

2021・8 No.333



あつぎ

法人ニュース



小鮎川の鮎  
(写真提供/厚木市 Instagram (atsugi\_city) より)

# 第10回 通常総会を開催 黄金井康巳氏が会長に再任

去る6月23日、レンブラントホテル厚木において、第10回通常総会を開催し、総会提出議案は全て可決承認された。昨年度に続き、本年度の通常総会は新型コロナウイルス感染症の拡大防止の観点から、会員皆様の健康と安全確保を最優先に考慮し、大幅に規模を縮小して行われた。

なお、総会直後に開催した新役員による理事会では、会長および副会長の選定を行い、黄金井康巳氏が会長に再任された。

本総会は、浅岡副会長の開会のことばで始まり、黄金井会長があいさつした。続いて会長が議長に就き、定足数を確認し議案審議に入った。

第一号議案の令和2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、神崎副会長から事業報告と財務諸表について説明があり、小菅監事が監査報告を行った。次に第二号議案の任期満了に伴う役員選任案承認の件については、高畑副会長から説明があり、これらの総会提出議案は全



▲あいさつする黄金井会長

て満場一致で原案どおり可決承認された。また、報告事項として、令和3年度の事業計画及び予算について報告がなされ、最後は浅岡副会長の閉会のことばで終了した。

※例年開催している総会後の表彰式および懇親会は、新型コロナウイルス感染症の拡大防止の観点から中止した。



## 新役員名簿 (敬称略)

役職	氏名	会社名
会長	黄金井 康 巳	黄金井酒造(株)
副会長	神 崎 進	(有)神崎工務店
副会長	浅 岡 國 芳	(株)アールアサオカ
副会長	高 畑 幸 夫	(有)高畑造園土木
副会長	中 野 能 孝	(有)エヌケイハウジング
副会長	小 松 英 子	(有)小松管工
副会長	吉 橋 重 行	(株)小島組
理 事	小 杉 伸 夫	(株)アーバン
理 事	竹 内 正 正	(株)SunBrain
理 事	春 日 清 則	(有)ケイマリーン
理 事	小 山 内 豊	(有)双栄建設
理 事	関 原 敏 文	(株)セキトウェブ
理 事	西 剛 輝	(株)東明サイエンス
理 事	大 橋 啓 子	(有)大橋硝子建材
理 事	井 手 広 幸	(株)ハーモナイズ
理 事	田 口 幸 一	(株)肉の田口
理 事	堀 敏 夫	合資会社堀林造商店
理 事	飯 原 菊 枝	(有)飯山倉庫
理 事	三 橋 幸 成	(有)幸和
理 事	鍛 代 勇	(有)鍛代勇石材店
理 事	宮 本 眞	東日工業(株)
理 事	星 野 晃 男	星野土木(有)
理 事	山 口 貞 雄	(有)山口倉庫
理 事	會 田 國 安	(有)グッドネス
理 事	樫 原 秀 樹	(株)ファーストバリュー
理 事	北 原 秀 明	(株)ノースフィールド
理 事	大 橋 浩 浩	(有)大橋硝子建材
理 事	落 合 正 広	(株)清川建設
理 事	三 橋 文 男	(有)西厚木明治牛乳卸売店
理 事	柿 岡 守 一	(有)カキオカ
理 事	細 山 信	(有)細山電気
理 事	二 見 政 宏	(有)双和倉庫
理 事	菱 山 昭 宏	(株)神菱商事
理 事	鳥 羽 清	(株)アイコーホーム
理 事	柿 島 憲 一	神奈川県内陸工業団地協同組合
理 事	諸 星 敏 廣	(有)モロホシ
理 事	工 藤 隆 弘	(株)オーケーサポート
理 事	會 田 義 明	厚木興業(有)
理 事	三 橋 義 人	三橋ビル(有)
理 事	酒 谷 伸 幸	(有)酒谷工務店
理 事	三 平 宗 憲	(有)クリアネスト
理 事	山 口 昌 興	(有)清川恵水パーク
理 事	中 山 常 夫	(有)中山石材店
理 事	中 村 真 紀 子	(株)七沢荘
理 事	山 崎 輝 雄	(有)相模ボイラサービス
理 事	森 志 朗	(株)松陰
理 事	森 屋 紀 也	(有)トップトレーディング
監 事	河 原 清	(株)ノーマ
監 事	新 川 勉	(株)サンブレイン
相談役	梅 澤 行 次	大洋サービス(株)
相談役	小 嶋 完 治	(株)小島商店

## 上部団体の全法連・県法連の法人会功労者表彰 受表彰者

(敬称略・順不同)

### (公財)全国法人会総連合 会長表彰状受表彰者

(株)野間工業	野 間 政 江
(株)小島組	吉 橋 重 行

### (一社)神奈川県法人会連合会 会長表彰状受表彰者

(有)神崎工務店	神 崎 進 (県連関係)
(資)堀林造商店	堀 敏 夫
(有)ケイマリーン	春 日 清 則
厚木興業(有)	會 田 義 明



# 令和3年度 会長表彰状・感謝状受彰者

## 1. 個人の部 (敬称略)

### ■会長表彰状受彰者 (永年功労)

森久保薬品(株)

森久保 隆彦

(株)七沢荘

中村 道隆

(有)高畑造園土木

高畑 幸夫

(有)本間塗装店

本間 克也

(有)カキオカ

柿岡 守一

(株)メイシンマテリアル

服部 明一

ライフデザイン(有)

原 一己

### ■会長感謝状受彰者 (永年功労)

(株)アイワ

井 寛明

ナツメ鉄工(有)

棗 進

清隆産業(株)

向島 史朗

岩崎種苗(株)

岩崎 貞道

(株)岩崎人形絵本

岩崎 将義

(株)SunBrain

竹内 正浩

(有)大橋硝子建材

大橋 浩

(株)清川建設

落合 正弘

(株)落合組

落合 康弘

(株)プラスホーム

能勢 健一

村上建築

村上 一恵

(株)ウィル

近藤 文幸

伊藤塗装

伊藤 隆夫

小林工業(株)

小林 隆勲

(有)府川建築

府川 高男

(株)セレカサービス

長谷川 令子

(株)DNPエリオ

桑原 祐司

(有)長坂企画

鈴木 博久

(有)松野倉庫

松野 勝

### ■会長感謝状受彰者

(新規会員獲得社数5社以上の者)

(株)アールアサオカ 浅岡 國芳

## 2. 団体の部 (敬称略)

### ■会長感謝状受彰支部

(新規会員獲得社数の最高位の支部)

厚木第2支部 6.5社

■会長感謝状受彰地区

(新規会員獲得社数の上位5地区)

1位 旭町西地区 6.5社

2位 玉川地区 4.5社

3位 厚木北地区 3.5社

4位 南毛利北西地区 2.0社

4位 南毛利南地区 2.0社

## 「税の標語」表彰受賞者

### ★最優秀賞

支えあう社会、福祉に生きる税

山下 味央 様 (厚木市田村町在住)

### ★優秀賞

納税は 未来を築く貯金箱

中田 直美 様 (厚木市旭町在住)

### ★佳作 (3作品)

税金で コロナの時代も ささえ合い

岡本 邦子 様 (厚木市愛名在住)

支え合う心を繋ぐみんなの税

伊東 由紀子 様 (厚木市船子在住)

納税は 豊かな社会を守る鍵

森田 廣美 様 (厚木市旭町在住)

## フォト・トピックス

《新型コロナウイルス感染症の拡大防止のため、密集・密接・密閉の3密の状態を避け、適切な感染症対策を講じて実施。》



### ▲経理実務講座 (5回シリーズ)

5月20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を開催した。税理士会厚木支部所属の加藤幸子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。



### ▲源泉部会定例研修会

源泉部会は6月9日、厚木アーバンホテル会議室において、定例研修会を開催した。厚木税務署担当官を講師に招き「非居住者に対する源泉徴収」について研修した

### ▲女性部会税務研修会

女性部会は6月17日、厚木商工会議所において、税務研修会を開催した。大河原毅税理士を講師に招き「会社で活用できる節税」をテーマに研修した



### ▼女性部会・青年部会が 小学6年生対象の租税教室開催を支援

女性部会と青年部会は、厚木税務署と協力し、小学校の租税教室において講師を務め、児童たちに税の役割や大切さなどの意識啓発を行った。



# 税務署からのお知らせ

## ○新型コロナウイルス感染症関連情報について

1 法人税及び地方法人税並びに法人の消費税及び地方消費税の申告・納付期限と源泉所得税及び復興特別所得税の納付期限の個別指定による期限延長手続きについて

法人税や消費税等の税目について、新型コロナウイルス感染症の影響により期限までに申告・納付等が困難な方もおられると考えられ、そのような方については、個別指定による期限延長が認められます。

なお、個別指定による期限延長を申請する場合は、期限までに申告・納付等することができないやむを得ない理由を具体的に確認する必要があるため、個々の状況を記載する欄がある「災害による申告、納付等の期限延長申請書」を作成・提出してください。

具体的な方法等については、国税庁ホームページ「個別指定による期限延長手続の具体的な方法」をご覧ください。

2 「在宅勤務に係る費用負担等に関するFAQ(源泉所得税関係)」について

国税庁ホームページでは、企業が従業員に対して、在宅勤務手当を支給した場合や、在宅勤務に係る通信費等を負担した場合の課税関係について説明した「在宅勤務に係る費用負担等に関するFAQ(源泉所得税関係)」を掲載しておりますので、ぜひ一度ご覧ください。

なお、FAQは更新される場合もありますので、ご注意ください。

## ○消費税法の改正について

課税売上割合に準ずる割合の適用開始時期の見直し

仕入控除税額の計算について、課税売上割合に準ずる割合の適用を受ける場合、税務署長の承認を受けた日の属する課税期間から適用することとされていますが、適用を受けようとする課税期間の末日までに承認申請書を提出

し、同日の翌日から同日以後1月を経過する日までの間に税務署長の承認を受けた場合、当該承認申請書を提出した日の属する課税期間から適用することとされました。

なお、適用開始時期は、令和3年4月1日以後に終了する課税期間からとなります。詳細は国税庁ホームページに掲載の「消費税改正のお知らせ(令和3年4月)」をご覧ください。

## ○電子帳簿保存法の改正について

経済社会のデジタル化を踏まえ、経理の電子化による生産性の向上、記帳水準の向上等に資するため、令和3年度の法制改正において、「電子計算機を使用して作成する国税関係帳簿書類の保存方法等の特例に関する法律(平成10年法律第25号)」の改正等が行われ(令和4年1月1日施行)、帳簿書類を電子的に保存する際の手続等について、抜本的な見直しが行われました。

なお、詳細については、国税庁ホームページに掲載の「電子帳簿保存法が改正されました(令和3年)」をご覧ください。

国税庁ホームページアドレス

<https://www.nta.go.jp>

問合せ先 厚木税務署

電話(221)3261(代表)

申告と納税はインターネットで

国税の申告と納税は



[www.e-tax.nta.go.jp](http://www.e-tax.nta.go.jp)

イータックス 検索

地方税の申告と納税は



[www.eltax.jp](http://www.eltax.jp)

エルタックス 検索

令和3年度 厚木税務署定期異動状況 (敬称略)

令和3年7月10日付

職名	新		旧	
	氏名	前任地	氏名	赴任先
署長	木本正樹	東京局 課税一部 訟務官室 主任訟務官	川端よしみ	退職
副署長	早野晋	芝署 特別国税調査官(法人)	永田豪生	渋谷署 特別国税調査官(開発)
特別国税調査官(法人)	伊藤忠	渋谷署 特別国税調査官(法人)	押切敏明	東京局 査察部 査察官(再任用)
総務課長	増澤隆宏	留任	—	—
法人課税第1部門統括官	上村智治	留任	—	—
法人課税第2部門統括官	壁地治彦	留任	—	—
法人課税第3部門統括官	藪内匡人	横須賀署 法人課税3部門 上席	稲森浩二	日本橋署 法人課税5部門 統括官
総務課長補佐	淵上洋一	留任	—	—
法人課税第1部門審理上席	吉本敏春	留任	—	—
法人課税第1部門源泉担当	金子明美	留任	—	—

## インボイス制度

# 全国どこからでも誰でも参加可能な オンライン説明会を開催

令和5年10月から適格請求書等保存方式（いわゆるインボイス制度）が導入され、インボイスを発行できる「適格請求書発行事業者」となるための登録申請手続は、令和3年10月から受付が開始されます。

**説明内容** インボイス制度の基本的な仕組みについて

**開催日時** 説明会サイトに掲載（随時掲載）  
※以下の説明会サイトにアクセスして確認してください。  
※説明会は45分程度を予定しています。

**定員** 各回100名（先着順）

**費用** 無料（通信費用は実費となります。）

### オンライン説明会とは？

- インターネットを利用してパソコン、タブレット、スマートフォンなどから参加できる説明会です。
- チャット機能を利用したの質疑応答を実施します。

## オンライン説明会参加までの流れ

### ステップ1

#### 説明会サイトへのアクセス

- 国税庁HPのインボイス制度特設サイト内の説明会サイト「[https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/invoice\\_setsumeikai.htm](https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/invoice_setsumeikai.htm)」にアクセスしてください。

《インターネット（WEB）のみ申込可能！！》  
※電話や税務署の窓口において申し込みはできません。

説明会サイトへ



### ステップ2

#### 必要事項の入力

- 説明会サイトから「申込サイト」をクリックし、希望日を選択の上、必要事項を入力してください。
- お申込み後に、「申込確認メール」を送信しますので、ご確認ください。

### ステップ3

#### 参加案内メールの受信

- 説明会開催前日までに「視聴用URL」が記載された「参加案内メール」が送信されます。

### ステップ4

#### オンライン説明会への参加

- 「視聴用URL」にアクセスの上、ご参加ください（説明会開始30分前からアクセス可能）。
- ご質問のある方は、質疑時間内にチャット機能を利用して質問内容を入力してください。



## 世代間のコミュニケーションギャップ

先日、ある営業会社から、お礼状をいただきました。若い営業社員の手書きの手紙です。

会社から書けと言われたのかもしれないが、拙い字と拙い文面ながら、便箋2枚に渡り書かれた手紙には、心を動かされました。次に、この商品を購入す

る時には、必ずこの会社で購入しよう。そんな風に思わされたのです。

ところが、その話を20代の若者にしたところ「手紙なんて、ウザくないですか？」と一蹴。

「会社の商品買っただけで、手紙もらうなんて、ちよつと重いですよ。怖いなあ。それに書かされた感アリアリのものなんて、心がこもってないですよ」というのです。

筆者は50代。手紙は有効なビジネスコミュニケーションツールだと、教わりました。おそらく私以上の年代には、なじみ深く、もらっても嬉しいものではないでしょうか。

しかし20代の感覚では、封書の手紙は「重くてウザい」代物になるようです。先日、ある中小企業でビジネスマナー研修を担当しました。

そこで20代の営業社員から、「うちの部長は、なんの前触れもなく、突然、電話をかけてくるんです。これって、マナー違反じゃないですか？」という質問がありました。

詳しく話を聴くと「お客様様に、ダイレクトに電話するのも抵抗がある。最初、メールなどで、都合を確認した上で、電話をするのがマナーではないか」というのです。

確かに最近では、ビジネス上で、ショートメールやSNS、ビジネスメールなどで「本日、お電話できる時間は、ございますか」「明日、電話を入れさせてくださいたいのですが、都合の良い時間をお聞かせください」というメッセージが入ることが多くなってきました。

私の世代では、電話は突然かかってくる、あるいは突然かけるのが当たり前。しかし20代の若者にとっては、突然かかってくる電

話は不躰で暴力的に映るようです。

また、当社顧客の60代社長は「紹介してくれたコンサルタントなんだけど、ずっとリモート面談ばかりで、さっぱり訪問してくれないんだよ。手抜きだよ」と、ご不満顔。

足を運んでナンボ。現場を見てナンボ。緊急事態宣言も収まったのであれば、少しくらい顔を出すべきではないか、と言います。

実際に、別な50代のコンサルタントは、リモート面談もあるけれど「社長の顔を見たいから」「大切なお話は、直接伝えたい」と、2カ月に1回程度のペース

で、必ず訪ねて来てくれるとのこと。

当社で紹介した手前、その30代後半のコンサルタントにも事情を伝え、話を聴いたところ「社長はご多忙で、リモート面談も効率的だと喜んでいた」と、意外そうな顔。

「資料もデータも、リアルタイムで共有できているし、社員の皆さんから、現場の様子も動画で送ってもらってもいい。仕事には不足はないのではないかと」困惑の様子。

どうやら、世代によるコミュニケーションのギャップは、ここにかけて激変しているようです。

## Z世代、ミレニアル世代のコミュニケーション

1990年代後半から2000年代生まれの世代を「Z世代 (Generation Z)」といいます。年齢でいうと24歳以下の世代です。

N Sが存在し、SNSネイティブとも言われています。複数のデジタル機器を使いこなして、オンライン上で、オンタイム・コミュニケーションをするのが、当たり前前の世代。

# 世代別コミュニケーション コミュニケーション 激変時代

株式会社セールスリンク 代表取締役 佐藤なな子

友人と連絡を取るプロセスも、50歳代の私とは、まったく違ってきます。

まずは、SNSツールのコミュニティに行き、その場にいれば話をする。

もしくは、そのコミュニティにいる友人に「A君は、どのコミュニティにいるかな？」と確認して、違うコミュニティに移動する。

友人とリアルに会うのも、まずは街に出て、近くにいる友人をスマホのアプリで探す。

タイミングが合えば合流するし、合わなければ合流しない。

まるでノマド（遊牧民）のようなコミュニケーションの取り方です。

その少し前の世代を「Y世代／ミレニアル世代（Generation Y）」、その前世代を「X世代／団塊ジュニア（Generation X）」と言います。

ビジネスの現場では、この3世代が中心となって交

錯しているのですから、コミュニケーションの課題が

多くなるのも、うなずけま

「話しかけやすい環境」と「フラットな目線」がポイント

では、どうすれば世代を超えて、円滑な会話が成り立つのでしょうか。

ポイントは、「話しかけやすい環境づくり」と「フラットな目線」です。

X世代は、会社や上司からの指示には従うべきという意識を持っています。

また「男性はこうあるべき」「部下はこうあるべき」といった固定概念を捨てきれずにいます。

反面、Y・Z世代は、学校教育の中で「支援」を受けるのが当たり前で育ってきました。フォロワーやサポートは、あつて当たり前。

環境を整えてもらった上で力を発揮することが、前提条件でした。また、上司が絶対だという考え方は薄く、男女平等の意識が強い世代です。

したがって、忙しそうにしている上司に、能動的に

話しかけることは、かなりのハードルです。中小企業の管理職は、プレイングマネージャーの場合が多いもの。部課長が眉間にシワを寄せて忙しく働いていると、部下からすれば声をかけにくく、「報連相」もためらってしまいます。

「報連相が大事」と言いながら、話しかけにくい雰囲気をつくっているのは、もしかして上司そのものかもしれません。

また、X世代が昭和的価値観のまま、Y・Z世代に指示命令を出しても、うまく意思疎通は図れません。

Y・Z世代は、他者の意見に耳を傾ける力、価値観の違うものを受容する力を持っています。

ただし、一方的に決めつけるかのように言われたり、上から目線で言われたりすると、心を閉ざしてしまいます。だからこそ「フラットな目線」が大切なのです。

役職や肩書という単純な上下関係だけで、押し付けたり、強制したりするのはなく、「違う年齢・違うキャリア・違う職種だからこそ、ギブできることがある」というスタンスが望まれています。

世代により、コミュニケーションに求めるものが、大きく異なっています。

そして、コミュニケーションに使うメインツールも変わってきています。その価値観の溝を、どう埋めて、ツールを世代に合わせて、どう使いこなすのか。

これからのビジネスは、そこがポイントになるのではないのでしょうか。

<p><b>Z世代</b> 1997年以降生まれ（24歳以下）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● SNSネイティブ</li> <li>● 前向きに捉えられるが、安定志向ではない</li> <li>● リアルとオンラインを行き来する購買</li> <li>● 上司の指示は理解するが、従うかは自分で決定</li> <li>● プライバシー保護に敏感</li> <li>● ブランドではなく、本質に価値を見出す</li> <li>● オンタイムでのコミュニケーション</li> <li>● 社会課題への意識が高い</li> <li>● 多様性を認める価値観</li> </ul>
<p><b>Y世代</b> ミレニアル世代 1980～96年生まれ（25～40歳）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● デジタルネイティブ</li> <li>● 個人主義</li> <li>● モノよりコト、知識より経験重視</li> <li>● コミュニティに所属し、仲間意識が高い</li> <li>● ブランドではなく、個性あるもの</li> <li>● 買い物はネットショップで、コスパ重視</li> <li>● 恋愛や結婚に執着していない</li> <li>● 終身雇用には執着していない</li> </ul>
<p><b>X世代</b> 団塊ジュニア 1965～80年生まれ（41～56歳）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 競争意識が高い</li> <li>● 消費生活が当たり前</li> <li>● ブランド重視</li> <li>● プライベート重視</li> <li>● 人とリアルに会うことが重要</li> <li>● SNSなどの参加意欲がある</li> </ul>



# アフターコロナは アイデアで乗り切れ

未来事業株式会社 経営コンサルタント 清田正和



## ① はじめに

今回は、経営を持続させるための社長講座を開講します。

論理的に正しい経営をすれば、会社は必ず成長していくと、松下幸之助氏は説いています。

日本では、高度成長期という大きな後押しがあったため、松下電器産業など大企業が世界に羽ばたいたとお思いの方も多いはず。

しかし、日本は歴史的に明治維新から富国強兵政策のもと、産業育成や財閥形成など国力を蓄えるため、様々な努力を傾注してきました。

大河ドラマの渋沢栄一の企業家精神は、ドラッカーも脱帽のほすです。

私は日本がその精神を今発揮すべき重要な時期に来ていると考えています。

## ② 企業家精神

企業家精神の発揮は、いつの時代でも人の心に希望を与えます。

ドラッカーは、企業家精神の本質について、「新しい事業と新しい機会を営管理を適用して収益を大幅に上げるためにリスクを取る」と定義しています。

つまり、企業家がイノベーションを起こすことを当然のこととみています。

その意味では、渋沢の興した企業コンツェルンは合理的であったと言えます。

まさに、経営は論理的かつ構想的な能力を要することを示しています。

日本が富国強兵のもと諸外国に迫いつくために為した産業政策は火急的な速さであったし、高度成長時のエコノミックアニマルとて、日本人の勤勉さと組織力の為せる業ですが、それは農耕民族特有の地道さと創意工夫が基盤にあることに起因しています。

現在、低成長にあえぐ日本の経済は、単なる収益の極大化ではなく、収益の質の向上に向かうべきです。

GDP総体の金額ではなく、国民一人当たりのGDP、つまり国民が稼ぐ力を向上させなければなりません。

そうだとすると、経営者、企業家は自ずと経営資源からいかに収益を稼ぎ出すかを最適な手法（経営管理）によって、成し遂げなければならぬこととなります。

## ③ 教育の大切さ

収益の質を向上させるためには、まず経営者が自ら学ばなければなりません。

今、多くのビジネスマン

がリカレント教育に勤しんでいます。大学卒業後10年経つと、仕事の効率性に限界が訪れます。能力と知識をブラッシュアップしていかないと、打開力が生まれません。

経営者も同じです。創業後10年、20年、30年と10年ごとに危機に遭遇します。

企業の寿命が23年というデータがあります。倒産企業の生存年数の平均が23年だからです。企業も変化しないと生き残れないのです。

ドラッカーは、企業家とは「変化を探し、変化に対応し、変化を機会として利用するものである」と説きます。

変化に対応するには、自ら学び実践し、イノベーションの機会を知る方法を見つけ出す必要があります。

そのためには、自ら考え抜き、自ら考動し、社員の鏡となるべく努力しなければなりません。

## ④ 商売の心得

経営者は、商人道を正し

く進める資質を持たなければならぬと思います。たとえ十分な資質がなくとも、鍛えることはできます。

このことについて、石田梅岩の石門心学では、三つの教えを説いています。

一つ目は「念を入れた商品」。これは、性能・品質の優れた商品のことです。

二つ目は「粗相のないもてなし」。これは、心のこもったサービスのことです。

三つ目は「儉約」。これは、コストを下げて買い求めやすい価格にすることです。

梅岩は、この教えを当時の商人たちに言いつけて聞かせ、大いに勇気づけたと言われています。

要するに、売り手と買い手が幸せになる「共存共栄」の思想です。

梅岩の商人道、もつと言え、日本の商人道はこれが基盤となっているのです。

経営者は、このことを社員にしっかりと教育することが大切です。

日本のおもてなしの精神



やきめ細かいサービスの原  
点は、ここにあります。

世界で日本のサービス業  
の生産性が低いのは、こう  
した余分なサービスが原因  
だ、日本の中小企業は数が  
多すぎるから過当競争にな  
り、低収益体質になってい  
ると、英国出身の某経営者  
が力説していました。そ  
れこそ日本の商人道を理解  
していない戯言です。

日本の商人たちは、梅岩  
の商人道を学んで今がある  
のです。

ですから、グローバル化  
した現代でもそれを貫く覚  
悟と強い信念があれば、ぶ  
れることなく日本の交渉を  
進めればよいのです。

教育とは、自ら教え学ぶ  
ことです。次世代の人々を  
育むことです。

いつか世代交代しないと  
会社は永続しません。ただ  
し、不変なものに変化させ  
るものをしっかりと峻別して  
対応していくことが肝要で  
す。

そのことを社内で徹底し  
ておくことが、社員教育の  
第一です。

## 5 アイデア発揮の仕方

タイミングを計って、考  
え抜いた結論を経営に反映  
することはかなり難しいこ  
とと言えます。

なぜなら、タイミングと  
アイデアはマッチングしに  
くい性質があるからです。  
いいアイデアがあっても、  
日の目を見ないでお蔵入り  
するケースがよくあります。

タイミングはある程度予  
測していても、アイデアが  
まとまらない場合もありま  
す。

では、どうするのか。  
それは、アイデアを常に  
出し続けることです。

いつも、なにか改善でき  
ないか、面白いことはない  
か、役立つことはできない  
か、人を手助けすることは  
ないかなど考え続けるので  
す。

ジェームス・W・ヤング  
は、著書「アイデアの作り  
方」の中で、「新しいアイ  
デアとは既存の要素の申し  
い組み合わせ以外の何物で  
もない」と述べています。

そして、「どんな技術を  
習得する場合にも原理と方  
法こそがすべてである」と  
続けます。

すなわち、普段から資料  
や情報を蓄積し、心の中で  
資料をつなげていく、それ  
を組み合わせて仕事に活か  
す努力を続け、アイデアの  
誕生を待つ、最後にアイデ  
アを具現化、仕事に展開さ  
せる段階に持っていきます。

良いアイデアはそれを見  
る人々を刺激するので、見  
た人々がそのアイデアに手  
を貸してくれることが多く  
なります。社内の一般社員  
が出したアイデアがヒント  
になって、製品が大ブレイ  
クしたという話をよく聞く  
のはこのことです。

## 6 デジタル革命 後の指針

私は、アイデアが産業革  
命を興したと思っています。

二度の産業革命後、情報  
革命が興り、現在はデジタ  
ル革命です。デジタル革命  
以前と以後では、資本主義  
が大きく変容しています。  
製造業はモノづくりで専

念すれば良かった時代から、  
サービスを付加しないとモ  
ノが売れない時代になりま  
した。

また、デジタル化により、  
消費者は価格ドットコムな  
どネットを駆使して、最安  
値の商品やサービスを受け  
取れるようになりました。

映画や音楽、スポーツ、  
ゲームなどのデジタルコン  
テンツのコストも大幅に低  
下しました。このデジタル  
プラットフォームを通じて、

消費者の満足度や需要情報  
に付加価値を付けてサービ  
スを展開したのが、GAF  
AMやFANGと呼ばれる  
IT企業です。

生産経済が中心であった  
時代からデジタル経済が主  
役に躍り出たのです。

例えば、トヨタがソフト  
バンクと組んで自動運転や  
モビリティ・アズ・ア・サ  
ービスを推進する動きなど  
は「移動」を軸に商売を考  
えています。

このように、利便性や効  
用を目的としたビジネスに  
変化しているわけで、企業  
はそのための情報を入手し

てインプットし、データ化  
してAIに必要な経営情報  
を予測させる動きをしてい  
くことが求められます。

リアルタイムにサービス  
を提供していかないと、逸  
失利益が多くなってしま  
います。

以上のように、デジタル  
革命は有効なデータを持つ  
ていれば、コストをかけず  
に生産性向上を為し得ると  
いう経営に根本から変化さ  
せました。

さらに、経営者は既存路  
線の延長上で経営をしてい  
くことは通用しないと悟り  
始めました。そこには、経  
営のスピードが求められる  
からです。

では、どうすればよいか？  
それは、アイデアを全社  
員で出すしかないのです。  
今後は、全く違った発想  
で新事業を考えることが事  
業継続の第一歩となるでし  
よう。

今回コロナ禍がそれを教  
えてくれたように思います。  
戦う相手は、不確実な環  
境と、自社内の保守的な発  
想かもしれません。

# ぜいきんクイズ

Q 鉄道に使用している軌道は一般的にはレールや線路と呼ばれ、鉄道にとって欠かすことのできない設備です。戦前の神奈川県など一部地域ではこの軌道に対して「軌道税」という税を課していました。軌道税では線路のある要素を基準として税額を算定していましたが、その要素とは次のうちどれでしょうか？

- ① 素材
- ② 重さ
- ③ 硬さ

応募方法 (税務大学校「税の歴史クイズ」)

答えと氏名、住所、会社名を明記のうえ、郵便もしくはFAXで事務局までお送りください。正解者の中から抽選で10名(1社1名まで)に粗品を進呈いたします。  
締切/令和3年8月31日まで



令和3年1月号ぜいきんクイズの解答  
答え: ① 生命保険

### 《解説》

生命保険料控除は、大正12(1923)年の衆議院議員の議員立法により創設されました(施行は翌年)。

生命保険料控除は、個人の生活の安定や貯蓄心の向上を目的とするほか、当時は生命保険料控除を受けるためには申告が必要であったため、申告者数の増加も見込まれるとして提案されました。それに対し、当初、政府は、類しの性質を有する貯蓄預金等との均衡上、生命保険料控除の導入に難色を示しましたが、最終的には議会で可決されました。

## 納税意識の高揚・意識啓発のために

### 「税に関する作品カレンダー」を作製・配付

地域住民をはじめ、子どもたちの納税意識の高揚並びに税についての理解と意識啓発を目的として「税に関する作品カレンダー」(4月〜翌3月)を作製した。このカレンダーは、毎年当会で募集している「税の標語」や女性部会が小学生の児童を対象に実施している「税の絵はがきコンクール」の優秀作品を題材にしたもので、国税局や厚木税務署、当会管轄区域の市町村庁舎等の公共機関をはじめ、

厚木愛甲地区の各小学校に配付して、掲示を依頼した。(今回は「税の絵はがきコンクール」が中止のため「税の標語」のみ掲載)



れました。

ちなみに、雇用保険(失業保険)については昭和27(1952)年の補正予算に伴う所得税の特例法から創設された「社会保険料控除」として、火災保険については昭和39(1964)年の税制改正により創設された「損害保険料控除」として控除されることとなりました。地震保険については、更に遅く、平成18(2006)年の税制改正によりそれまでの「損害保険料控除」に代わって導入された「地震保険料控除」として所得控除の対象となりました。(参考 税務大学校「税の歴史クイズ」)

## ◇スケジュール◇

- ★新設法人説明会  
◇8月26日(木) 13時30分  
会場/厚木税務署別館会議室
- ★決算法人説明会  
◇8月27日(金) 13時30分  
会場/厚木税務署別館会議室
- ★決算法人説明会  
◇9月3日(金) 13時30分  
会場/厚木税務署別館会議室
- ★チャリティーゴルフ大会  
◇9月8日(水) ※別紙参照  
会場/清川カントリークラブ
- ★源泉部会定例研修会  
◇9月8日(水) ※別紙参照  
会場/厚木アーバンホテル
- ★新設法人説明会  
◇10月13日(水) 13時30分  
会場/厚木税務署別館会議室
- ★決算法人説明会  
◇10月14日(木) 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20日(水) ※別紙参照

※ 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。

### 【事務局からのお問い合わせ】

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いたします。



## 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(Tel.221-1055)または下記事務所へお電話してください。

- 浅岡信一税理士事務所  
厚木市旭町2-2-18  
電話 (046) 229-7030
- 税理士法人あいかわ 和田明  
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
- 村松マユ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1-15-17 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

## 新入会員紹介

期間 [令和2年12月~令和3年6月]

地区・支部名	会 員 名
厚 木 東	株式会社 オリオンヒルズ
厚 木 南	四季旬菜 まんま
小 鮎	有限会社 丸和自動車
依 知 北	株式会社 R&C NAC

※ 機関紙等の公開に同意いただいた新入会員を掲載しています。

## ATMで還付金は戻りません!

1 ○〇市役所です! 医療費の納付金を確認しますので、今日中にATMに行ってください。着いたら電話をください。番号は03-...  
お金が戻ってくる!?!  
今すぐ行きます!!

2 私の思うとおりに操作してください。  
ATMに納めました! どうすれば還付金をもらえますか?...

3 言われたとおりに、操作すると...  
キャッシング! ダマされた!!

ATMで還付金は、戻りません!  
高額医療費を還付します。  
保険料の納付金があります。  
(租入グループ)

## 還付金 + ATM + 携帯電話 サギ!

どうすれば詐欺を防げる?

固定電話対策で、犯人からの電話をブロック!

① 常時、留守番電話に設定する!  
② 迷惑電話防止機能付き電話機を設置!

犯人からの電話に出ないことが、被害防止への第一歩!

神奈川県警察

## 新型コロナウイルスに関する対策リンク集

本会HPには、「新型コロナウイルスに関する対策リンク集」を掲載していますので、ぜひご覧ください。

また、テキストや研修用動画を公開しておりますので、ご活用ください。



法人会のキャラクター「けんた」

### テキスト

- ◇令和3年度税制改正のあらまし
- ◇わかりやすい会社の決算・申告の実務(決算法人用)
- ◇新設法人のための会社の税金ガイドブック(新設法人用)

### 研修用動画

- ◇これだけは知っておきたい「決算」対策(決算法人用)
- ◇経営に差がつく! 知って得する「税」のお話(新設法人用)

ぜいきん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。

厚木市内企業の経営者さまへ

福利厚生充実で**企業力UP!**

# ハートピアのご案内

- 1 企業の魅力UP!**  
優秀な人材の確保・定着率向上が期待できます。
- 2 従業員のモチベーションUP!**  
勤続年数に応じたお祝い給付をご用意。
- 3 安心の低コスト!**  
入会金不要。会費は月額600円/人。



公益財団法人 厚木市勤労者福祉サービスセンター(愛称:ハートピア)は、厚木市が設立した公益法人です。会員の皆さまからの会費と 厚木市の補助金で運営し、福利厚生サービスを提供しています。厚木市内企業 約700社にご加入いただいています。(2021年6月現在)

**お問い合わせは…… 電話 046-206-4151**  
 受付時間 平日 8:30~17:15  
 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



ホームページはこちら

発行所/公益社団法人 厚木法人会 〒243-0017 厚木市栄町1丁目16番15号 電話046(222)1055 FAX046(222)3808

## 消費税の期限内納付を忘れずに。



消費税には申告・納付期限<sup>(※1)</sup>があります。

申告・納付にはe-Tax<sup>が</sup>利用できます。

個人事業者の方は振替納税も利用できます。

- 消費税は消費者からの預り金的な性格を有する税です。
- 基準期間の課税売上高が1,000万円を超える事業者は、消費税の確定申告が必要です<sup>(※2)</sup>。
- 期限を過ぎると延滞税がかかります。
- 確定申告・納付のほか、直前の課税期間の確定消費税額<sup>(※3)</sup>に応じて中間申告・納付が必要となります。

期限内納付が難しい場合は、所轄の税務署(徴収担当)へご相談ください。<sup>(※4)</sup>

直前の課税期間の確定消費税額 <sup>(※3)</sup>	申告・納付回数
4,800万円超	年12回(確定申告1回、中間申告11回)
400万円超4,800万円以下	年4回(確定申告1回、中間申告3回)
48万円超400万円以下	年2回(確定申告1回、中間申告1回)
48万円以下	年1回(確定申告1回、中間申告不要) <sup>(※5)</sup>

※1 法人は課税期間終了の日の翌日から2ヵ月以内、個人事業者は翌年の3月31日までに消費税の申告と納付を行う必要があります。  
 ※2 基準期間の課税売上高が1,000万円以下であっても、特定期間の課税売上高が1,000万円を超える事業者は、消費税の確定申告が必要です。  
 ※3 地方消費税を含まない消費税額をいいます。 ※4 税務署に申請することにより、納税が滞りされる制度があります。  
 ※5 直前の課税期間の確定消費税額が48万円以下の事業者が、「任意の中間申告書を出発する旨の届出書」を提出した場合には、自主的に中間申告・納付することができます。