団等 | 年800万円以下の部分 | 15% | 19%(15%)※ | 19% |
| | 年800万円超の部分 | 23.9% | 23.4% | 23.2% |
| 中小法人以外の普通法人 | | 23.9% | 23.4% | 23.2% |

※ 括弧書の税率は、平成29年3月31日までの間に開始する事業年度について適用されます。
〔適用時期〕平成28年4月1日以後に開始する事業年度分の法人税について適用されます。

【減価償却資産の償却の方法の見直し】

平成28年4月1日以後に取得をされた建物附属設備及び構築物並びに鉱業用減価償却資産のうち建物、建物附属設備及び構築物の償却の方法について、定率法が廃止されました。

| 資産の区分 | | 選定をすることができる償却の方法 | |
|-------------|----------------|------------------|-------------|
| | | 改正前 | 改正後 |
| 建物附属設備及び構築物 | | 定額法又は定率法 | 定額法 |
| 鉱業用減価償却資産 | 建物、建物附属設備及び構築物 | 定額法、定率法又は生産高比例法 | 定額法又は生産高比例法 |

【通勤手当の非課税限度額が月額15万円に引き上げられました】

平成28年1月1日以後に支払われるべき通勤手当について、非課税限度額が10万円から15万円に引き上げられました。改正後の1か月当たりの非課税限度額は、次のようになりました。

| 区分 | 課税されない金額 | |
|---|---|---|
| | 改正前 | 改正後 |
| ①交通機関又は有料道路を利用している人に支給する通勤手当 | 1か月当たりの合理的な運賃等の額 (最高限度 100,000円) | 1か月当たりの合理的な運賃等の額 (最高限度 150,000円) |
| ②自動車や自転車などの交通用具を使用している人に支給する通勤手当 | 現行のとおり | |
| ③交通機関を利用している人に支給する通勤用定期乗車券 | 1か月当たりの合理的な運賃等の額 (最高限度 100,000円) | 1か月当たりの合理的な運賃等の額 (最高限度 150,000円) |
| ④交通機関又は有料道路を利用するほか、交通用具も使用している人に支給する通勤手当や通勤用定期乗車券 | 1か月当たりの合理的な運賃等の額と②の金額との合計額 (最高限度 100,000円) | 1か月当たりの合理的な運賃等の額と②の金額との合計額 (最高限度 150,000円) |

※詳しくは、国税庁ホームページ(www.nta.go.jp)にてご確認ください。

【問い合わせ先】厚木税務署

電話 046(221)3261

平成28年度 厚木税務署定期異動状況 (敬称略)

| 職名 | 新 | | 旧 | |
|--------------|-------|------------------------|------|--------------------|
| | 氏名 | 前任地 | 氏名 | 赴任先 |
| 署長 | 池上大二 | 税務大学校和光校舎 専門教育部 主任教授 | 川邊正実 | 退職 |
| 副署長 | 鈴木一則 | 留任 | — | — |
| 特別調査官(法人担当) | 今重雅文 | 柏署 副署長 | 亀谷正己 | 藤沢署 特別徴収官(徴収) |
| 総務課長 | 木村泰徳 | 江戸川北署 法人課税第1部門 統括官 | 藤崎健一 | 松戸署 総務課長 |
| 法人課税第1部門統括官 | 船田悦弘 | 東京国税局調査第一部 調査総括課 国際専門官 | 毛利泰浩 | 東京国税局総務部 総務課 課長補佐 |
| 法人課税第2部門統括官 | 福澤淳一 | 目黒署 法人課税第3部門 上席 | 田中薫 | 小田原署 法人課税第3部門 統括官 |
| 法人課税第3部門統括官 | 嶋原光夫 | 留任 | — | — |
| 総務課長補佐 | 寛晶子 | 鎌倉署 総務課 課長補佐 | 先崎弘樹 | 新宿署 総務課 課長補佐 |
| 法人課税第1部門審理上席 | 鈴木啓一 | 武蔵府中署 法人課税第1部門 上席 | 根岸和之 | 藤沢署 法人課税第1部門 連絡調整官 |
| 法人課税第1部門源泉上席 | 増田あけみ | 玉川署 法人課税第1部門 上席 | 田中安代 | 厚木署 法人課税第1部門 上席 |



◆**厳しい先輩にも 優しい一面が隠されていた**
 30代になったMさんは、自動車部品メーカーの生産管理部門に配属されて4年。仕事にも慣れて同僚や上司の信頼も厚く、将来も嘱望されていた。ただ、できる人間にありがちな傲慢さがないわけではなかった。

半年前、20代後半のAさんが生産現場から異動してきた。現場よりも幅広い視野が求められる。そこはAさんもまだ苦手な部分だった。しかしMさんは、早く成長してほしいという思いか

言葉から生まれる 「良好な人間関係」

産業カウンセラー 柏木 勇一



ら「何も知らないのか」「それじゃ使えない物にならないぞ」と厳しい言葉を投げた。Aさんは、ここが頑張りどころと対応したが、なかなかMさんの期待に応えられず、むしろMさんへの嫌悪感が強くなっていった。

そんなMさんだったが、休憩時間にもまたま姿がなかったAさんについて、「あいつは覚えは遅いが熱心な奴だ。時間はかかるかもしれないが戦力になる」と語った。何気なく語られた言葉だったが、それを耳にした仲間は、Mさんにも本当は心優しい部分があるなと思い、Aさんにも伝わった。それを聞いたAさんもまんざらではなかった。そして職場で顔を合わせた時、いつもミケンにしわを寄せていたAさんの表情やまなざしも、やわらかく変わっていった。

◆本人のいないところでの

褒め言葉で嫌悪感が消えた

ひよっとしたら関係が悪化したかもしれないMさんとAさんだったが、「本人のいないところで褒める」ということが親密になるきっかけを作った。ここには現代の心理学が認める技法が隠れている。「人は相手が嫌いだから嫌悪の言葉を語るのではない。嫌悪の言葉を語るから相手を嫌いになる」という考え方である。裏返せば、この事例のように「好感の言葉で語るから相

手との仲間意識が生まれる」ということ。

もちろん、Mさんがこの技法を知っていたわけではない。職場の仲間も同様だろう。実は、この本人のいないところで褒めることを続けていくと、いつの間にか本人の心の中から嫌な気分が消えていく、心が洗われるという状態になる。指導の時の厳しい言葉だけでは嫌悪感を生んでしまうが、この技法を使うと好感という関係になる。

後輩を指導する際の注意点を相談してきたMさんだったが、このような職場でのエピソードを聞き出して、Mさんの良さを指摘した。今のままでいいよ、と肩を押した。その上で、褒め言葉や好感を感じているという言葉を使えることができなくても、心の中で唱えることを日常化することでもいい、とヒントを伝えた。

◆言葉以外のメッセージも大事に

職場ではどうしても好きになれない人はいる。それでも、その人の姿を思い浮かべ、長所を見つけて、「あの人のこんなところは良いな」と唱えることはできるはず。発せられた言葉だけではなく、心の中で語る言葉にも、人間関係を悪化させない力があることをぜひ知ってほしい。私たちが毎日交わしている言葉も使い方ひとつで気分も雰囲気も変わる。言葉の魅力であり魔

力とも言えよう。だれでもいますぐ実践できるはずだ。

もうひとつ真面目なMさんに、ぜひ身につけてほしいポイントを伝えた。それは言葉だけではない表情や仕草の大切さ。例えばAさんの熱心さを言葉では語れなくても、うなずきや態度、雰囲気でも伝わることもアドバイスした。良好なコミュニケーションのひとつの法則として理解している人が多いと思う。



■筆者紹介

柏木勇一（かしわぎ・ゆういち）
 1941年生まれ。大学卒業後、新聞社勤務を経て、現在EAP企業でカウンセラーとして活動。産業カウンセラー、日本産業カウンセラー協会認定キャリア・コンサルタント、家族相談士、交流分析士。





▶**教養講座**
(AED救急救命講習会)

3月16日、厚木商工会議所において、AED救急救命講習会(普通救命講習)を開催し、16名が参加した。講師に厚木市消防本部救急救命課職員を招き、心肺蘇生法や大出血時の止血法、AEDによる取扱訓練等の講習を受け、大変好評でした。



▲**県法連主催の**

青年部会連絡協議会セミナー

3月4日、箱根湯本の吉池旅館において、県法連主催の青年部会連絡協議会セミナーが開催され、県下の法人会から総勢211名の青年部会員が集い、本会から10名が参加した。特別講演として、ノンフィクション作家の小松成美氏を講師に招き「人の心をひらく技術」をテーマに講演が行われ、大変好評だった。



▲**全国女性フォーラム(福島大会)**

4月14日、ビックパレットふくしまにおいて、上部団体の全国法人会総連合主催の第11回法人会全国女性フォーラムが華やかに開催された。全国から約1,600名の女性部会員が集まり、本会から2名が出席した。同大会では、社会貢献活動や租税教育の事例発表、大会式典等が盛大に行われた。また、記念講演としてフリーアナウンサーの大和田新氏が「伝えることの大切さ、伝えることの素晴らしさ」をテーマに講演を行い好評を博した。

▶**青年部会研修会(経営セミナー)**

青年部会は3月17日、厚木商工会議所において経営セミナーを開催し、地域の若手経営者など36名が参加した。講師に社会保険労務士の中村貴代美氏を招き「これでスッキリ♪マイナンバー」をテーマに、マイナンバー制度の取扱いや会社・個人の自己防衛等について、わかりやすく解説され、好評を博した。



▶**新入会員歓迎研修会**

3月23日、厚木商工会議所において昨年本会へ入会された会員を対象に、新入会員歓迎研修会を開催した。当日は新入会員をはじめ、本会役員並びに新入会員の紹介者等を交えて、総勢51名が参加した。第一部の研修会では、新入会員の企業PRを兼ねた自己紹介をはじめ、厚木税務署の鈴木副署長を講師に招き「税務署の仕組み」等について研修を行った。また第二部の歓迎会では、参加者相互の交流と親睦を図った。



▶**経理実務講座**

5月13日から厚木商工会議所において、初級者を対象にした経理実務講座(5回シリーズ)を開催し、14名が受講した。税理士会厚木支部所属の福田健介税理士に講師を依頼し、仕訳の仕方や帳簿のつけ方、決算書の作成方法など、簿記とその関連事項について研修した。



▶**源泉所得税実務講座**

5月17日、厚木アーバンホテルにおいて、14名が参加して初任者を対象にした源泉所得税実務講座を開催した。当日は厚木税務署担当官に講師を依頼し、月々の源泉徴収事務の仕方から納付書の記載等について研修した。

▼源泉部会定例研修会（適正な労働時間管理と運用他）

源泉部会は6月8日、厚木アーバンホテルにおいて、定例研修会を開催し、33名が参加した。当日は社会保険労務士の三嶽忍氏を講師に招き「適正な労働時間管理と



運用のために」をテーマに、労働時間の基本的な考え方や時間外労働・休日労働と36協定等、労務関係の諸事項について研修し、大変好評だった。



▲女性部会税ミナール（税務研修会）
女性部会は6月6日、厚木市文化会館において、税務研修会を開催し、31名が参加した。厚木税務署担当官に講師を依頼し「平成28年度法人税等の改正のポイント」をテーマに、最新の税情報について研修した。

税に関する 絵はがきコンクール 入賞作品

女性部会では、上部団体の全国法人会総連合の「平成27年度 税に関する絵はがきコンクール」の事業に賛同し、租税教育活動の一環として、管内（厚木市・愛川町・清川村）の小学校6年生を対象に、本コンクールを実施した。

子どもたちに、税金が生活の中でどのように役立っているのか、税の大切さや税の果たす役割など、理解と関心を深めてもらうために、税金で造られている建物・施設、税金で購入される物品、税金で行われる仕事などの「税に関する絵はがき」を募集し、多くの作品が集まった。



応募作品は、女性部会員をはじめ、厚木税務署担当官らによる厳選な審査の結果、厚木法人会長賞1点、女性部会長賞1点、厚木税務署長賞1点、優秀賞1点、佳作4点の入賞作品を選定した。また、入賞作品は2月から3月にかけて厚木税務署の「確定申告会場」や厚木地下道の「あつぎロードギャラリー」等に展示され、多くの来場者の目を引いた。



▲厚木法人会長賞
依知南小6年生 杉山美月さん



▲女性部会長賞
依知南小6年生 中村大河さん



▲厚木税務署長賞
北小6年生 中島莉杏さん



▲優秀賞
厚木小6年生 横田彩香さん



▲佳作
依知南小6年生 間瀬遥香さん



▲佳作
北小6年生 白井華奈恵さん



▲佳作
厚木小6年生 相原明皇さん



▲佳作
依知南小6年生 佐々木優さん

ぜいきんクイズ

Q 大正15年(1926年)に、清涼飲料税が新設されました。この清涼飲料税は、ある条件を満たした清涼飲料水だけに課税されました。さて、次の①②③のうち、清涼飲料税が課された清涼飲料水はどれでしょう?

- ①ミネラルウォーター
- ②サイダー
- ③オレンジジュース

応募方法

答えと氏名、住所、会社名を明記のうえ、郵便もしくはFAXで法人会事務局までお送りください。正解者の中から抽選で10名(一社一名まで)に粗品を進呈いたします。

締切/平成28年8月31日まで



平成28年1月号ぜいきんクイズの解答
答え: ② (1月31日)

《解説》昭和22年の改正で、所得税に申告納税制度が導入されました。昭和22年分が申告納税の最初で、その期限は昭和23年1月31日でした。この申告



納税制度では、一年間の所得額を見積もって4月に予定申告し、予定納税額の4分の1を納税します。そして、7月、10月、翌年1月にそれぞれ4分の1を納税します。翌年の1月になれば年間の所得額は確定するので、そこで税額を計算して確定申告を行い、予定納税額と精算して納税が完了する仕組みです。その後、確定申告期限は、昭

雑談・雑学の庭

なかなか難しいビールの味比べ

ビールの大瓶とピ
アガーデンなどで使
われる大ジョッキに
注がれたビール、ど
ちらの量が多いか?
答え「ぴったり同
じ」らしい。でも、
瓶ビールと生ビール
では味が違うといわ
れる。

筆者は以前、勤めていた所でビールの官能検査(艶かしい響きはあるが、残念! 人間の感覚で製品の品質を判定する検査のこと)に引っ張り出されたことがある。5種類のビールを味わい、製品を選別するのである。

結果はどうか。全部、間違えてしまった。自信があっただけにショックだった。

その後、企業広報のグループによるビール会社の見学ツアーに参加した。いろいろ説明を受けたあと、案内をし

和26年の改正で2月末日に延長され、昭和27年分から、現在と同じ3月15日となりました。

(税務大学校「税の歴史クイズ」)
詳しくは税務大学校のホームページをご覧ください。

(<http://www.nta.go.jp/ntc/index.htm>)

てくれた人に「目隠しをして飲んで、どこの会社のビールかわかりますか?」と尋ねた。その人は、多少のサービスを込めたのか「会社からはわかるようにいわれているけど、難しいですよ」といつてくれた。

ほらね? プロの人でもこんなだった!

見学の最後にお待ちかね、ビール飲み放題の懇親会が行われた。酒好きを自認する参加者40数人ほどが、グビグビやり始めた。

1時間後、ビール会社の広報の人がこういった「まだ、貯蔵タンク(高さ約20m)にあるビールの2ミリも減っていません」と。

酒豪たちの赤い顔が青ざめた…



(フリーランスライター 藤木順平)

◇スケジュール◇

- ★新設法人説明会
◇8月25日(木) 13時30分
会場/厚木商工会議所3階会議室
- ★決算法人説明会
◇8月26日(金) 13時30分
会場/厚木税務署別館会議室
- ★改正税法説明会
◇9月7日(水) (別紙参照)
会場/厚木市文化会館4階集会所
- ★源泉部会定例研修会
◇9月14日(水) (別紙参照)
会場/厚木アーバンホテル
- ★決算法人説明会
◇9月16日(金) 13時30分
会場/厚木税務署別館会議室
- ★新設法人説明会
◇10月17日(月) 13時30分
会場/厚木商工会議所3階会議室
- ★決算法人説明会
◇10月18日(火) 13時30分
会場/厚木税務署別館会議室
- ★地域ふれあい講演会
◇10月24日(月) 18時00分
会場/厚木市文化会館大ホール
- ★年末調整説明会(愛川町)
◇11月14日(月) 13時30分
会場/愛川町文化会館
- ★年末調整説明会(厚木市・清川村)
◇11月16日(水) 13時30分
会場/厚木市文化会館
- ★チャリティゴルフ大会
◇11月18日(金) (別紙参照)
会場/本厚木カントリークラブ

※日時等は変更する場合がありますので事務局へご確認ください。なお、★印の事業は会員以外の方でも参加できます。詳細については、本会ホームページまたは法人会事務局までお問合せください。

【事務局からのおお願い】

会社名、代表者名、所在地、資本金等が変更された場合は、法人会事務局(電話221・1055)までご連絡をお願いします。

【 無料相談のご案内 】

本会では、下記事務所のご厚意により、無料で税務、社会保険、不動産・会社登記等の相談を実施しています。ご希望の方は、法人会事務局(TEL221-1055)または下記事務所へお電話してください。

- 倉田聡史税理士事務所
厚木市中町2-6-24 ほてい屋第二ビル3階
電話(046)224-7731
- 浅岡信一税理士事務所
厚木市旭町2-2-18
電話(046)229-7030
- 和田明税理士事務所
愛川町春日台5-4-8
電話(046)286-2256
- ライトハウス税理士法人
厚木市水引1-1-6 サミット厚木ビル4階
電話(046)222-8800
- 村松マコミ社会保険労務士事務所
厚木市栄町1-5-4-504
電話(046)225-0725
- 八木章 司法書士事務所
厚木市水引1-1-5-17 小島ビル2階
電話(046)297-3105
- 司法書士 石垣公雄事務所
厚木市寿町3-4-5 米山ビル301
電話(046)221-5556

納税証明書の請求は「e-Tax」を使ったオンライン請求で！

インターネットに接続されたパソコンがあれば、納税証明書のオンライン請求が可能です。納税証明書を自宅等からオンラインで請求し、税務署窓口で受け取る場合、電子証明書やICカードリーダーが不要です。

オンライン請求のメリット

- ① 手数料が安価です。
1 税目 1 年度 1 枚 370円(通常 400円)
- ② 窓口での待ち時間が短縮できます。
(請求日当日の受取を指定された場合には、多少お時間をいただくことがあります。)



インターネットセミナーのご案内

本会ホームページから無料で視聴することができます

会員企業をはじめ、一般向けに経営支援情報や環境、健康、カルチャーなどのセミナーをインターネットを通じて配信しています。多彩なセミナー動画を常時公開していますので、仕事に役立つ情報やヒントが満載です。



- ◎インターネットセミナーだから何時でも・何処でも・好きなだけご利用できます。
- ◎映像と音声による本格的セミナーが受講できます。
- ◎忙しくてセミナーや研修会に参加できない方などに最適です。
- ◎社内研修や自己研鑽などにご活用ください。
- ◎本会会員は、ID(hj0229)とパスワード(1055)を入力してログインすることによって、より多くのコンテンツを視聴できます。

【 無料記帳指導制度のご案内 】

東京地方税理士会厚木支部のご協力を得て、税理士関与されていない方を対象に、記帳指導を行っています。この制度は、東京地方税理士会厚木支部の担当税理士が、皆様の会社の事務所に直接訪問して3回程度記帳指導を行うもので、指導料は無料です。ご希望の方は法人会事務局までご連絡ください。

税金クイズその他各種の

お申込み・応募先は、法人会事務局まで
〒243-0017 厚木市栄町1-16-15(厚木商工会議所3階)
公益社団法人 厚木法人会 事務局
TEL 046-221-1055 FAX 046-222-3808
E-mail info@a-net.or.jp

個人情報の取扱いについて

当会は、会員企業に係る「個人情報」を、研修会・諸会議等の開催通知、広報誌等の送付、並びに福利厚生制度等のご案内、名簿作成など、本会の事業活動のために利用し、それ以外の目的で利用することは、一切ございません。

新入会員紹介

期間 [平成27年12月～平成28年6月]

| 地区・支部名 | 会 員 名 | 地区・支部名 | 会 員 名 |
|---------|---------------------|-----------|----------------|
| 厚 木 西 | 絆ワークネットJ I N | 妻 田 第 2 | 株式会社 矢澤設備 |
| 厚 木 西 | 株式会社 フェリーチェ | 妻 田 第 2 | 福田健介税理士事務所 |
| 厚 木 西 | 一般財団法人 全日本労働福祉協会 | 酒 井 | 加藤幸子税理士事務所 |
| 厚 木 | 株式会社 ハーモナイズ | 南 毛 利 北 西 | 有限会社 マルケイ観光 |
| 厚 木 | 大同生命保険(株) 湘南支社平塚営業所 | 愛 甲 | ハイブリッチII |
| 下 荻 野 | 株式会社 fil home | 愛 甲 | 相模美環 |
| 下 荻 野 | ジブラルタ生命 株式会社 | 愛 川 第 1 | 株式会社 アドバンス・エッグ |
| 睦 合 北 | 安藤企画 | 愛 川 第 4 | 株式会社 阿部商会 |
| 睦 合 南 | 三田建設運輸 株式会社 | 内陸工業団地 | 大洋ニッテ 株式会社 |
| 妻 田 第 1 | 株式会社 プラスワン | — | — |

第11回地域ふれあい講演会のご案内

公益社団法人厚木法人会では、元宮崎県知事・前衆議院議員の東国原英夫氏を招き、「第11回地域ふれあい講演会」を開催いたします。お問い合わせのうえ、是非ご参加ください。
(手話通訳あります)



平成28年10月24日(月)

受付 17:00

開演 18:00~19:50

会場 厚木市文化会館大ホール

入場無料
定員1,400名

※駐車台数に制限があり、駐車できなくなる場合がありますので、お車でのご来場はなるべくご遠慮ください。

元宮崎県知事・前衆議院議員

講演テーマ 「今、求められる地域の活性化」

ひがしこくぼる ひでお
東国原 英夫 氏

【お申し込み】

◎参加希望の方は、法人会事務局まで電話(046-221-1055)でお申込みください。

電話での受付時間：平日の午前10時～午後5時(土・日及び祝日は除きます。)

◎FAXまたはメール等でお申込みされる場合は、①参加者名、②電話番号、③FAX番号、④複数で参加の場合は合計人数を明記のうえ、お申込みください。FAX番号(046-222-3808) E-Mail info@a-net.or.jp

【共催】 厚木市

【協賛】 一般社団法人神奈川県法人会連合会 東京地方税理士会厚木支部 厚木納税貯蓄組合総連合会

【後援】 厚木税務署 神奈川県
愛川町 清川村

一般社団法人厚木青色申告会 厚木間税会 神奈川県央小売酒販組合 厚木優申会
厚木商工会議所 愛甲商工会 大同生命保険(株) A I U損害保険(株) アフラック (順不同)

厚木法人会会員のみなさまへ



ハートピアは、勤労者の総合的な福利厚生事業を行うことを目的として、共済給付(永年勤続慰労金等)や各種助成(人間ドック・定期健康診断等)、ご家族も参加できるイベントやツアー、観劇・コンサートチケットが一般価格より安く購入できるなど、会員のみなさまに魅力満載の事業を提供しております。会費は、お一人月額600円(事業主2分の1以上負担)で加入できます。

(厚木市内の事業所が対象ですが、厚木市在住の勤労者は市外に勤務でも個人会員として加入できます。)

また、未加入の事業所・個人をご紹介いただき、その事業所・個人がハートピアに加入された場合、加入会員1名につき1,000円の商品券をお渡しします。

(ただし、一事業所あたり10万円を限度とします。)

ぜひ、お取引先やお知り合いの事業所・個人をご紹介ください。

詳細につきましては、下記までお問い合わせください。



HPへアクセスしてください。

公益財団法人 厚木市勤労者福祉サービスセンター
(ハートピア事務局)

〒243-0018 厚木市中町3-16-1 厚木市役所第二庁舎8階

TEL 046-206-4151 FAX 046-206-4611

URL <http://www.atsugi-heartpia.or.jp>

e-mail info@atsugi-heartpia.or.jp



厚木市マスコットキャラクター!
あゆこちゃん