

2022・1 No.335



あつぎ

法人ニュース



村制65周年記念清川村写真コンテスト
清川村長賞『富士遠望』（写真提供/清川村）

2022年

新年のごあいさつ



公益社団法人 厚木法人会

会長 黄金井 康巳



令和4年の新春を迎え、会員の皆様をはじめ、ご家族の皆様にご挨拶を申し上げます。

昨年を顧みますと、一昨年から続く新型コロナウイルス感染症が猛威を振るった一年であり、私も企業を取り巻く環境は、多方面にわたり先行き不透明な大変厳しい経済環境でありました。当会においても一部の事業においては、感染拡大の影響を受け中止や延期を余儀なくされましたが、地域ふれあい講演会等はオンラインによる方法で開催するなど、運営方法を変更して対応させていただきました。

一方、東京オリンピック・パラリンピックでは、多くの日本代表選手が活躍しメダルの獲得や輝かしい成績を収め、また日本人のノーベル賞受賞やアメリカ大リーグでのMVP受賞等の明るい話題もありました。

私ども法人会は、企業の発展を支援し、地域の振興に寄与するとともに、

国と社会の繁栄に貢献する経営者の団体です。税知識の普及や納税意識の高揚、税制改正に関する提言活動をはじめ、租税教育活動や地域への社会貢献活動を中心とした事業を展開してまいります。同時に会員相互の親睦・交流事業をより一層充実して、魅力ある法人会を目指していきたくと考えております。会員の皆様方には、今後とも法人会活動に対しまして、ご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

今年も寅年（壬寅・みずのえとら）です。「壬寅」は「陽氣を孕み、春の胎動を助く」、冬が厳しいほど春の芽吹きは生命力に溢れ、華々しく生まれる年になると言われています。大変厳しい情勢ですが、実りの多い飛躍の一年になるよう大きな期待と希望を持ち、新たな発展へと繋げて参りたいと思います。日本をはじめ、世界各国では今後も新型コロナウイルスの感染拡大に予断を許さない状況です。感染防止対策に努め、一日も早い収束を願います。本年が皆様並びに会員企業にとりまして、より良き年になりますようご祈念申し上げます、新年のあいさつといたします。

厚木税務署

署長 木本 正樹



令和4年の年頭に当たり、公益社団法人厚木法人会の会員の皆様方に謹んで新年のお慶びを申し上げます。

黄金井会長をはじめ役員並びに会員の皆様方におかれましては、平素から税務行政につきましても格別の御理解と多大な御協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

昨年の貴会の活動におかれましては、前年から新型コロナウイルス感染症の影響が続き活動が困難な中ではありましたが、青年部会、女性部会を中心とした管内小学校での租税教室への講師派遣、「税を考える週間」の看板設置やZOOMによるオンライン配信を使用した地域ふれあい講演会の開催など、正しい税知識の普及と納税意識の高揚に多大な貢献をしていただきました。このような貴会の活動に対しまして、心から敬意を表しますとともに、本年も引き続き、地域に密着した魅力ある事業活動を展開されますことを御期待申し上げます。

さて、間もなく、令和3年分の所得税等の確定申告期を迎えますが、コロナ禍の確定申告としては3年目となります。我が国では新型コロナウイルス感染症ワクチンの接種状況がかなり進んだとはいえ、専門家の分析や諸外国の状況などを踏まえ、今後とも感染リスクを軽減するためのしっかりとした対策を継続していかねばならないことは間違いありません。確定申告における感染対策といたしましては、

スマートフォン等によるe・Taxの利用が最も有効であることから、署といたしまして、更に推進するべく広報活動等に取り組みこととしております。会員の皆様方におかれましては、従業員の方々へのe・Taxを利用した申告についての働きかけなど、「税務手続のデジタル化」に対する引き続きの御理解と御協力をお願い申し上げます。また、本年も昨年同様、税務署の確定申告会場での混雑緩和を図るため、入場の際は「入場整理券」が必要となります。混雑緩和への御理解と御協力につきましても併せてお願い申し上げます。

結びに当たりまして、新しい年が公益社団法人厚木法人会の益々の御発展、また、会員並びに御家族の皆様方の御健勝と御事業の御繁栄を心から祈念いたします、新年の御挨拶とさせていただきます。

栄えある表彰 おめでどうございます

納税道義の高揚と正しい税知識の普及・推進等に

功績のあった方々が表彰されました

■納税表彰式

去る11月15日、厚木税務署署長室において、納税表彰式が行われました。本会関係の受彰者は左記のとおりです。(新型コロナウイルス感染症の影響に伴い規模を縮小し、各団体ごとに実施されました。)

◎東京国税局長 表彰受彰者(敬称略)

浅岡 國芳 (株)アールアサオカ

◎厚木税務署長 表彰受彰者(敬称略)

飯原 菊枝 (有)飯山倉庫



▲受彰者の皆さん(厚木税務署にて)

◎厚木税務署長 感謝状受彰者(敬称略)

堀 敏夫 (資)堀林造商店

二見 政宏 (有)双和倉庫

河原 清 (株)ノーマ



広報用看板を設置

当会理事の(株)セクトウェブ様のご厚意により、敷地内(厚木市下荻野)にe-TaxとeLTAXの利用推進を図る広報用看板を新規に張り替えました。



フォト・ピックス

《新型コロナウイルス感染症の拡大防止のため、適切な感染症対策を講じて実施。》

▲地域ふれあい講演会



10月20日、本会主催の第16回地域ふれあい講演会を開催しました。同講演会は、法人会の活性化と法人会活動の理解を図るとともに、地域住民への社会貢献活動として実施しています。今回は、アルピニストの野口健氏(写真左)を招き、「目標を持って生きることのすばらしさ」〜モチベーションを持ち続けるために〜をテーマにオンライン講演を開催するとともに、厚木市文化会館の会場スクリーンにおいてもライブ上映を行いました。約330名の参加者のもと、笑いとユーモア溢れる話で大変好評でした。なお、同講演会は厚木市の共催、厚木税務署、神奈川県、愛川町、清川村からの後援、また上部団体の神奈川県法人会連合会をはじめ、関係民間団体ならびに受託保険会社から協賛をいただきました。



法人会のキャラクター「けんた」

源泉部会定例研修会▶

源泉部会は11月8日、厚木商工会議所において、定例研修会を開催しました。厚木税務署及び厚木市役所の担当者を講師に招き「年末調整の仕方・法定調書及び給与支払報告書の作成と提出」について研修し、当日は25名が参加しました。



▲青年部会の花植え事業(12月4日)



税務署からのお知らせ

令和3年分の所得税等の確定申告

■パソコンやスマホで作成できます！

パソコンやスマートフォンで「確定申告書等作成コーナー」へアクセスすれば、申告書の作成・送信ができます。

また、マイナンバーカードをお持ちでない場合、税務署が発行する「ID・パスワード」により、e-Tax送信が可能です。

ID・パスワードの発行を希望される場合は、申告されるご本人が顔写真付きの本人確認書類をお持ちの上、お近くの税務署にお越しください。(ID・パスワード方式は暫定的な対応ですので、お早めにマイナンバーカードの取得をお願いします。)

■QRコードを利用したコンビニ納付

国税庁ホームページの「確定申告書等作成コーナー」又はコンビニ納付用QRコード作成専用画面から、納付情報を入力し「QRコード」を作成することで、納付書の取得のため、税務署に出向くことなく、お近くのコンビニで納付することができます。

■厚木税務署「申告書作成会場」

開設 2月7日(月)～3月15日(火)

※ 土、日及び祝日を除く。ただし、

2月20日及び2月27日の日曜日は開場します。

相談受付 午前8時30分～午後4時

「入場整理券」を配付します。「入場整理券」の配付状況に応じて受付を早く締め切る場合があります。

なお、「入場整理券」は、当日、会場で配付するほか、LINEアプリで国税庁LINE公式アカウントを友だち追加していただくことで事前に日時指定の入場整理券を入手できます。

■問合せ先 厚木税務署

電話 (221) 3261 (代表)

スマホ



からでも e-Tax で送信できます！




『確定申告書等作成コーナー』
にアクセス！

不審なメールや偽サイトにご注意ください

現在、還付金の振込先等の入力を求めるメール及び同メールから、国税庁ホームページになりました偽のホームページへ誘導する事例が見つかっています。アクセスすると被害を受ける恐れがありますので、ご注意ください。

国税庁ホームページアドレスは、<https://www.nta.go.jp/>です。

国税庁ホームページを利用する際には、ブラウザのアドレス欄を必ずご確認ください。

また、国税庁(国税局、税務署を含む)では、還付金の振込先等の入力を求めるメールを送信することはありません。

不審なメールを受信した場合や、国税庁ホームページをかたるサイトを発見した場合は、「税務行政に対するご意見・ご要望」よりご連絡をお願いいたします。

既に不審なメールや偽のホームページに関する情報をご連絡いただいた方におかれましては、貴重な情報のご提供ありがとうございます。

個別の回答は行っておりませんが、ご提供いただいた情報をもとに関係機関と連携して対応を行っております。

●税務行政に対するご意見・ご要望

https://www.nta.go.jp/suggestion/iken/information_form.html



●不審な電話や振り込め詐欺にご注意を

<https://www.nta.go.jp/information/attention/attention.htm>



「フィッシング対策協議会」のホームページに、フィッシング詐欺の詳細が掲載されております。怪しいと感じられましたら、以下をご参照ください。

●フィッシング対策協議会のウェブサイトはこちら(外部サイトへ)

<https://www.antiphishing.jp/>



安全・便利 「キャッシュレス納付」のご案内

日頃から税務行政につきまして、ご理解・ご協力を賜わり、厚く御礼申し上げます。
国税の納付は、金融機関や税務署の窓口に出向かなくても納付手続きができる「キャッシュレス納付」が便利ですので、この機会に是非、ご利用をお願いします。

※ 各納付手続の詳細は、国税庁ホームページの以下の箇所でご案内しております。
「ホーム」⇒「税の情報・手続・用紙」⇒「納税・納税証明書手続」
(スマートフォン等でQRコードを読み取るとアクセスできます。)

ダイレクト納付



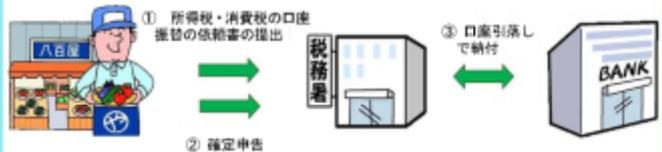
ダイレクト納付の申込をすることで、e-Tax から簡単な方法で口座引落により納付する方法です。

令和3年1月～
事前手続オンライン化開始
(個人の方に限ります)



事前手続 e-Tax

振替納税



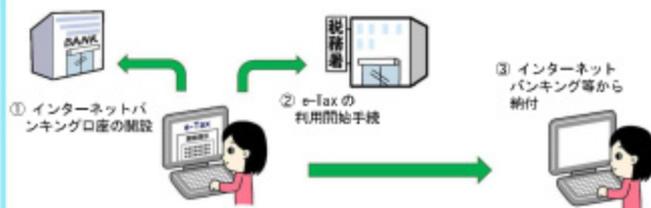
振替納税の申込をすることで、毎年の確定申告等に係る国税を口座引落により納付する方法です。
※ 個人の申告所得税・消費税に限ります。

令和3年1月～
事前手続オンライン化開始



事前手続

インターネットバンキング等

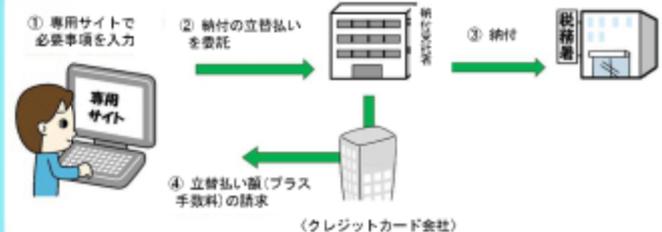


インターネットバンキング口座などから納付する方法です。

e-Tax



クレジットカード納付



インターネット上のクレジットカード支払の方法を利用して、納付受託者が運営する専用サイトから納付受託者に納付(立替払い)を委託する方法です。

納付税額に応じた決済手数料がかかります。
※ 決済手数料は、国の収入になるものではありません。



※ QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

事前手続 事前に税務署への手続が必要です。 e-Tax e-Taxでの利用となります。

変動に耐える 受注モデルを 考えてみよう

未来事業株代表取締役
経営学博士 (Ph. D.)
吉岡 憲章

今年の干支は「壬寅（みずのえ・とら）」ですが、どのような年になるでしょうか。

「壬寅」は「陽氣を孕み、

春の胎動を助く」、つまり冬が厳しいほど春の芽吹きは生命力にあふれ、華々しく生まれ変わる年になるといふことのようにです。

一昨年の2月ころから始まった新型コロナウイルスが世界中を襲撃し、わが国でも多くの人々の生命を奪うとともに、経済的にも大きな打撃を与えました。わが国はひとまずは落ち着いたような感覚がありますが、世界的にはまだまだ大混乱が続いています。貿易においても、国際的

ロジスティクス、観光など様々な面でもこの先の経済復興が容易ではない状態にあることは疑う余地もありません。

特に飲食業、観光業、小売業、卸売業というような消費者に直結する業界の需要低迷は言葉で言い尽くせないほどです。

新型コロナウイルス前の売上との8割減、9割減の状態まで落ち込んでしまった現実。さらに会社を清算しなければならぬケースも続出しています。一度傷ついた私たちが中小企業のショックが癒えるのにまだまだ時間を必要としています。

ということ、これから中小企業の経営者は少しく

らしいの外部環境の変動に負けないビジネスモデルの構築をする必要があるということになります。

これまでのやり方を続けること

このように世の中が大きく変動して不況に襲われた時、経営者は「この景気はいつごろになったら回復するだろうか」「ムダを省いて何とか持ちこたえよう」とか「もう少し売上を上げよう」と思います。

今までの事業のやり方をもう少し改善すれば乗り切れると思うことでしょうか。しかし、いくら頑張っても会社を取巻く経済環境は一向に良くならない。コロナ第6波がいつ襲ってくるかも不安でなりません。

毎日、毎月赤字が増え、やがてにっちもさっちも行かなくなり、取り返しがつかなくなり最悪の状態になってしまふ。

これがコロナにかかわらず市場が大きく変化した場合の経営破綻までの典型的な道のりです。

受注モデルを 考えてみよう

経営活動は仕事を「受注」するところから始まります。

受注のタイプは大きく分けるとフロー型とストック型の2つがあります。フロー型は、一度商品やサービスを売ってしまったらそこで終わってしまうビジネスです。必要な時に必要な商品やサービスを提供し、一度売れば大きな収益となります。

例えば、飲食店、コンビニエンスストア、小売店、請負型IT業、不動産業、建設業など多くの企業に見られます。

一方、ストック型は、仕組みやインフラを作ることによって収益が入るビジネスモデルのことを言います。例えば、定期購入型（新聞・雑誌）、教室型（学習塾、英会話教室）、サービス型（弁護士、税理士）、賃貸型（アパート、賃貸マンション、シェアオフィス）などが挙げられます。

それでは、フロー型および

びストック型のそれぞれのメリット・デメリットを整理すると次のような左表にまとまります。

【フロー型・ストック型ビジネスのメリット・デメリット】

	フロー型	ストック型
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ■収益を上げるまでに時間がかからない ■爆発的な収益を得られる可能性 	<ul style="list-style-type: none"> ■安定的な収益が見込める ■都度の営業活動が不要
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ■収益が安定しない ■流行やライバル会社の動向に左右される ■営業力が必要 	<ul style="list-style-type: none"> ■収益が上がるまで時間がかかる ■爆発的な収益が見込めない ■顧客のサポート体制の充実が必要

この表から考えても明らかのように、フロー型は大きな収益を得られる可能性が高いけれど収入が安定しない特徴があります。

その上、かなり積極的な営業を繰り返して実行する必要があります。フロー型は社会の景気変動などが敏感に影響し、ウ

イズ・コロナ期などは、不要不急品は後回しにされてしまうことがあります。

コロナの影響を大きく受けた企業はこのフロー型ビジネスを中心に営業していたケースが多くあります。

従って、フロー型ビジネスを中心とした営業はこの先の販売見込みを立てることが非常に難しいと言えましょう。

顧客の都合で仕事が来ますので、いつ、どのくらいを受注があるか、なかなか読めません。

仮に売上の見込みを立てたとしても「予想」なり「当方の希望」レベルです。

時期を見計らってキャンペーンで大々的に売り出しをしても、結果は「やってみないと分からない」と営業担当者は心の中で思っているでしょう(この時社長へは「こうあってほしい」レベルの販売見込みを伝えるのではないでしようか)。

一方、ストック型は爆発的な収益は見込めないが、安定的な収益が見込め、さらにその収益を積み上げて

いくことができます。

ストック型ビジネスの場合は、毎日毎日、毎月毎月の受注の積み上げですから、この先の販売見込みを立てることは容易です。

見方を変えると、ストック型は継続が原則のビジネスなので、長い顧客との付き合いでお互いの信頼感がベースとなり、それが途切れると顧客自身が困るケースが発生します。ということは、多少の景気変動の影響は受けにくいビジネスモデルといえましょう。

ストックビジネスの4分野

ストックビジネスはその目的とする分野を大別しますと次の4分野に分けられます。

① 「貸す」…不動産をはじめとして広告のための紙面やWEB上の場所を貸す。品物をレンタルする、というようなことを意味します

② 「認める」…商標、特許実用新案や利用の権利の使用を認めるという意

味です

③ 「改善する」…英語教室や進学塾で学習者のレベルを向上させる、歯科医やスキンケアなどの治療、弁護士、税理士など課題を解決するという意味です

④ 「消費・補正する」…髯剃り替え刃などの消耗品、プリント用トナーなどの交換部品そして建物や設備のメンテナンスなどを意味します

このような分野を頭において考えますと、ストック型ビジネスというものの概念を理解することができましょう。

ストック型のビジネスモデルの導入を

フロー型ビジネスは、前述の通り受注できれば大きな売上を得ることができますが、それがいつも続くとはいりません。

というより、その1回だけの受注で終わることが常です。したがって、フロー型だけで成長を続けることは困難と言えましょう。

ストック型ビジネスは、金額が小さくてもそれがずっと継続し、さらに次のストック受注が加わるので、右肩あがりに成長する可能性にあります。ただし、ストック型でも最初の受注はフロー型なのです。

つまり「一見の客」を、その後のサービスマン(仕組みも含めて)によって常連客にすることがストック型ビジネスの特徴です。

そこでフロー型からストック型ビジネスに変化させるためには、下表の特徴を捉えることによって可能となります。

この表から見ても分かるように、ストック型ビジネスは新規顧客を「常連顧客化」することがポイントです。

そのために決して忘れてはならないことは「顧客リスト(顧客名簿)」をきちんと整備することです。

さらに、そのリストには単に名前とアドレスを記載するのではなく、顧客の嗜好や趣味までも記載することです。

これによって、この先、顧客に「会社の大切な財産(ストック)」となっていくことができるのです。

【フロー型からストック型にするために】

業種	フロータイプ	ストックタイプ	
	BtoC	来店客に販売 来店客にサービス	常連客化
BtoB	個別受注	メンテナンス・貸室 固有技術 固有商品	No.1 戦略

コロナの影響を受けて、なかなか思うように立ち直れないとか、停滞が長い間続いていると感じている経営者は、変動に強く着実に積み上げができるストック型ビジネスに注目し、自社のビジネスモデルの変革に挑戦してみてください。

本年も皆様の会社がありますご繁栄されることを心からお祈り申し上げます。

リーダーは内発的動機を引き出せ

経営評論家
足田 文明

2003年10月に、元氣印企業が増えることを願って「元氣な会社の元氣な経営」を上梓したが、そのまえがきに次のように書いた。

「2003年3月期決算で、増収増益に転じた企業は多い。しかし、その利益の多くは、リストラ効果によってもたらされたものだ。どん底にまで落ち込んだ企業が、雇用調整をともなうリストラを実践することを、筆者は否定しない。しかし、雇用なき業績向上では、日本経済が回復するとは思えない」

あれから20年、バブル崩壊後を含めれば30年が経過したが、現状はどうか。元氣印企業が増えるどころか、逆に、日本だけが取り残されている姿が浮き彫りになってきた。

象徴的なのが日本の1時

間当たりの労働生産性と平均賃金の低さだ。時間当たり生産性はOECD加盟37カ国中21位、主要先進7カ国中、最下位と低い。

また、日本人の平均賃金は、この30年間、ほとんど増えず。OECD加盟国の中で22番目、なんと、韓国の9割強の水準にまで落ち込んでいる。

働く意欲が生産性を上げる

なぜこんな状態になったのか。

いろいろな要因が複合的に作用しているのだろうが、いちばんは、日本人の働く意欲が失せてきているからだと思う。

では、なぜ働く意欲が低くなってしまったのか。それは、賃金が上がらないからだ。30年間も賃金が

上がらないで、働く意欲が出てくれば、これは奇跡というしかないだろう。

孟子は「恒産なくして恒心なし」（安定した仕事、収入がなければ心がやすまらない）という。心がやすまらなければ、集中して仕事に取り組みなくなっていく。結果、生産性が上がらない。

欲求の5段階説で知られるマズローは次のように指摘している。

「人間は経済的安定を確保すると、その後は価値ある人生や創造的で生産的な職業生活を求めて努力する」
二人の説に共通するのは、
経済的安定だ。

日本人は、給料、昇進等々の外発的動機よりも、達成感、社会貢献等々の内発的動機が強いとされている。しかし、いくら内発的動

機を大事にするとはいっても、30年間も給料が上がらなければ、働く意欲も失せるといふものだ。

では、どうすればいいのか。

従業員が、安心して働くことができるだけの給料が支払えるように、企業は収益力を高めていくしかない。収益力を高めるためには、

既存の社員の持てる能力を活かすしかない、と筆者は考えている。

いちばんいいのは、可能なら、いますぐにでも従業員の賃金を上げることだ。

これが、元氣印企業になる近道だと、心の底から考えている。

そんなことをすれば、経営が成り立たないといわれるかもしれないが、それは違うと、筆者はこれまでの経験から自信をもっている。

る。

ただし、日頃から従業員に対して数字をオープンにし、なおかつ社員教育が行き届いていれば、どの条件がつく。そんな会社なら、上がった報酬分を、従業員みずからが稼ぎ出してくれるものだ。

そうはいつても、いきなり賃金を上げることはできないという会社もあるだろう。そんな場合には、金的報酬だけがモチベーションを高める要因ではないことを理解してほしい。

先に書いた内発的動機に期待するだけでなく、内発的動機を引き出すような働きかけをやってほしい。そんなときに役に立つのが行動心理学の知見だ。

モチベーションを高める「ほめる」

人間は、どのような心理的欲求が満たされればモチベーションが高まるのか。当然、マズローが指摘するように、「生理的欲求」

を満たす必要はあるが、それ以外にもいくつかモチベーションを高める要因はありと指摘されている。

特筆しておきたいのは「ほめる」ことだ。従来から、ほめられることで、人はやる気になるといわれていたが、最近では、それが脳科学の実験で証明されている。

「人がほめられたとき、脳の中で何が起きているのかについて、fMRI(脳の活動を視覚化する装置)で調査した研究によれば、金銭報酬がもたらえたときに活性化される脳の部位である『線条体』が、社会的報酬を与えられたときにも反応していることがわかった」

(『武器としての組織心理学』)
ほめ言葉は金銭報酬に匹敵する、とまでいわれている。

現実に元気印企業に共通するのは、社内に「ほめる文化」が育っていることだ。従業員相互に、ほめ合うことが当たり前になっ

る社風があれば、間違いなく元気印企業になれる。

心理学者のジュス・レアーは、「ほめることは、人間にふりそぐ日光のようなものだ。日光なしには、花開くことも成長することもできない。われわれは、あることに批判の冷たい風を吹きつけるが、ほめことばという温かい日光を人にそそぐとはなかなか難しい」といっている。

この言葉を真摯に受けとめないといけないと思う。

リーダーは叱り上手になれ

人を活かし、育てるためには、ほめることが重要なことは当たり前のこととして、企業社会では、叱ることも必要なことを理解しておかないといけない。

従業員に対しては、ほめることと、叱ることのバランスが大事になってくるのだが、いまの経営トップは、どちらかに偏るタイプが多いように見受けられる。

叱るタイプの経営者はいつも叱っているし、ほめるタイプは、嫌われることを恐れてか叱ることができない。

優良なリーダーに共通するのは、「叱り上手」ということだ。

そのお手本として、阪急・東宝グループ創業者の小林一三翁を紹介しておきたい。『小林一三翁の追想』という本がある。

この本には、小林さんの元で働いた人が何人も登場しているが、そのすべてが、怒られたことを思い出話として書いている。

その代表例が、小林さんの靴持ちから東宝の社長になった清水雅さんだ。清水さんは、一三翁を偲ぶ自著の中に、次のようなことを書いている。

「若いころから、わたしは小林さんによく怒られた。何回怒られたか、ちよつと思ひ出せないが、とにかく随行していても、気がつかないことが多いから、つい

やられてしまうのである」
ただ、小林さんは怒るだけの経営者ではなかった。怒った後のフォローも見事だった。

あるとき清水さんが、怒られたことについて弁明しようとしたところ、「お前なんか怒るものか、わたしに怒られるようになったら一人前だよ」と、いきなり一三翁に出鼻をくじかれた。

また、あるときは怒った後で「お前を育てるには、まったく苦労するよ」といって立ち去っていったという。

清水さんは、「なんだか、怒られていたことが、何もかも吹っ飛んでしまつて、あとに残るのは、何かしら目がしらの熱いものだけというような感じが度々あつた」とも振り返っている。

日本マクドナルド創業者の藤田田さんも同じタイプの経営者だった。
自身、「マクドナルドはやなくて、マタドナルドや

とよくいわれましたよ」といわれるぐらいに怒つたようだが、一三翁と同様にフォローが素晴らしかった。

藤田さんは「ぼくはいつまでも怒っていない。そこで終わりだからね」というのが、怒られた社員にはショックが残る。

そこで藤田さんは、翌日になると何事もなかったように、その社員に、何かと理由をつけて高級ウイスキーを手渡していたと聞く。

小林さん、藤田さんともに、叱ることで、部下を育ててきたのだが、最近では、叱ることを躊躇するリーダーが多いように思える。

けなすのは論外だが、相手のためにも、叱るべきときには叱らないと、ビジネスの世界では有用な人物は育たないとも考えないといけない。

(ひきた・ふみあき) 1950年生れ。1979年竹村健一未来経営研究会を企画・設立し、事務局長に就任。その後は経営ジャーナリストとして経営の現場を歩く。
現在、「元氣塾」を中心に活動。

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。

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-netor.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 [令和3年10月～令和3年11月]

地区・支部名	会 員 名
旭 町 西	株式会社 エネクト

※ 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。

申告と納税はインターネットで

国税の申告と納税は



地方税の申告と納税は



会費の口座振替制度のご利用について

当会では、口座振替による年会費の納入をお勧めしています。ご契約されていない方は、便利な口座振替をご利用ください。

3月15日までに手続きされた方は、令和4年度分（令和4年4月～令和5年3月）の会費から自動引き落としが出来ます。

お申し込み・お問合せは、法人会事務局まで
電話 046-221-1055

【 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。

- 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。

新型コロナウイルス
に関する対策リンク集

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)

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(221)1055 FAX046(222)3808

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。
※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
ライタ)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**

www.e-tax.nta.go.jp

広告

厚木市が設立した福利厚生制度「ハートピア」のご案内

良い人材を確保したい
事業主さま必見!

月額**600**円ではじめる
**福利厚生の充実で
職場の魅力アップ!**

健康サポート お祝い金制度 レジャー・グルメの優待

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】は
“従業員が笑顔になる”福利厚生サービスを提供する公益法人です。

【2021年11月現在 厚木市内の企業・クリニック・老人ホーム・保育園等などがご加入。会員数約5,100名】

お問い合わせは ☎ **046-206-4151** 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

サービスの詳細はホームページをご覧ください

