

# 法人会報

# よこて

令和3年度

## 税に関する絵はがきコンクール

発行所  
公益社団法人横手法人会  
横手市大町7番18号  
(商工会議所内)  
TEL 35-7766

URL <http://www13.ocn.ne.jp/yokohou>  
E-mail  
yokoteho@crest.ocn.ne.jp

未来を担う小学生のみなさんに「税」の大切さや「税」の果たす役割について学んでいただくことを目的に、「税」に関する自分の思いや考えを「絵」と「キャッチフレーズ」で表現する「税に関する絵はがきコンクール」が開催されました。



### 最優秀賞

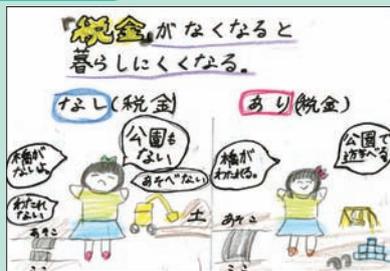


横手南小6年 柴田 夏碧

### 優秀賞



横手南小6年 高橋 寿緒



横手南小6年 鈴木 愛恵



横手南小6年 和賀さくら

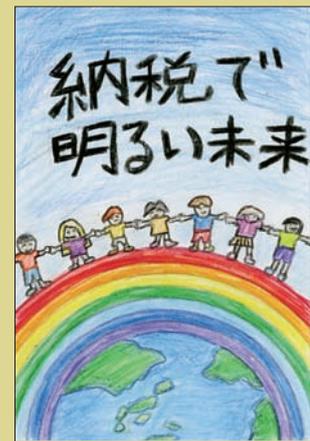


醍醐小6年 佐藤 希美



雄物川小6年 梅本 花凜

### 横手税務署長賞



大森小6年 小林 蓮



横手南小6年 鈴木璃緒奈



雄物川小6年 塩田 莉菜



雄物川小6年 後藤 亜美

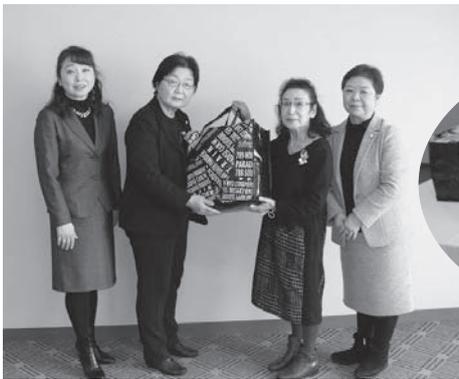
女性部会  
だより

「税に関する絵はがきコンクール」開催  
横手市社会福祉協議会へタオルを寄贈



絵はがきコンクール審査の様子

公益財団法人全国法人会総連合・東北六県法人会連合会・一般社団法人秋田県法人会連合会女性部会連絡協議会が主催、国税庁が後援する、未来を担う小学生に「税」の大切さを知ってもらうことを目的とする「税に関する絵はがきコンクール」が開催されました。税に関する自分の思いや考えを、絵とキャッチフレーズで表現した絵はがき199点が、市内5つの小学校（横手南・醍醐・雄物川・大森・十文字）から応募されました。



タオルを横手市社会福祉協議会の小野タヅ子会長へ手渡しました



女性部員が  
持ち寄ったタオル

審査を開催。その中から最優秀賞1点、横手税務署長賞1点、合わせて10点の優秀賞が選ばれ、秋田県法人会連合会へ推薦されました。この後、秋田ふるさと村において2月11日～27日まで全作品を展示し、作品展を開催しました。また1月30日には、タオル寄贈

第35回「法人会全国青年の集い」佐賀大会日程

- ◎11月25日(木)
  - 16:00～17:30 部会長サミット  
(佐野雅通部会長がオンライン参加)
- ◎11月26日(金)
  - 9:00～13:00 租税教育活動プレゼンテーション  
「健康経営大賞」ファイナリスト事例紹介
  - 15:00～16:45 大会式典
  - 17:15～18:30 記念講演  
「身体と心・仕事と家庭バランス良く過ごすために」  
講師：優木まおみ氏(佐賀市出身 タレント、身体美容家)

青年部会  
だより

オンラインで部会員全員参加！  
第35回「法人会全国青年の集い」佐賀大会

11月25日(木)、26日(金)の日程で佐賀市文化会館を会場に第35回「法人会全国青年の集い」佐賀大会がオンラインで開催されました。

新型コロナウイルス禍のもとで2年ぶりに開催された大会でしたので、開催準備を進めている佐賀県法人会連合会や同青年部会連絡協議会の皆さんの熱意に心えようと青年部会員全員がオンライン参加に登録し横手の地から参加しました。

また、「財政健全化のための健康経営プロジェクト」の取り組みとして、法人会版の「健康経営宣言書」を策定し全法連青年部会連絡協議会へ提出しました。

- ・青年部会用の「健康経営宣言書」
- ・企業用の「健康経営宣言書」

4社(青年部会役員のうち4社)青年部会用「健康経営宣言書」の取り組みの一つとして、2月に部会の研修会を予定いたしました。が、市内での新型コロナウイルス急拡大のため実施を見送りました。

今後機会をとらえて、宣言書に記したジェネリック薬品普及や研修会の開催などに取り組んでまいります。

事業として、女性部会員が持ち寄った359枚のタオルを高齢者福祉施設等で利用していただくために、横手市社会福祉協議会へ寄

贈しました。  
なお、社会福祉法人横手市社会福祉協議会 小野タヅ子会長よりお礼状をいただいております。

事業委員会から

横手法人会 令和3年度 地域社会貢献活動事業

活きのこれ! 地方都市

=県人口減少時代における地方都市のこれから=

講師 片山善博氏

11月12日(土)へ延期

今年度の地域社会貢献活動事業は「活きのこれ! 地方都市」と題して片山善博氏の講演会を予定していましたが、昨年7月から計7回の事業委員会を重ねて準備を進めてきましたが、コロナウイルスの感染拡大により、残念ながら延期を決定しました。

新たな講演日は、令和4年度の「税を考える週間」期間中の11月12日(土)とすることといたします。日程が近づきました。

2月13日(日)に開催を予定しておりましたが、公益社団法人横手法人会主催 片山善博氏講演会「活きのこれ! 地方都市」は、新型コロナウイルスの感染状況を鑑み、誠に勝手ながら今年秋ごろに開催を延期させていただくことになりました。詳しい日程はまた改めてお知らせ致します。何卒ご理解ご協力の程、よろしくお願い申し上げます。

横手法人会 令和3年度 地域社会貢献活動事業

**活きのこれ! 地方都市**

=県人口減少時代における地方都市のこれから=

**延期**

片山善博氏

令和4年2月13日(日) 入場無料

13:30 開場  
14:00 (Zoomオンラインコンサート) ~14:15 横手マントウクラブ  
14:30~16:00 講演会  
松與会館 (横手市平和町)



第6回事業委員会

ましたら、会員及び市民の皆様へ改めてお知らせいたします。今から予定してはいかがでしょうか。なお、講演日は変更となりますが、開演時間や会場、内容等については、今回ご案内したものと同様のものが予定されております。

税務セミナーを開催

インボイス制度の概要と電子インボイス導入に向けた実務対応

去る10月14日(木)、横手市民会館リハーサル室Aにおいて、講師に星叡氏をお迎えして、税務セミナーを開催しました。当日は20名の参加のもと、新型コロナウイルス感染症予防対策に努めながらインボイス制度の概要と実務を学びました。内容は次の通りです。

1. 2023年10月1日から! 適格請求書等(インボイス制度)が導入されます

- ・ 適格請求書とは
- ・ 適格請求書発行事業者登録制度
- ・ 適格請求書発行事業者の義務等 (売手側の留意点)
- ・ 仕入税額控除の要件 (買手側の留意点)

2. 電子帳簿等保存制度とは

- ・ 免税事業者の登録手続等
- ・ 電子化
- ・ はじめませんか、書類のスキヤナ方法

- ・ 令和2年度税制改正による電子帳簿等保存制度の見直し

3. インボイス制度が進める税務の電子化

- ・ 電子帳簿保存法と消費税
- ・ 適格請求書等保存方法と電子インボイス
- ・ 電磁的記録の保存と税務署長の承認等

このセミナーの内容は、各会員企業に強く関わってくるものだけに、期限が迫ってから慌てぬよう、早めの対策を講じることが必要です。



セミナーの様子

## 国税庁からの依頼事項

国税庁から公益財団法人全国法人会総連合を通して、法人会員への周知事項の依頼がありました。

## 1 インボイス制度に係る事業者の登録申請に関するお知らせ及び協力依頼

令和5年10月に導入されるインボイス制度について、昨年10月に適格請求書発行事業者の登録申請受付が開始されました。

### ◆知っていますか？インボイス制度

- ◎令和5年10月1日から、消費税の仕入税額控除の方式としてインボイス制度が始まります。
- ◎インボイスを発行するためには、登録申請が必要です。
- ◎登録を受けると、税務署から登録年月日や登録番号などが通知されます。



インボイス  
制度特設  
サイト

#### ★登録申請手続きは、e-Taxをご利用ください！

- ・e-Taxで登録申請手続きを行っていただくと、書面で申請された場合に比べて早期に登録通知を受けることができます！
- ・e-Taxで申請した場合、電子データで登録通知を受け取れます！  
電子データで受け取れば紛失のリスクがありません！

個人事業者の方はスマートフォンからでもe-Taxで申請できます。  
e-Taxのご利用には事前にマイナンバーカードの取得が必要です。

### ◆生産性向上に取り組む皆様へ（経済産業省）

- ◎ものづくり・商業・サービス補助金最大……2,000万円の設備投資補助
- ◎持続化補助金最大……200万円の販路開拓等補助
- ◎IT導入補助金……最大350万円のITツール導入補助(別途PC等の購入も支援)
- ◎事業承継・引継ぎ補助金……事業承継・引継ぎに係わる取組を最大600万円補助

#### ★お問い合わせ先

- ・ものづくり・商業・サービス補助金:中小企業庁 経営支援部 技術・経営革新課(03-3501-1816)
- ・持続化補助金:中小企業庁 経営支援部 小規模企業振興課(03-3501-2036)
- ・IT導入補助金:中小企業庁 経営支援部 経営支援課(03-3501-1763)
- ・事業承継・引継ぎ補助金:中小企業庁 事業環境部 財務課(03-350-5803)

### ◆免税事業者及びその取引先のインボイス制度への対応に関するQ&A

このQ&Aは、消費税の適格請求書等保存方式(インボイス制度)に関し、事業者の方々から寄せられている質問、特に免税事業者(注)やその取引先の対応に関する考え方を明らかにしたものであり、制度への理解を深め、必要な対応をご検討いただく際にご活用いただくことを目的としたものです。

消費税の仕入税額控除制度における適格請求書等保存方式に関するQ&A

(令和3年7月改訂国税庁)

<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/pdf/qa/01-01.pdf>



## 2 新型コロナウイルス感染症の影響により申告期限までの申告が困難な方へ

令和3年分確定申告について、新型コロナウイルス感染症の影響により申告等が困難な場合、令和4年4月15日(金)までの間、簡易な方法で申告・納付期限の延長を申請できるようになりました。

◆お知らせ◆

消費税のインボイス制度に関する説明会

★開催日時 令和4年4月20日(水)午前9:30~10:30, 午後1:30~2:30

(申込期限:令和4年4月18日、定員各15名)

令和4年5月25日(水)午前9:30~10:30, 午後1:30~2:30

(申込期限:令和4年5月23日、定員各15名)

令和4年6月15日(水)午前9:30~10:30, 午後1:30~2:30

(申込期限:令和4年6月13日、定員各15名)

★会場 横手商工会議所 2階会議室

★所在地 横手市大町7-18

★説明内容 消費税の基本的な仕組み・適格請求書等保存方式(消費税のインボイス制度)の概要

★申込み先 横手税務署 法人課税部門(担当:芳賀) 電話0182-32-6998(直通)

※各回とも説明内容は同じです。

※説明会は、事前予約制により、各回とも定員になり次第、受付を終了します。

※会場駐車場は、利用台数に限りがありますので、公共交通機関等をご利用ください。



※職員はマスクの着用・手洗い(手指消毒)を徹底しています。また、事前に検温し、咳や発熱等の症状がある場合には従事しません。

※座席の間隔を1~2m空けています。

※会場内の机・椅子やドアノブ等の消毒及び換気を実施しています。

横手税務署  
(公)横手法人会

★ホームページに  
アクセスしてください!

公益社団法人横手法人会ではホームページから  
様々な情報をいち早く発信しております。

皆様のアクセスをお待ちしています。

<http://hojinkai.zenkokuhojinkai.or.jp/yokote/>



**変化の時代**

**そこで進む発想!**

創造システム研究所 さとう秀徳



まず、次の問題を考えてください。  
ある八百屋さんのことです。  
売上が低迷しています。  
売を増やすいいアイデアはないでしょうか

まず、次の問題を考えてください。

世の中に目を向けると、IT化やAI化の進展、働き方改革の推進、さらにはコロナの感染拡大など大きく変化しています。  
「100年に一度の大変革の時代に入った」「5年後には今ある事業の半分はなくなる」と言われています。まさに、変化の時代です。

常識や従来の発想は通用しません。変化に的確に対応する必要があります。  
ところが、多くの人は固定化・マンネリ化した発想をしています。

だから、「アイデアが出ない」「成果が上がらない」となるのです。  
そこで「進む発想」をします。常識や従来の発想にとらわれず、的を射た発想をします。

すると、グッドアイデアが出ます。そして、成果を上げ前に進みます。  
では、「進む発想」とはどんな発想なのか、以下、見ていきましょう。

**的を射た発想とは**

わたしたちは仕事でテーマ(問題・課題)を抱えています。

例えば、「売上アップ」「技術開発」「経費の節減」「業務の効率化」といったテーマです。

このようなテーマがあるとき、通常は思いつきで「どうするか」とアイデア(方法・手段)を考えています。

しかし、ありきたりの(常識的な、マンネリ化した)アイデアしか出ません。

例えば「売上を増やす」というテーマがあるとき、「売上を増やす」↓「PRをする」というようになります。

しかし、チラシをまくなど、ありきたりのPRをしても、思うように売れません。売れても一時的です。

このような常識や従来の発想にとらわれた外れの発想をするのではなく、的を射た発想をします。

つまり、要所を押さえた発想をします。

要所(大事な所)を押さえて、発想を進めることで、的を射たグッドアイデアが

出ます。

要所を押さえるために、「何が大事か」と問います。

すると、「売上を増やす」↓「何が大事か」↓「お客さんに喜ばれる」となります。

これぞ要所、大事な所です。要所を押さえたら、的を絞ります。

先の八百屋さんの場合、例えば、店の周辺で高齢化が進んでいるなら、「お年寄りに喜ばれる」と的を絞ります。

そして、お年寄りに喜ばれるアイデアをさまざま考え、商品やサービスにして提供します。

例えば、「簡単に調理できるような薬物の下ゆでをする」「お年寄り向けの野菜の惣菜を取り揃える」、さらには「災害時などに一人暮らしの老人の安否確認を行なう」などです。

実際、このような商品やサービスを提供することで、お年寄りに喜ばれ、売上が大きくアップした事例があります。

高齢化という時代の変化に的確に対応したわけです。

以上のように思いつきにとらわれた発想をするのではなく、「お客さんに喜ばれる」と要所を押さえた上で、「お年寄りに喜ばれる」というように的を絞って発想を進めることで、グッドアイデア(喜ばれる商品やサービス)を生み出すことができます。

そして売上が増えます。前に進みます。前に進むので進む発想です。その手法が進む発想法です。

**「進む発想法」は5つのステップで**

「進む発想法」は、ペンを手に以下の5つのステップを踏んで進めます。

- ①テーマを提起する  
「売上を増やす」というテーマ(問題・課題)があるなら放置していいので、「売上を増やす」とテーマを提起します。取り上げません。
- ②要所を押さえる  
テーマを提起したら「何が大事か」と問い、要所を

押さえます。

すると「お客さんに喜ばれる」となります。

### ③目標を定める

要所をベースに、置かれている状況を勘案し絞ります。そうして目標を定めます。

すると「お年寄りに喜ばれる」となります。

### ④ヒントをつかむ

目標を定めたらアイデアを出します。アイデアを出すには状況や声などヒントが必要です。

そこで、例えば「年を取ると料理を作るのが面倒だ」というお年寄りの声をヒントにします。

### ⑤アイデアを出す

ヒントをつかむと、イメージが広がりアイデアが出ます。

例えば、「簡単に調理できるよう菓物の下ゆでをする」となります。

実際、ホウレンソウなどの下ゆでをすることで、お年寄りに喜ばれ、売上アップに寄与しました。グッドアイデアです。以上、「進む発想法」の

5つのステップをまとめると、「①テーマ→②要所→

③目標→④ヒント→⑤アイデア」となります。

この中で核となるステップが「②要所」です。

「どうするか」と思いつきの発想をするのではなく、「何が大事か」と要所を押

さえて発想を進めることで、グッドアイデアが出ます。

前に進みます。

以上のように、要所を押さえて発想を進めることが重要です。

ところが、多くの人は「売上を増やす」↓「どうするか」↓「PRをする」と、思いつきの発想をしています。

常識や従来の発想にとらわれています。考え方・やり方がマンネリ化してしま

す。だから、全国至る所で商店が次々とシャッターを降ろしているのです。

一方、先の八百屋さんのように、元気に続けている商店は要所をしっかりと押さえ、お客さんに喜ばれる商品やサービスを提供してい

ます。

## 「進む発想法」を自ら体感

元気に続けていると言え、恐縮ながら私自身のことです。

独立・開業して20年続けている人は100人に一人か二人という厳しい状況の中、これといった能力のない私がアイデア発想法の講師を3年以上元気に続けているのは、進む発想（要所を押さえた発想）をしてきたお陰です。

私は今は出張講座がメインですが、独立した当初は公開講座を開いていました。

受講者を集めるべく、せっせとPRをしました。

しかし、常識や従来の発想にとらわれた外れのことをしても、受講者は2〜3人しか集まりません。大きな壁にぶつかりました。

いよいよ切羽詰まり、要所を押さえた発想をするこの重要性に気づきました。

そこで、「受講者の発想力を向上させる」と要所を押さえ、「受講者が発想法

を着実に身につける」と目標を定めました。

そして、受講者の声をヒントに、講座のテキストとワークシートを一つにまとめた小冊子を開発しました。

その名も「STEP」。

ステップ（手順）に沿って書いていけばアイデアが出る、すぐれものです。

講座で使うと好評だったので、一般に販売しました。

産業紙などで案内すると、2千件以上の問合せと7百件以上の申込みがありました。我ながらグッドアイデアです。

これらの人はアイデア発想に関心を持っています。

いわば、見込み客です。

そこで、公開講座の案内を出す反応がよく、安定的に受講者が集まるようになりしました。

もし、常識や従来の発想にとらわれたまま、PR活動を続けていたら、間違いなく独立は挫折してしました。今思い返しても身震いがします。

常識的に「受講者を集める」のではなく、「受講者の発想力を向上させる」と目標を定めました。

の発想力を向上させる」と要所を押さえることで前に進んだのです。

このような体験から、常識や従来の発想にとらわれず、要所を押さえた発想をすることこそ、アイデア発想ひいてはビジネス発展のカギだと実感しました。かくして、「進む発想法」が生まれました。

そして、講座の受講者が「進む発想法」を身につけ、「ヒット商品の創出」「過去最高の売上」「画期的な新技術の開発」「大幅な効率アップ」など、数多くのグッドアイデア、そして優れた成果を出しています。

報告を受けた分だけでも、6千件以上の成果事例があります。

要所を押さえた発想をすれば、誰でもグッドアイデアを出すことができるのです。

変化の時代の今こそ、「進む発想」をする必要があります。

あなたも「何が大事か」と、要所を押さえて発想を進めてください。



経営者が、  
重大疾病に  
かかった時の  
そなえを確保。



Jタイプ  
Jタイプα  
がんステージ限定型  
Jタイプ

**Jタイプ**

[無配当重大疾病保障保険]  
[無解約払戻金型]

**Jタイプα**

[無配当重大疾病保障保険]  
[解約払戻金抑制割合指定型]

**がんステージ限定型Jタイプ**

[無配当重大疾病保障保険]  
[がん保障ステージⅢⅣ限定・無解約払戻金型]

は、

**重大疾病による**

(がん・急性心筋梗塞・脳卒中)

**就業不能リスクから**

**企業を守ります!**

引受保険会社

**DAIDO** 大同生命保険株式会社

きた東北支社 秋田営業部/  
秋田県秋田市中通2-3-8(秋田アトリオンビル5F)  
TEL 018-833-5121

F-2020-1007(2021年3月4日)