

公益社団法人 気仙沼法人会

# 法人会 けせんぬま ニュース

No.148  
30.10.31



八日町ドラゴンパーク「母子像」

法人会平成 31 年度税制改正提言.....	2
事業承継税制はどう変わったか! ?.....	4
営業の鉄則 代金回収の重要性.....	6
再エネは野心的な目標設定を.....	8
気仙沼税務署新署長にインタビュー.....	9
セミナー要旨「一流のおもてなし術」.....	10
年末調整・軽減税率説明会のご案内.....	11

法人会 平成31年度税制改正提言

第35回法人会全国大会 鳥取大会

われわれ法人会は、「中小企業の活性化に資する税制」、「本格的な事業承継税制の創設」等を中心とする「平成31年度税制改正に関する提言」の実現を強く求めるものである。

財政健全化は国家課題  
目標の早期達成に向けて全力を！

法人会は、平成31年度税制改正に向けた提言をまとめ、政府・関係省庁に対して、私たちの声の実現に向けたオピニオン活動を展開して参ります。多岐に亘る提言を行っていますが、要約掲載いたします。

1 税・財政改革のあり方

1. 財政健全化に向けて

政府は、プライマリバランス黒字化目標の達成時期を2025年度に大幅延期したが、2022年から団塊の世代が75歳の後期高齢者に入り始めることなどを考えれば、それまでに黒字化を達成しておくことが極めて重要になる。

(1) 2019年10月の消費税率10%への引き上げは、財政健全化と社会保障の安定財源

確保のために不可欠である。税率引き上げによる悪影響を緩和する等の経済環境整備は必要であるが、それがバラマキ政策とならないよう十分配慮すべきである。

(2) 政府は、2016年度から18年度の3年間で集中改革期間と位置づけ、政策経費の増加額を1.6兆円(社会保障費1.5兆円、その他0.1兆円)程度に抑制する目安を示し、達成した。2019

年度から21年度の基盤強化期間についても、社会保障費の増加額を抑制する目安を示し、改革に取り組む必要がある。

(3) 財政健全化は国家的課題であり、歳出、歳入の一体的改革によって進めることが重要である。歳入では安易に税の自然増収を前提とすることなく、また歳出については、聖域を設けずに分野別の具体的な削減の方策と工程表を明示し、着実に改革を実行するよう求める。

(4) 消費税についてはこれまで主張してきたとおり、税率10%程度までは単一税率が望ましいが、政府は税率10%引き上げ時に軽減税率制度を導入する予定としている。

仮に軽減税率制度を導入するのであれば、これによる減収分について安定的な恒久財源を確保すべきである。

(5) 国債の信認が揺らいだ場合、長期金利の急上昇など金融資本市場に多大な影響を与え、成長を阻害することが考えられる。政府・日銀には、市場の動向を踏まえた細心の政策運営を求めたい。

2. 社会保障制度に対する基本的考え方

社会保障給付費は公費と保

険料で構成されている。適正な「負担」を確保するとともに、「給付」を「重点化・効率化」によって可能な限り抑制しないと持続可能な社会保障制度は構築できない。

社会保障の基本的あり方では、「自助」「公助」「共助」の役割と範囲を改めて見直すほか、公平性の視点も重要である。その意味で、医療保険の窓口負担や介護保険の利用者負担などの本人負担については、高齢者においても負担能力に応じた公平性を原則とする必要がある。

(1) 年金については、「マクロ経済スライドの厳格対応」「支給開始年齢の引き上げ」「高所得高齢者の基礎年金国庫負担相当分の年金給付削減」等、抜本的な施策を実施する。

(2) 医療については、成長分野と位置付け、大胆な規制改革を行う必要がある。

給付の急増を抑制するため診療報酬(本体)体系を見直すとともに、政府目標であるジェネリックの普及率80%以上も早期に達成する。

(3) 介護保険については、制度の持続性を高めるために真に介護が必要な者として、給付及び負担のあり方を見直す。

3. 行政改革の徹底

行政改革を徹底するに当たっては、地方を含めた政府・議会が「まず隗より始めよ」の精神に基づき自ら身を削らなければならない。

(1) 国・地方における議員定数の大胆な削減、歳費の抑制。

(2) 厳しい財政状況を踏まえ、

(4) 生活保護については、給付水準のあり方などを見直すとともに、不正受給の防止などさらなる厳格な運用が不可欠である。

(5) 少子化対策では、現金給付より保育所や学童保育等を整備するなどの現物給付に重点を置くべきである。

その際、企業も積極的に子育て支援に関与できるように、企業主導型保育事業のさらなる活用に向けて検討する。

なお、子ども・子育て支援等の取り組みを着実に推進するためには安定財源を確保する必要がある。

(6) 企業への過度な保険料負担を抑え、経済成長を阻害しないような社会保障制度の確立が求められる。

- 国・地方公務員の人員削減と、能力を重視した賃金体系による人件費の抑制。
- (3) 特別会計と独立行政法人の無駄の削減。
- (4) 積極的な民間活力導入を行い成長につなげる。

4. 消費税引き上げに伴う対応措置

消費税率10%への引き上げと同時に軽減税率が導入されることになっているが、これは事業者の事務負担が大きいうえ、税制の簡素化、税務執行コストおよび税込確保などの観点から問題が多く、税率10%程度までは単一税率が望ましいことを改めて表明したい。

(1) 現在施行されている「消費税転嫁対策特別措置法」の効果等を検証し、中小企業が適正に価格転嫁できるよう、さらに実効性の高い対策をとるべきである。

なお、消費税率引き上げによる駆け込み需要と反動減による景気変動を抑制するための方策として、「消費税還元セール」等の表示を可能とすることが政府で検討されている。これは消費税の適正な転嫁に関わるだけでなく、中小企業に対して本体価格の引き

下げを要求されかねない等、影響も大きいことから慎重な検討を求める。

(2) 消費税の滞納防止は税率の引き上げに伴ってより重要な課題となる。

消費税の制度、執行面においてさらなる対策を講じる必要がある。

II 経済活性化と中小企業対策

1. 法人実効税率について

OECD加盟国の法人実効税率平均は25%、アジア主要10カ国の平均は22%となっており、依然として我が国の水準は高い。

このため、国際競争力強化などの観点から、一般の法人実効税率引き下げの効果等を見極めつつ、さらなる引き下げも視野に入れる必要がある。

2. 中小企業の活性化に資する税制措置

資する税制措置

(1) 中小法人に適用される軽減税率の特例15%を時限措置（平成31年3月31日まで）ではなく、本則化する。なお、直ちに本則化することが困難な場合は、適用期限を延長する。

また、昭和56年以来、80

(3) 軽減税率制度を導入するのであれば、国は国民や事業者に対して制度の周知を行い、混乱が生じないよう努める必要がある。

また、システム改修や従業員教育など、事務負担が増大する中小企業に対して特段の配慮が求められる。

0万円以下に据え置かれている軽減税率の適用所得金額を、少なくとも1,600万円程度に引き上げる。

2) 租税特別措置については、公平性・簡素化の観点から、政策目的を達したものとや適用件数の少ないものは廃止を含めて整理合理化を行う必要があるが、中小企業の技術革新など経済活性化に資する措置は、以下のとおり制度を拡充し、本則化すべきである。

なお、中小企業投資促進税制の適用期限が平成31年3月31日までとなっていることから、直ちに本則化することが困難な場合は、適用期限を延長する。

① 中小企業投資促進税制については、対象設備を拡充したうえで、「中古設備」を含める。

なお、中小企業投資促進税制の上乗せ措置として平成29年度に改組された中小企業経営強化税制について、事業年度末が迫った申請の認定に当たっては弾力的に対処すること、及び適用期限（平成31年3月31日まで）を延長すること。

2) 少額減価償却資産の取得価額の損金算入の特例については、損金算入額の上限（合計300万円）を撤廃する。

3. 事業承継税制の拡充

我が国企業の大半を占める中小企業は、地域経済の活性化や雇用の確保などに大きく貢献している。

その中小企業が相続税の負担等によって事業が承継できなくなれば、経済社会の根幹が揺らぐことになる。

今年度の税制改正では比較的大きな見直しが行われたが、さらなる抜本的な対応が必要と考える。

(1) 事業用資産を一般資産と切り離れた本格的な事業承継税制の創設

我が国の納税猶予制度は、欧州主要国と比較すると限定的な措置にとどまっており、欧州並みの本格的な事業承継

税制が必要である。

とくに、事業に資する相続については、事業従事を条件として他の一般財産と切り離し、非上場株式を含めて事業用資産への課税を軽減あるいは免除する制度の創設が求められる。

(2) 相続税、贈与税の納税猶予制度の充実

平成30年度税制改正では、中小企業の代替わりを促進するため、10年間の特例措置として同制度の拡充が行われたことは評価できるが、事業承継がより円滑に実施できるよう以下の措置を求める。

① 猶予制度ではなく免除制度に改めるとともに、平成29年以前の制度適用者に対しては適用要件を緩和するなど配慮すべきである。

② 国は円滑な事業承継が図られるよう、経営者に向けた制度周知に努める必要がある。

なお、特例制度を適用するためには、5年以内に「特例承継計画」を提出する必要があるが、この制度を踏まえてこれから事業承継の検討（後継者の選任等）を始める企業にとっては時間的な余裕がないこと等が懸念される。このため、計画書の提出期限について配慮すべきである。

# 事業承継税制はどう変わった!!

自社株に係る贈与税・相続税の100%猶予を創設

公認会計士 西山 太郎

平成30年度の税制改正の大きな目玉となっている「事業承継税制」について詳しく解説します。

中小企業の実業承継を積極的に後押しする税制改正が行われました。それは、事業承継を行う際に自社株式（非上場株式）に係る贈与税・相続税の100%を納税猶予する新たな事業承継税制（納税猶予制度）の創設です。

10年間の特例措置ながら、適用要件等の緩和など大幅な拡充が図られ、中小企業にとりましては、事業承継への取り組みが行い易くなったと言えます。

但し、今後5年以内に都道府県に対し「特例承継計画」を提出しなければならず、また、10年以内に事業承継を実施することが必要となります。

2018年（平成30年）4月1日から2023年（平成35年）3月31日までの間に特例承継計画を都道府県に提出

し、経営承継円滑化法第12条1項の認定を受けた特例認定承継会社の非上場株式が対象となり、2018年1月1日から2027年12月31日までの間に贈与や相続等により取得する財産に係る贈与税や相続税に適用されます。

特例承継計画は、認定経営革新等支援機関（多くの公認会計士・税理士がこの欽定を

## 改正(特例)の内容

特例1…全株式対象および納税猶予割合100%

今回創設の特例では、事業承継税制の対象となる承継会社の株式数の上限が撤廃され、全株式が適用可能となりました。

また、相続税の納税猶予割合も100%に拡大されました。

この結果、相続税の納税猶予割合は、現行制度では約53%

受けておりますのでご心配なく）の指導や助言を受けた特例認定承継会社が作成した計画であって、その事業承継会社の後継者や事業承継時までの経営見通し等が記載された計画です。

中小企業庁から、その記載マニュアルが公表されていますので、それに沿って作成すればよいだけです。

%だったものが100%へと広がり、特例制度を利用すれどなく事業承継できるように なります。

現行制度では、納税猶予の対象となるのは、発行済議決権株式総数の2/3までであり、相続税の納税猶予割合は80%、そのため実際に猶予される額は2/3×80%＝約53%にとどまる。

特例では、対象株式数の上

限を撤廃し議決権株式の全てを猶予対象とする共に、猶予割合を100%に拡大しており、結果として事業承継に係る税負担はゼロとなる。

特例2…雇用確保要件の実質的撤廃

事業承継税制には、事業承継後5年間平均で承継当時の雇用の8割以上を維持できなかったら、納税猶予は打ち切られるとする要件がありました。本特例ではこの雇用確保要件を満たさなくても納税猶予期限は確定せず、猶予された税額を納付しなくても、継続できることになりました。

ただし、雇用の8割以上が維持できない場合には、その理由を記載した書類を都道府県に提出することが条件で、その理由が経営状況の悪化や正当なもの認められない場合は、認定経営革新等支援機関から指導や助言を受けた内容を記載することが義務付けられています。

このように、書面の提出で済むこととなったので、「雇用確保要件」は実質的に撤廃したのと同様です。

「事業承継税制を利用したものの、将来に亘っての「雇用確保要件」の継続が引っかけられて利用を躊躇していた」

方には、この特例が救いとなるのではないのでしょうか。

特例3…後継者は3人まで対象を広げることが可能に

現行事業承継税制は1人の先代経営者から1人の後継者へと自社株式（非上場株式）を贈与や相続をする制度ですが、今回の特例制度では、この組合せのパターンが大きく広がります。

まずは、特例の後継者は、①当該特例承継計画（今後、5年以内に都道府県に提出するもの）に記載された当該特例認定承継会社（事業承継をする会社）の代表権を有する後継者で、かつ、②同族関係者と合わせて当該会社の議決権の過半数を有する者に限られます。

また、③当該同族関係者のうち、当該会社の議決権を最も多く有する者と規定されていますが、この③については、当該特例承継計画に当該後継者を2名や3名以上と記載したとすれば、当該議決権のそれぞれ上記2名、あるいは上位3名の者まで広げることができます。

但し、いずれも当該議決権数の10%以上を有する後継者に限られます。

この特例を利用することにより、兄弟など複数の後継者への承継(例…兄が代表取締役社長、弟が代表取締役専務など)にも事業承継税制が適用することが出来るようになりました。

#### 特例4…先代経営者以外からの贈与もOK

特例後継者が特例認定承継会社の代表者以外の者から、贈与等により取得する特例認定承継会社の非上場株式についても、特例承継期間である5年以内に当該贈与等に係る中告書の提出期限が到来するものに限り、特例の対象となります。

この特例は、現行制度の事業承継税制の対象となります。

注意したいのは、現行制度も特例も先代経営者からの贈与を皮切りに行われた一連の贈与を対象とすることです。

つまり、一連の贈与の最初は先代経営者に限られ、先代経営者より前の贈与は対象とはならず、また先代経営者からの贈与と他の者からの贈与が別の年となる場合には別途都道府県に申請する必要があります。

この特例により、事業後継者への株式の集中が容易になりました。

#### 特例5…相続時精算課税制度の適用範囲拡大

平成29年度税制改正において、事業承継税制の対象とした非上場株式の贈与に相続時精算課税制度を適用(暦年課税との併用可)することができるようになりました。

事業承継税制の特例では、

特例3および特例4のとおり、複数の者から複数の後継者への贈与が対象となるのに伴い、特例後継者が贈与者の推定相続人以外の者(その年1月1日において20歳以上である者に限定)であり、かつその贈与者が同日に60歳以上の者である場合には相続時精算課税を適用できるようになります。

さて、事業承継税制では、次世代への贈与ないしは先代経営者の相続が開始するまで贈与税等は「猶予」されているに過ぎないわけですから、猶予されている税額としては低い方が望ましいわけで、その点、税率の低い相続時精算課税制度が適用することは大いにメリットがある訳です。

#### 特例6…経営環境変化に応じた減免

現行の事業承継税制は、後継者が株式を売却するなどして納税猶予が取消しとなった場合には、事業承継時の株価

を基に贈与税額・相続税額を納付する必要があります。

特例では、経営環境の変化により株価が下落する一定の要件を満たす場合には、その売却や廃業時の株価を再計算し、事業承継時の価額との差額を免除する制度が導入されます。

経営環境の変化を示す一定の要件とは、特例認定承継会社の赤字や売上減などが、実際の売却価格が5割未満の場合は、さらに減免する措置も設けられています。

さて、将来における経営環境変化が見通せないことにより、事業承継税制の適用を見送ってきた方は多くいたでしょうが、この特例により利用はしやすくなったのではないのでしょうか。

さて今、税理士業界はこの改正された「事業承継税制」で大いに盛り上がっています。それはこのような事情からです。

日本の企業の99%は中小企業で占められており、その中小企業経営者の年齢層のピークは、60歳代後半に差し掛かっているというのが現状です。そのうち多くの割合を占める団塊世代の経営者は、オリンピックが行われる2020年

には70歳を迎え、その多くが引退する(であろう)といわれており、事業承継が待たなしの状況となっています。

このような状況下において、税制面からも事業承継を後押しする意味で、平成21年度税制改正から「事業承継税制」と呼ばれる制度が設けられていましたが、今回の改正前の制度ではその適用要件の厳格性などから使い勝手が悪く、利用する経営者や適用を勧められる税理士も多くはありませんでした。

平成21年創設から平成28年3月末時点での経済産業大臣の認定件数は「贈与税 626件」「相続税 894件」であり、380万社ともいわれる中小企業の数からも考えられる中小企業の数から考えると明らかに少ない水準です。

そこで、適用件数増加のために、今回の税制改正で事業承継を加速させるための適用要件の大きな緩和がなされたという訳です。

さて、長く政権政党である自民党の有力な支持層である農業者に対しては、「食料自給率の向上・維持」の名目の下、以前から大変有利な「事業承継税制」(農業の事業基盤である「農地」の相続についてではあるが)が用意され

ていました。

今回の中小企業者に対する配慮は、資源を有しない我が国経済にとって分厚い中小企業の層が如何に大事かということに政権党が気付いたということでしょう。

良いことづくめに見える今回の事業承継税制の改正ですが、現時点での私の評価・留意点を述べれば下記のようなことです。

●今回の改正で全ての中小企業に利点がある訳ではありません。「十分な内部留保がある」「良好な損益状態が継続している」などの優良企業のオーナー層にとっては多大なメリットがありますが、そうではない中小企業にとっては無縁の改正であろう(よって、税理士業界の盛り上げもいずれ沈静化するでしょう)。

●事業承継に関しては銀行・生保やコンサルタントから株価の引下げを中心とした様々な節税スキーム(その多くは借入金増加、不要不動産の購入など危険なスキームが多いのですが)が提案されてきましたが、どのような節税スキームより強力な今回改正により今後はこの事業承継税制を活用することが主流になっていくであろう。

## 営業の鉄則

# 代金回収の重要性

「勘定合って銭足らず」にならないように

(有) 島田教育総合研究所 所長 島田義也

### 1. 営業担当者にとって「販売」と「回収」は「車の両輪」である

営業担当者の第一の任務は「売る」。つまり、「販売目標を達成すること」です。

もう一つ、忘れてはならないことが「確実に代金を回収すること」です。受注して、実際に商品を納品すれば、経理上は売上にカウントされ、営業担当者の販売実績になります。しかし、売っただけでお金を払ってもらえなければ、商品の原価やかかった経費は、ドブに捨てたのと同じことになり、会社は大きな打撃を受けます。

営業担当者の中には、売るまではテンションが上がってバリバリと動き回るが、

売ってしまった後は、その案件に急に関心がなくなり、次の案件にばかり集中する、という人が多く見られます

が、売ったものは営業担当者が責任を持って代金をい

### 2. 取引先が倒産して代金の回収が不能になるかどうか

まず、自社の資金繰りに、影響します。取引先から販売代金の入金があるまでの間は、仕入れの原価や諸経費は自社が立て替えていきます。代金の回収が出来ないと、それらの立て替えたお金を払うことが出来ません。

会社には貯えがあれば払うことは出来ませんが、だんだん貯えが少なくなれば、ど

ただいてこなければなりません。

「販売」と「回収」は、営業活動の車の両輪なのであり、販売した分をきちんと回収してやることも営業担当者の大きな任務の一つなのです。

ここから借りてこなければなりません。

大きな金額になると、資金繰りを直撃し、連鎖倒産(取引先の倒産にともなうて自社も倒産してしまうこと)の可能性も出てきます。

次に、担当営業社員だけでなく、営業管理者、総務部門、場合によっては役員までがかかりきりにな

り、ムダな労力を費やすことになりす。

解決するまで日数を費やし、前向きな販売促進どころではなくります。

さらに、一度倒産による

### 3. 回収出来たとしても回収サイトが延びるかどうか

「回収サイト」とは、簡単に言えば、売ってから代金を回収出来るまでの期間のことを言います。

回収出来たとしても、サイトが延びるとやはり会社にとって損失が大きいです。

お金の流れを、順を追って説明します。

まず、手元にある「現金」は、仕入によって「商品(在庫)」に姿を変え、この商品が販売することによって「売掛金」になり、回収することによって、再び「現金」になります。

手形で受け取る場合は、回収することによって「受取手形」になって期日が到来して現金化することによ

回収不能を経験すると、以後の販売面でもどうしても消極的な傾向が出てきてしまい、思い切った販売促進が出来なくなるという心理的な影響も無視できません。

り、はじめて「現金」になります。

このサイクルが回っている間、原価や諸経費を支払うための資金(運転資金)が必要になります。

月あたりの売上高が1億円として、このサイクルが1回転するのが3ヶ月かかるとすると、運転資金として1億円×3ヶ月＝3億円

がないと様々な支払ができません(厳密に言えば、必ずしも月あたりの売上高11月あたりの運転資金、ではないのですが、ここではわかりやすくするために月あたりの売上高11月あたりの運転資金、として計算します)。

回収が遅れるということ

は、このサイクルが1回転する期間が長くなるということですから、それだけ多くの運転資金が必要になってくるのです。

会社に潤沢に現金があるなら運転資金を借り入れなくても会社の運営は可能なのですが、現実には、この

運転資金自体が借入金でまかなわれていることが多いのです。

回収が1ヶ月遅れれば、必要な運転資金は、さらに1億円増えることになり、その分だけ、支払利息が毎月多く発生することになります。

#### 4. きちんと回収を行うために営業担当者は何をしなければならぬか

取引先が倒産すると、全額回収は、ほぼ不可能になります。相手が倒産してしまつてからでは遅いのであり、そうなる前に手を打つことが大切です。

##### ①新規客と取引する時は？

取引を開始するときには、まず、その相手と取引に入つていいかを判断することが必要です。

そのために必要なのが「信用調査」です。

信用調査の方法としては、商業登記簿謄本のチェック（「その会社を実際に存在しているのか」をはじめとして会社の概要がわかる。

法務局で取得できる）、不動産登記簿謄本のチェック（その会社の資産・負債の状況がわかる。法務局で取得できる）、現地での状況の視察、同業者からの評判を聞く、などの方法があります。

また、支払方法（現金か手形か）、締め日、支払日などの「支払条件」について先方と確認し合い、記録に残すことも大切です（出来れば、契約書という形しておくことが望ましいです）。

取引を開始したのは良いが、いつ入金になるのか分

らない、というような状況はすでに「回収に苦労している」と言えます。

しつかりした会社であれば、新規取引を開始する際に「新規得意先取引申請書」のような書類を作成・提出し、認可を受けるでしょう。

「危ない顧客に手を出さな」が取引開始の鉄則ですから、当然のことです。

##### ②取引開始後、ふだんから注意しておくことは？

長く取引している既存客でも経営が悪化することは、当然あり得ます。

従つて「信用調査」は新規取引開始時だけやれば良いわけではありません。

現地の状況の視察・定期的な登記簿謄本の取り寄せ、同業者からの情報の収集などの方法で、既存客に対しても情報収集を怠らないようにしなければなりません。とくに、普段の売掛金残高の管理（債権管理とか売掛金管理と言います）は

顧客別に前月末までの未

払分の金額・当月分の金額の内訳や明細を把握しておくとともに、締め日・支払日・支払方法・手形サイトを把握しておくことで、「どの顧客が」「いつの分を」「いくら」払つてくれないのか、に敏感になることが出来、早めの対処が出来るからです。

また、当たり前のことですが、請求書の発送や集金日の訪問をきつちり行うこともおろそかには出来ません。支払日に入金がないので督促したら請求書が届いていなかったのが原因だった、ということもよくあるからです。

##### ③支払日になかなか払ってくれないときは？

借金の返済に苦労した経験のある方なら分かると思いますが、借金はたいていの場合、督促が厳しいところから返していくものです。

「長い付き合いだし、あまり催促するのも悪いかな」なんて遠慮していると、どんどん後回しにされます。

期日通りに払ってくれない時は、まずは督促するのが基本です。

あるいは、支払遅延が何度か発生しているような状況であれば、先手を打って「集金日の何日前に電話でお願ひする。この際、責任者以外からでも受領できるよう依頼しておく」ということも必要です。

また、その際に「これ以上は連帯保証人を立ててもらわないと取引を続けられない」等、取引条件を厳しくする折衝も、場合によってはしなければなりません。

以上は、取引を継続していくことを前提としたアクションですが、取引を打ち切ると判断したのであれば、粘り強い督促という方法を取らず、ただちに法的手段等の強硬手段を取らざるをえません。これらは普段からの周到な準備と専門知識が必要なのです。

そのような事態になりそうなら、早めに専門家に相談すべきでしょう。

# 再エネは野心的な目標設定を

日刊工業産業研究所 所長 岡田 直樹

政府は2030年度までの中長期的なエネルギー政策の方向性を示す「エネルギー基本計画」を4年ぶりに改定した。原子力発電は今回も「重要な基幹電源」に位置付けながら、世論に配慮し、電力業界が期待した新設や増設の是非には言及しなかった。注目は再生可能エネルギーの「主力電源化」を打ち出したことだが、30年時点の電源構成比率は22-24%と、温暖化防止の国際的枠組みである「パリ協定」の発効前に決めた比率を据え置いた。計画をまとめた経済産業省資源エネルギー庁の担当者は「カチツとした目標を決めるのではなく、曖昧にみえるかもしれないが、その時々状況に応じて柔軟に決めるプロセスの方が50年に向けてはより現実的」と従来の計画改定とは

「アプローチが異なる点を強調する。良く言えば自由度があり、厳しく言えば方向性に欠ける、評価の分かれ内容になった。筆者は今回の改定から浮かび上がる課題は3点あると考える。まずは政策決定プロセスが旧態依然として、固定価格買取制度をテコに太陽光や風力など再エネが普及するのに伴い、自治体や一般企業といたった既存の電力業界に属さない、ノンプレイヤーが増え、消費者が主役の電力自由化も幕を開けた。環境が様変わりする中でエネルギーの専門家を中心に改定した計画が果たされるのか。政府はもっと幅広い分野の産業者や有識者から意見を聞くべきだろう。また福島第一原発事故か

ら7年が経過し、国民の電力問題に対する関心が急速に薄れてきていることに不安を感じ得ない。原発が稼働しなくても夏季の電力需要ピーク時を乗り切れるという安心感が定着しつづける一方で、電力の8割強を火力に依存し、二酸化炭素の排出量が高止まりしているという、不都合な真実からは目を背けがちな。電力会社による再エネ買取り費用を消費者が負担する再エネ賦課金が、標準的な家庭で年間約1万円に膨らんでいることも、消費者の理解が進んでいるとは言い難い。政府には地方公聴会の開催など国民が電力問題について自ら考える機会を積極的に提供してもらいたい。

「日本が強いのは地熱発電や台湾の躍進が著しく、すでに周回遅れの状況」有識者」と危惧する見方もある。特に風力発電機は部品点数が1-2万点に上ることから、中小企業も含め大きな産業のすそ野を形成し、地方の雇用を創出する可能性を秘めているだけに、発電業者や設備機器メーカーが予見可能性を高め、中長期的な投資をしやすくなる環境づくりが必要だ。9月6日に発生した最大震度7の北海道胆振東部地震では、火力で道内最大の苫東厚真発電所が被災。系統発電所も設備保護のため順次停止し、道内は全域が停電する「ブラックアウト」に追い込まれた。電源の一極集中は経済性の高さと裏腹に、地震に対する脆弱性を露わにした。日本のような自然災害多発国では防災・減災のために、再エネを活用し、電源の分散化を進める必要がある。59歳。

「筆者紹介」 岡田直樹(おかだ・なおき) 略歴 1984年、日刊工業新聞社入社。記者として、金融・電機・情報通信などの産業界、総務省・経済産業省などの官庁を担当。デスク、論説委員、論説委員長などを経て、日刊工業産業研究所長。埼玉県出身。

## 伊藤武弘新税務署長インタビュー



伊藤 武弘 氏

七月から気仙沼税務署長に就任された伊藤武弘氏にお話を伺いました。

◆ ◆ ◆

七月十日付けで気仙沼税務署長を拝命いたしました。気仙沼での勤務は初めてとなります。どうぞよろしくお願いいたします。

出身は岩手県下閉伊郡山田町です。子供の頃は季節になるとサンマや鮭などが毎日食卓を占拠し、たまには肉が食べたいと親にお願いたしましたのですが、まもなく還暦というこの歳になり、魚介類の美味しさが身にしみてわかるようになってきました。(特に酒の肴として)これからも、カツオ・サンマ・メカジキ等で美味しい地酒を楽しみたいと思っております。

## 【気仙沼の印象】

災害公営住宅も完成し一見平穏に見える市街地ですが、あちこちに東日本大震災の傷痕が残り、完全な復興にはまだ多くの時間がかかると感じております。

私の出身地である山田町や前任地の大船渡(特に陸前高田市)も復興途上ではありますが、そのような環境下でも前を向いて地域経済を牽引されている法人会を中心とした各事業者の皆様には頭の下がる思いです。

## 【税務行政の課題1 環境の変化への対応】

国税庁の使命は「納税者の自発的な納税義務の履行を適正かつ円滑に実現すること」であり、納税者サービスの向上に努めるとともに、適正な申告を行った納税者が不公平感を抱かないよう公平な課税徴収を行うことが重要です。しかし、厳しい財政事情の下で税務署の定員増加は見込めず、一方では経済取引のグロー

バル化やICT・AIの進展により調査徴収事務はますます複雑化しています。このような状況下で私共が使命を果たしていくためには、税務手続きの電子化普及拡大による納税者の利便性向上と事務の効率化、さらに調査徴収事務においても効率化・高度化が必要となります。法人会の皆様

におかれましてはe・Taxやダイレクト納付の利用拡大に向けてご協力をお願いいたします。

## 【税務行政の課題2 消費税率の引き上げ及び軽減税率制度の導入】

軽減税率制度の導入まで、あと1年を切りました。これは初めての制度であり、いわゆる「インボイス制度」も含めて考えると、全ての事業者に影響を及ぼすこととなります。この制度に関する説明会をこれまでも開催してまいりましたが、その出席状況からすると「自分には関係ない」とか「また延期されるのでは?」と考えている方が多いようです。当方としまし

ては引き上げ実施以降の消費税申告時に混乱なくスムーズに申告できるように、着実に広報することとしております。ついでには、各種業種団体等の会合時にも積極的に説明担当者派遣致しますので、是非声をかけていただきたいと思います。

## 【税務行政の課題3 その他の主な課題】

マイナンバー制度の定着に向けた取組みや消費税等の期限内納付に向けた取組み、更には租税教育の推進なども重要な課題であります。気仙沼法人会には租税教室に講師を派遣していただいているほか、租税教育の分野で多大なご協力をいただいております。感謝申し上げますとともに、今後ご協力をお願いします。

## 【法人会活動に関して】

気仙沼法人会はその創立以降、基本理念に則り活発な活動、とりわけ申告納税制度の普及発展や納税意識の高揚に関して、熊谷会長をはじめ歴代会長のリーダーシップ並びに会員の皆様方のご尽力に厚く感謝を申

し上げます。

また、足利前会長におかれましては、これまでの法人会活動を通して納税道義の高揚と申告納税制度の普及に精励されたご功績により「旭日双光章」を受章されました。これは税務当局としても大変喜ばしいことであり、心からお祝い申し上げます。

いずれ、申告納税制度を支える「適正かつ公平な課税と徴収の実現」に向けては、法人会の皆様方のご協力が不可欠と考えております。今後ともご支援をお願いいたします。

最後になりますが、気仙沼法人会の今後益々のご発展を祈念するとともに、税務行政の円滑な執行にも引き続きご協力をお願い申し上げます。

## 【経歴】

岩手県下閉伊郡山田町出身。いわき税務署を振出しに、主に個人課税調査事務に従事。会津若松税務署副署長、仙台国税局主任税務相談官、大船渡税務署長を経て、現職。



去る十月二日、サンマリ  
ン気仙沼ホテル観洋に於い  
てイメージコンサルタント  
の桑野麻衣氏を講師に招き  
セミナー「一流のおもてな  
し術」を開催した。  
要旨は以下の通り。  
「一流のおもてなしを身に  
つけるには「接客力、CS  
マインド、会話力」の三つ  
のスキルがある。

1. 接客力のアップに必要な  
のは、何をされたら人は喜  
ぶのか？嫌がるのか？に気  
づく感性を磨くことである。  
自分が良いと思うサービス  
や接客に出会ったら「何が  
「良い」と思うポイント  
だったか」をその都度考え  
る事。逆も然り。これがト  
レーニングになる。  
「良いな」と思っただけで  
終わってしまうと、それを  
マネて自分自身が実践出来  
るところまでいかない。  
また、人によっては快・  
不快を感じるポイントが自  
分と違うという事を常に頭  
に入れておくこと。  
おもてなしや接客に携わ  
る人で、この「気づきの感  
性」が鈍いと致命的。  
お客様や先輩等周りの人  
が注意・指導してくれるの  
は新人の間だけで、そのう  
ち注意すらしてもらえなく  
なる。「何も言われないの  
は、ちゃんと出来ているか  
ら」ではなく、本人が気づ  
かないまま周囲に不快感を  
与え悪い評判が出たり、人  
が黙って去っていったりす  
る事もあるので怖い。

2. CSマインドのCSとは、  
顧客満足のこと。  
お客様は「期待通り」で  
は心が動かない。期待を上  
回った時に満足感が生まれ  
る。お客様と交わす会話の  
内容等から顕在化するニー  
ズはその2割程度に過ぎず、  
残り8割の潜在的な欲求を  
満たせるかどうかで満足感  
が変わってくる。  
潜在欲求は主に①欲待②  
背景にある状況を読み取っ  
てほしい③共感④解決⑤安  
心の、の五つに分けられ、特  
に①②③が重要だ。自己満  
足に陥らず、お客様目線の  
サービスを心掛けると結果  
が変わる。

3. 会話力、「感じが良くて話  
しやすい人」と「馴れ馴れ  
しい人」の違いは、個人の  
領域に踏み込むような質問  
をしたり、友達のような接  
し方をしていないか。その  
原因は言葉遣いにあると言  
われる。正しい言葉を遣え  
ることは自分の武器になる。  
「親しみやすさ」を現すに  
は言葉を崩すのではなく、  
表情やジェスチャーで表現  
する。感情によって眉や口  
角を上げ下げするなど、表  
情を作るのは顔の筋肉の使  
い方なのでトレーニング次  
第で改善出来る。マスクを  
して口元が隠れていても、  
目の表情だけで笑顔が伝わ  
れば本物。  
接客をしていると、時に  
はおお客様の意に沿えず、お  
断りをしたり何かお願いを  
する場面が必ず出てくる。  
感じ良く伝えるには、クツ  
ション言葉(恐れいります  
が、お差支え無ければ、  
等)を添える、命令形は依  
頼形(〜してください)に  
していただけますか等)に  
否定形は肯定形(〜は出来  
ません。〜は出来ます  
等)に変える等の工夫をす  
る。ちょっとした事で印象  
が大きく違ってくる。  
「おもてなし術」とは人間  
力に直結している。人間力  
が上がれば、仕事も楽しく  
プライベートも充実して人  
生が豊かになるだろう。皆  
さんを応援しています」  
受講者たちは今回のセミ  
ナーで学んだことを活かし、  
日常の行動から見直してい  
きたいと話していた。

**法人ニュース広告募集**

当会では年4回(5、7、10、1月)会報を発行して  
おります。  
配布対象先は気仙沼・唐桑・本吉・歌津・志津川  
に事業所のある会員と関連団体です。  
広告の掲載をご希望の方は事務局までご連絡くだ  
さい。(22-9107)

**名刺・伝票・ハガキ・ラベル・会報等々**

— 最短納期でお応えします —

目隠しシール「情報守くん」、省資源対策「往復封筒」等  
自社開発商品もございます。

**双葉印刷株式会社**

〒988-0045 宮城県気仙沼市田谷11-2  
TEL (0226) 23-3737 FAX 24-0963  
http://www.futaba-insatsu.co.jp

## 年末調整及び消費税軽減税率制度説明会のお知らせ

開催月日	受付開始時間	説明会名称	説明会開始・終了時間	会場
11月22日 (木)	13時	年末調整関係事務	13時30分～15時15分	ベイサイドアリーナ 文化交流ホール (志津川字沼田56)
		消費税の 軽減税率制度	15時15分～16時00分	
11月27日 (火)	9時	年末調整関係事務	9時30分～11時15分	気仙沼中央公民館 (魚市場前1-1)
		消費税の 軽減税率制度	11時15分～12時00分	
	13時	年末調整関係事務	13時30分～15時15分	
		消費税の 軽減税率制度	15時15分～16時00分	

- 1 年末調整関係書類に不足がある場合は、説明会場及び気仙沼税務署で配布いたしますので、お申しつけください。
- 2 日程等のご都合によって、上記いずれの会場でも出席が可能です。
- 3 会場駐車場は利用台数に限りがありますので、公共の交通機関をご利用ください。
- 4 個人事業者の青色申告決算説明会(年末調整関係事務の説明も含む)は別途開催されます。
- 5 消費税の軽減税率制度に係る説明会の参加は自由です。また、簡単なアンケートがございますのでご協力ください。
- 6 アンケート記入のための筆記用具をご持参ください。

★ご不明な点は、こちらにお問い合わせください★

**気仙沼税務署法人課税部門 源泉所得税担当 / 電話 0226-22-6803 (法人直通)**

法人会はよき経営者を目指すものの団体として会員の積極的な自己啓発を支援し、納税意識の向上と企業経営および会社の健全な発展に貢献します。

正しい税知識をはじめ企業経営に求められる知識や情報を提供する為、セミナーや講演会を開催し、経営者自身や幹部社員・各部門担当者の人材育成にもお

役に立っています。また、常に企業の立場で全国の会員の声を集結し、大局的見地から税制改正について強く意見活動が続けており、仲間が多いほど大きな実りがあります。

お知り合いの事業所で、まだ会員になっていない方がおありでしたら、是非ご紹介ください。

税に強くなる。  
法人会に入る理由は、それだけではありません。

人脈がひろがる 社会につながる

法人会

未加入企業を  
ご紹介ください  
—— 会員募集中 ——



「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。

電子申告で  
 効率UP!

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ICカードリーダライタを準備すれば、自宅等のパソコンからe-Taxで提出できます。ご自宅等からe-Taxで送信すれば、本人確認書類の提示又は写しの提出が不要です。



所得税及び復興特別所得税の確定申告期間中はe-Taxが24時間利用※できます。

※メンテナンス時間を除きます。

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