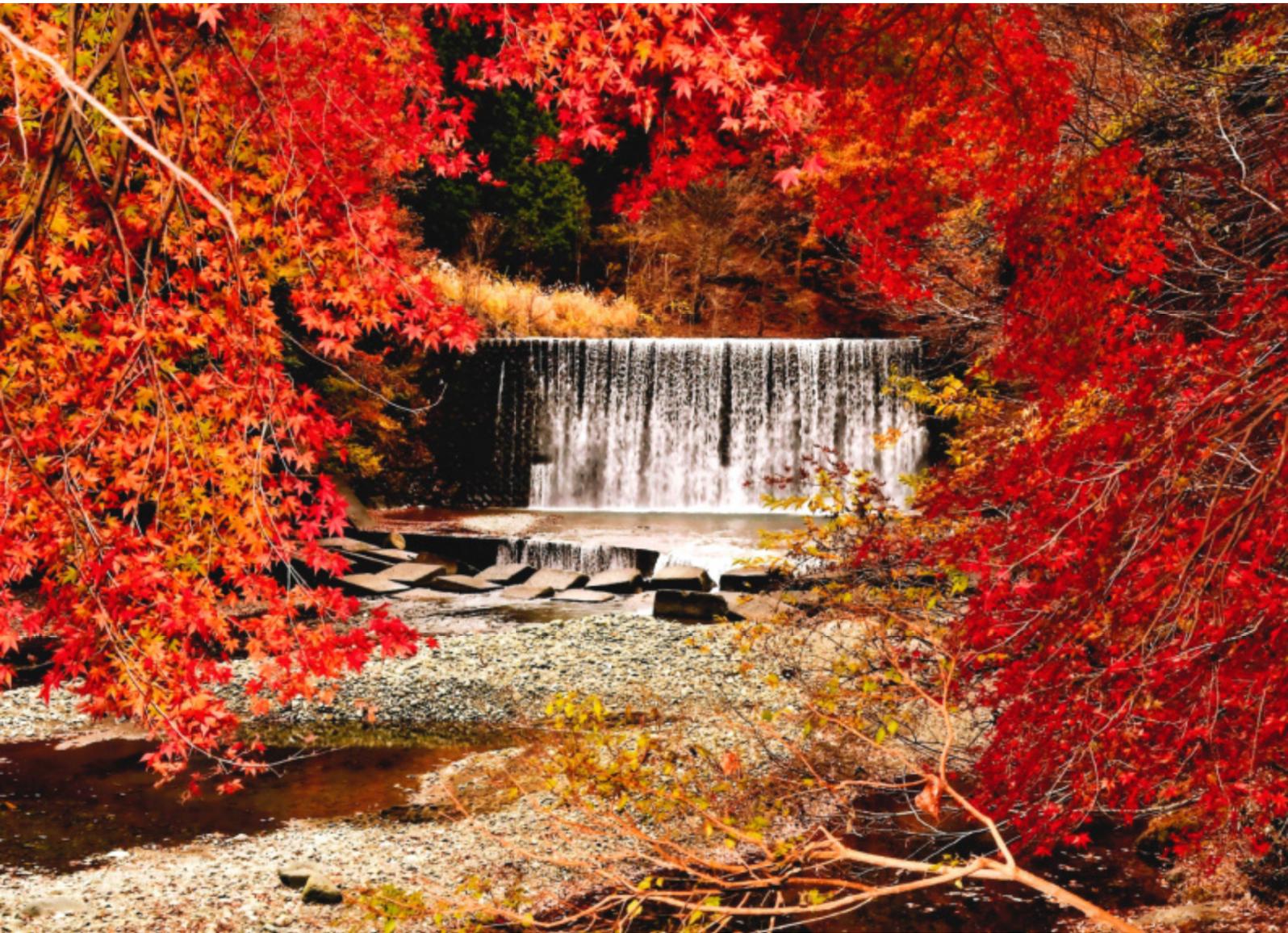


2022・11 No.337



あつぎ

法人ニュース



「晩秋の中津溪谷」
第15回清川村写真コンテスト優秀賞
(写真提供/清川村)

法人会全国大会(千葉大会)を開催

法人会の令和5年度税制改正に関する提言披露

去る10月13日、幕張メッセ・幕張イベントホールにおいて、(公財)全国法人会総連合主催の第38回法人会全国大会(千葉大会)が開催された。本大会は政府や開催地等のイベント開催に係る方針に基づき、新型コロナウイルスの感染防止に努め実施され、全国から約1650名が参加した。大会に先立ち、第一部ではキャスター・ジャーナリストの安藤優子氏による「女性がテレビで働くということ」をテーマに記念講演が行われ好評を博した。第二部の式典では、令和5年度の税制改正に関する提言の披露や大会宣言、また租税教育活動の事例発表等が行われた。

今後、全国法人会総連合をはじめ、各県連ならびに各法人会では、この提言事項の実現に向けて、政府・政党など関係機関に対し、要望活動を実施する。

令和5年度税制改正に関する提言

ー 概要 ー

I 税・財政改革のあり方

1. 財政健全化に向けて

財政健全化は国家的課題であり、コロナ禍収束後には本格的な歳出・歳入の一体的改革に入れるよう準備を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・抑制の方策と工程表を明示し、着実に改革を実行する。

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おり、財政のあり方と密接不

可分の関係にある。現状の「中福祉・低負担」という不均衡を「中福祉・中負担」という正常な姿に改革するには、適正な負担を確保するとともに、給付を「重点化・効率化」により可能な限り抑制するしか方法はない。また、社会保障のあり方では「自助」「公助」「共助」の役割と範囲を改めて見直すほか、公平性の視点が重要である。

3. 行政改革の徹底

地方を含めた政府・議会が「まず陳より始めよ」の精神に基づき自ら身を削ることが重要であり、直ちに明確な期限と数値目標を定めて改革を断行する。

4. マイナンバー制度

マイナンバー制度は、すでに運用を開始しているが、未だ国民や事業者が正しく制度を理解しているとは言い難い。コロナ禍の混乱が同カードを利用したデジタル対応をできなかった結果によるといふ点を踏まえ、政府は制度の意義の周知に努め、その定着に向け本腰を入れて取り組んでいく必要がある。

II 経済活性化と中小企業対策

1. 中小企業の活性化に資する税制措置

中小企業は地域経済の担い手であるだけでなく、我が国経済の礎である。

コロナ禍の影響が依然残っているだけでなく、エネルギーや原材料価格の上昇などが重なり、経営環境は一段と厳しさを増している。中には廃業に追い込まれる例も珍しくない。そうした中で求められるのは、健全な経営に取り組んでいる企業が、持てる能力を十分に発揮できるような税制の確立である。

- (1) 中小法人に適用される軽減税率の特例15%の本則化、適用所得金額の引上げ。
- (2) 「中小企業投資促進税制」、「少額減価償却資産の取得価額の損金算入の特例措置」の拡充、本則化。等

2. 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。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。平成30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である。

- (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
- (2) 相続税、贈与税の納税猶予制度の充実
- (3) 取引相場のない株式の評価の見直し

3. 消費税関係

消費税は社会保障の安定財源確保と



▲ 法人会全国大会(千葉大会)

財政健全化に欠かせないが、軽減税率制度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い。

このため、かねてから税率10%程度までは単一税率が望ましく、低所得者対策は「簡素な給付措置」の見直しで対応するのが適当であることを指摘してきた。政府は、国民や事業者への影響、低所得者対策の効果等を検証し、問題があれば同制度の是非を含めて見直しが必要である。

(1)令和5年10月から導入される「インボイス制度」について、すでに「インボイス発行事業者」の登録申請がはじまっているものの、事業者のインボイス制度に対する理解が十分に深まっているとは言い難い。さらに、新型コロナウイルスは小規模事業者等の事業継続に大きな困難をもたらした。こ

れら事業者が事務負担増や取引から排除等の理由により休業に追い込まれることのないよう、当面は現行の「区分記載請求書等保存方式」の維持、または免税事業者からの仕入税額相当額の8割を控除できる経過措置を当分の間維持するなど、弾力的に対応すべきである。

(2)インボイス制度を実施するのであれば、国は事業者に混乱が生じないよう制度の周知を徹底するとともに、事務負担が軽減するような環境整備が必要である。また、課税事業者が免税事業者と取引を行うに際し、取引価格の引下げや取引の停止などの不利益を与えないよう、実効性の高い対策をとるべきである。等

Ⅲ 地方のあり方

今般のコロナ禍は国と地方の役割分

令和5年度 税制改正スローガン

- ポストコロナの経済再生と財政健全化を目指し、
税制改革の実現を！
- 適正な負担と給付の重点化・効率化で、
持続可能な社会保障制度の確立を！
- 厳しい経営環境を踏まえ、
中小企業の活性化に資する税制を！
- 中小企業にとって事業承継は重要な課題。
本格的な事業承継税制の創設を！

担の曖昧さだけでなく、自治体と診療所を含む医療機関の間での意思疎通不足を表面化させ、これによる混乱は現在も尾をひいている。コロナ禍はまた、東京一極集中のリスクも浮き彫りにし、テレワークの拡大等により地方への転出が増加する傾向も見られた。しかし、その規模は極めて小さく地方活性化の原動力にはなり得ない。やはり、地方自身がそれぞれの特色や強みをいかした活性化戦略を構築し、地域の民間の

知恵と工夫により、新たな地場技術やビジネス手法を開発していくことが不可欠である。その際に最も重要なのは、地方が自立・自助の精神を理念とし、自らの責任で必要な安定財源の確保や行政改革を企画・立案し実行していくことである。

※「税制改正に関する提言」の全文は、全法連または当会ホームページに掲載しておりますのでご覧ください。



第30回チャリティーゴルフ大会を開催

9月6日、清川カントリークラブにおいて80名が参加し、また多くの協賛企業のご協力を得て、チャリティーゴルフ大会を開催した。参加者等からの寄付金は総額87,000円となり、社会福祉事業に役立てていただくため、本会活動地域の厚木市・愛川町・清川村へ寄付させていただきます。

協賛企業のご紹介

ご協賛いただきまして誠にありがとうございました。(順不同)

大同生命保険(株)湘南支社厚木営業所 様	(有)エヌケイハウジング 様
平島運輸(株) 様	アフラック生命保険(株)湘南支社 様
A I G損害保険(株)厚木支店 様	(有)双栄建設 様
(有)飯山倉庫 様	(株)アーバン 様
(有)望月商店 様	黄金井酒造(株) 様
(有)大橋硝子建材 様	東京地方税理士会厚木支部 様
(株)アールアサオカ 様	(株)東明サイエンス 様
清川カントリークラブ 様	和光商事(株) 様
税理士法人あいかわ 様	厚木法人会 正副会長会 様



- 優勝 平島 崇宏 氏 (GROSS 90 NET 70.8)
- 準優勝 露木 湧太 氏 (GROSS 88 NET 71.2)
- 第3位 松尾 英則 氏 (GROSS 93 NET 71.4)
- ベストグロス賞 小磯 真一郎 氏 (GROSS 78 NET 72.0)
- レディース優勝 関野 澄麗 氏 (GROSS 94 NET 72.4)

税務署からのお知らせ

1 年末調整等に関するパンフレットに代えたリーフレットの送付について
令和4年分の年末調整より、

① 年末調整のしかた

② 給与所得の源泉徴収票等の法定調書の作成と提出の手引

③ 源泉徴収税額表

の各パンフレットに代えて、国税庁ホームページや年末調整手続きの概要を案内したリーフレット「令和4年分年末調整についてのお知らせ」を送付いたします。

これらのパンフレットは、国税庁ホームページの「年末調整がよくわかるページ」に掲載していますので、そちらをご確認ください。
皆様のご理解とご協力をお願いいたします。

※ 令和5年分の「源泉徴収税額表」の税額については、令和4年分から変更はありません。

2 「年末調整がよくわかるページ」について

国税庁ホームページに「年末調整がよくわかるページ」を開設し、年末調整に関する様々な情報を提供しています。

このページの「源泉徴収義務者（給

与の支払者）の方へ」には、年末調整の手順・源泉徴収票等の作成等を解説した動画やパンフレット、扶養控除等申告書など年末調整時に必要な各種申告書、源泉徴収簿及び源泉徴収票等の様式、従業員の方向けの説明用パンフレットなど年末調整の際に役立つ情報を掲載していますので、ご活用ください。

3 e-Taxのご利用について

e-Taxは、インターネットで国税に関する申告や納税、申請・届出などの手続きができるシステムであり、徴収高計算書の提出は、税務署に行かなくても、自宅等からネットで提出（送信）できます。

詳しくはe-Taxホームページ（<https://www.e-tax.nta.go.jp/>）をご確認ください。



「年末調整がよくわかるページ」は
こちら



《問合せ先》

1 厚木税務署 TEL 046-221-3261（代表）※自動音声流れます（下記参照）

源泉所得税のお尋ねに関する問い合わせ、 面接相談予約について	法人課税第1部門（源泉所得税担当）	（内線313）
用紙請求（国税関係）、 法定調書関係について	管理運営部門	（内線130）

※ 給与や報酬の支払・年末調整のしかたなどの源泉徴収や支払調書などに関する一般的なご相談については、自動音声案内に従い「1」番（国税局電話相談センター）を選択してください。

税務署からのお尋ねに関するお問い合わせや、面接相談の予約、用紙請求（源泉所得税関係・法定調書関係）などについては「2」番（税務署）を選択し、上記担当にお問い合わせください。

2 各市町村

用紙請求（市町村関係）、 給与支払報告書及び 住民税特別徴収について	厚木市役所 市民税課 特別徴収係	TEL 046-225-2011（直通）
	愛川町役場 税務課 町民税班	TEL 046-285-2111 （内線3272、3273）
	清川村役場 税務住民課 課税係	TEL 046-288-3859（直通）

その疑問、
チャットボットに
相談しませんか？

24時間利用可能

※メンテナンス期間を除きます。



スマホでのご利用は
こちらから▼



税務職員ふたば

2022.10.6 Thu. Start

年末調整

(令和4年分)

▼以下の項目についても公開中

**インボイス制度
所得税の確定申告**

(令和3年分)

パソコンでもご利用できます！

こちらで検索▼

国税庁 ふたば



国税庁 法人番号7000012050002

未来事業株式会社 中小企業診断士 野間 広実



安定経営に向け

ストックビジネス構築を！

私たちのクライアントのビジネススタイルは色々です。先日ある設備会社と中期経営計画の話をしていました。社の売上は、大きな案件が取れると伸びるのですが、案件が少ないとほとんど売上が上がらず一喜一憂の毎日です。仕事内容は都度の設備工事で完結してしまうので、いつも一からの受注活動が必要となっています。

他方、事務機器販売と書店を行っている会社があります。売上は安定しています。コピー機のレンタルにより月々使用料やメンテナンス料が入り、また書籍販売では、毎年地域の小学校の教科書納入や、高校の教材納入を独占的に受注

しており、この分野では都度の営業活動は行っていません。

前者はフロービジネス、後者はストックビジネスの形態と言えます。経営の安定という意味では、後者の方が望ましいと言えます。今回はストックビジネスについて考えてみたいと思います。

ストックビジネスと フロービジネス

ストックビジネスとは、契約によって継続的に収入を得られるビジネスモデルです。

例えば、不動産の賃貸収入や、学習塾やフィットネスジム等の会員制事業が分かりやすいでしょう。

一度お客様と契約を結べ

ば安定的な収入が見込め、時間経過とともに資産が蓄積されていきます。このような特徴から、景気動向による影響を受けにくく、安定した収益を見込みやすい事業形態と言えます。

一方フロービジネスとは、お客様への商品やサービスの提供は、その都度発生し終了してしまう売り切り型ビジネスです。例えば、飲食店や小売業などがフロービジネスと言えます。

ストックビジネスの メリット・デメリット

ストックビジネスのメリットは、経営が安定することです。

新規顧客を獲得すれば、

解約がない限り安定的に売上が確保できます。

飲食店や小売業のように、常に新しいサービスを提供し続け、日々の売上の心配をする必要がなくなります。

これにより、長期的な経営見通しが立てやすくなります。

デメリットとしては、一つの売上が小さい傾向がありますので、数多くの契約を取る必要があります。

また、顧客を積み上げ、その売上による収益がある規模になるまでに一定の間がかかりますので、その間の費用負担も必要になります。

フロービジネスの メリット・デメリット

フロービジネスは、売れる商品をとにかく売る営業ができれば、短期間で収益があげられる特徴があります。

しかし、その都度完結してしまうビジネスですから、一度購入してくれたお客様がリピート購入してくれる

かどうかは分かりません。そのため、絶えず新規契約を獲得する活動を継続する必要があります。

このようにフロービジネスはストックビジネスに比べて、収益が安定しにくいという特徴があります。

ストックビジネスの例

ストックビジネスにはどのようなビジネスがあるのでしょうか。事例をあげてみます。

- ・アパート、貸事務所、月極駐車場↓賃貸契約で定期的に賃借料が入る
- ・塾、英会話スクール、家庭教師↓定期的に教授料が入る
- ・生命保険↓長期にわたり定期的に保険料が入る
- ・フィットネスジム↓会員制とすることにより定期的に利用料金が入る
- ・定期購読、定期購入↓定期購入契約により、定期的に売上が上がる
- ・ウォーターサーバー、プリンター↓消耗品売上が安定的に上がる

**自社で取り組める
ストックビジネス**

自社が販売できるストックビジネスの商材はどのようなものがあるでしょうか。

考え方は、定期的に売上が確保できる商材は何かを探す、あるいは作り出すことです。

例えば以下のような商材はどうでしょうか。

「定期的に消費される消耗品」などは、機械・装置に近い商売をしている場合は、身近にあるのではないのでしょうか。よく例に挙げられるプリンターのトナーがこのモデルに当たります。

「保守契約」はいかがでしょうか。機械・設備関係の仕事でしたら、必ず話題になっているでしょう。生産機械でしたら、多くの場合必要に迫られ締結しているでしょう。最近では、安全とか法規制が必要な場面も出てきています。

「コンサルティング契約」はいかがでしょうか。あなたの会社が、専門的知見が高

ければ、お客様にコンサルティングをすることも可能でしょう。土業の顧問契約はこれにあたります。

「アウトソーシング業務」

はいかがでしょう。ある部分の業務をアウトソーシングで請けてしまうことも考えられないでしょうか。

安定的に売上確保ができるような商材が、探せばあるのではないのでしょうか。

**安定売上確保の
ためのポイント**

安定した売上げを確保するためには、求められるいくつかの要件があります。

一つ目は、継続的に利用いただくためのサービス内容を維持し続けられることです。当然ですがサービスに魅力を感じられなくなったら解約されてしまいます。商品やサービスの品質向上に向けて継続的な活動が必要で

二つ目は、長い期間で売上げ・利益を確保する仕組みですから、そのための仕組みを作ることです。

利益を上げていく仕組みとしては、顧客単価のアップ、購買頻度のアップ、収益率のアップ、継続期間を伸ばすことが考えられます。

特に継続期間は重要です。

長ければ長いほど経営は安定します。新規顧客獲得のコストは既存顧客維持の5倍かかるといわれている通り、既存顧客を維持・拡大することは重要なテーマです。

三つ目は、利益率が高いことです。当然ですが、売上げに対して売上原価が高ければ、儲かりません。

特に変動費が高いと限界利益(売上高ー変動費)は低くなりますので、売上げほどに利益が取れないことになってしまいます。

限界利益率(限界利益÷売上高)が高くなるよう、ビジネスを作り上げることが重要です。

**ストックビジネスと
フロービジネスを
並行して展開する**

ストックビジネスで安定

的な収益を確保するには、それなりに長期的な活動が必要になります。

ですから、現行のフロービジネスを行いながら、既存顧客にストックビジネスの商材を紹介し、理解いただく地道な活動をしていくこととなります。継続的に提案活動を続けることが求められます。

少しずつでもストックビジネスを増やしていくことで、徐々に安定的な収益が得られるようになっていくのです。

**ストックビジネス
は長期的視点で**

ストックビジネスを展開するには、まずは既存顧客への販売を強化していくことが必要です。

そのためには、顧客別にどのようなサービスの提案ができるか、ターゲットを絞った展開をする必要があります。ストックビジネスは長期的な視点で展開を行う必要があります。

常に顧客情報をアップデ

イトし、提案チャンスが来たら導入できる体制を整えていくことが必要になります。

前出の設備会社は、メンテナンスでストックビジネスを作ろうとしています。設備会社ですから、過去に設備工事をした案件は全て対象になります。

実際に、保守契約を結ぶ事例も出てきています。仕事で使用している装置ですから、安定稼働のために定期的にメンテナンスをすることは望ましいことです。

しかし現実には保守契約にお金を払っていただけのお客様は多くはありません。

そこで、この保守契約の意味づけ、メリット、費用対効果をいかにご理解いただくかがポイントになります。これがストックビジネスのビジネスモデルを作り上げる作業と言えます。

皆様の会社でも、ストックビジネスの種を探し、安定経営に資するビジネスモデルを構築していきましょう。



エル教育企画 飯島宗広

● 「項羽と劉邦」から何を学ぶか

経営系の勉強で大切なのは、確かに「リーダー論」「教育論」や「組織論」など、ある程度体系化された方法論や概念論であろうと思います。

また、「経営の盛衰はリーダーによって決定する」といわれるように、リーダーのスキルとマインドがその決め手であることは疑いの余地はありません。が、もう一步手前の「リーダー」に帰する『勇気』の

項羽は楚の人で、亡くなったのは30歳の頃です。わずか30歳でこの世を去って2200年も名が残っているというのは、一代の

にみる

リーダー像の検証

部分、『徳』の部分である」ということも非常に大切なのではないかと思います。

実践経営学も当然大切でしょうが、もっと具体的人物の事例の中に「時代を動かす要素」あるいは「人材を動かす要素」があるのではないかと思えます。

そこで日本人にも親しまれている「項羽と劉邦」の両雄を事例に上げ、「リーダー像」の検証をしてみましたと思えます。

英雄であったことは間違いありません。紀元前232年から紀元前202年ぐらいの人です。

とにかく項羽軍は強く「百

戦百勝」でした。「小よく大を制す」は項羽の徹底した戦略でした。

小さくても圧倒的な強さと、相手の「弱いところを攻める」戦略が、秦の最強軍団を誇る章邯の率いる20万の軍隊を殲滅しています。項羽軍は数万人でした。今でいうところのランチェスターの法則になるわけです。項羽軍の強さを分析してみます。

先の「小よく大を制す」であっても、乱世の中では、当然個人の武力も強くなければなりません。この個々の「一騎当千」の強さはどこからきているのでしょうか。

一つの理由は、章邯軍が敗れた大きな理由でわかり

秦という国家そのものが危うい末期の状態であったため、群雄が割拠したわけ

です。確かに章邯軍は強かったのですが、章邯自身、また兵士一人ひとりに国に対する不満や不安がありました。

当時の秦国は、民は苦しみ、政治は宦官に支配され先行きが全く見えない状態だったのです。

秦国と章邯軍は一体ではなく国軍ではなかったのです。守るモノや目標もなかったのです。

それに対して項羽軍は、それ自身が一つの「国」であって、すべてに統一化され、ある意味、戦う前から「気構え」や「気概」は全く違っていたのです。

項羽軍は充実した気概のもと、「ここ一番のときに百倍の力が出た」わけです。

項羽軍が「百戦百勝」であるのに、劉邦軍は「百戦百敗」の軍でした。しかし、全滅はしなかったのです。負け続けながら、

そして、項羽軍には、常に「外なる大きな敵にむけるエネルギー」があった、ということ

です。組織というのは安定すると、中には「嫉妬」や「互いに潰し合うエネルギー」が出てきます。

項羽は、これを外に向けさせたのです。「安泰を捨て外に敵を求めよ」と常に「ベンチャースピリット」「アニマルスピリット」があるだけでした。咸陽を焼き払った真意はそこにあります。

もう一つ項羽自身が猛将だった理由は、「拙速を尊ぶ」ということでした。項羽は「リスク・テイキング」(危険を冒すこと)、大将自らがリスクを取って「スピード感」を持って戦いに挑んでいくことで軍全体を最強にしたのです。

● 劉邦はなぜ天下を制したのか

逃げ続けながら、最後は劉邦が国を治めたのです。

「戦いに勝つものが最後に勝利をするとは限らない」ということです。

● 「項羽」の「強さの秘訣」

項羽は「小よく大を制す」戦いを強調し過ぎて「長期戦に持ち込まれて負けてしまった」ということになり

ます。戦いには、「勝つ戦い」と「負けない戦い」があるとい

います。「負けない戦い」とは、小さな戦いには負けるが、滅びず、「負けない戦い」を続けながら勝機を見出す戦いということでしょう。

項羽軍と劉邦軍の戦いは5年くらいでありましたが、明らかに項羽軍の方が「横綱的」存在でした。

項羽軍と劉邦軍の戦いは「英雄的に戦った項羽軍」と「政治的に戦った劉邦軍」の戦いといえるかもしれま

せん。ここで言う「政治的」というのは、知能戦であり、戦術戦のことです。項羽の唯一の弱点は、武

勇に驕って劉邦の老獪な部分を見抜けなかったこと、すなわち「人物眼」が足り

ませんでした。

劉邦の演技ではありましたが、項羽はその演技が見抜けず解き放ってしまったのです。その時、劉邦の首を落としていたら歴史は変わっていたでしょう。

半面、劉邦は、俗にいう「人たらし」でした。

彼の素晴らしい能力は、「自分より上の人間を素直に認め、その人間を（人徳で）使えること」でした。

良い意味で「老獪さ」がありました。そして「幸運」の持ち主でした。

「運」というのは、自分だけでは得ることができません。他の人との関わりで運命は変わります。

「自分にとつて幸運をもたらしてくれる人」と出会うための条件が「徳」というものです。彼には、この

「人徳」があつたわけです。「人たらし」の所以です。

乱世の英雄から勉強すべきこととして、「智・仁・勇」の3つがあります。

まず、「智」については、この「智」の部分において「劉邦軍」には、3人の有

名な配下がいきました。

一人は「張良（ちようりよう）」。時代や状況を読み大きな「戦略家」でした。

二人目は「韓信（かんしん）」。戦いにおける奇抜な戦術家であり、実践者でもありました。

三人目は「蕭何（しょうか）」。政治的手腕、立法や内政、兵糧の手配においては天才的な手腕でした。

「仁」の部分については、「民をどのように遇したか」というようなことでの「世論」に当たるものでしょう。

民の方は「どの人が天下を治めたら自分たちは幸福になれるか」という視点で見ているところがあります。

劉邦は、この仁の心があつたわけです。そして「勇」ですが、「勇の心」を持つ人物としては、やはり「項羽」などは最右

翼の一人といえるでしょう。劉邦のもう一人の配下「樊

噲（はんかい）」も「勇」の人でした。彼は誰よりも劉邦に忠誠心を持ち、劉邦

の盾になり、劉邦のためだったら命を捨てる覚悟をい

つも持っていました。この4人がいたから劉邦

・「項羽と劉邦」から見たリーダーの要件・

は天下を制したといえるで

しょう。

(1) 秦国のような、大企業病「役所病」「官僚病」

あるいは「勇」の部分（ベンチャースピリット）が必要

要ということ。 (2) 国家、組織において

は「統治の学」が必要です。すなわち「智」と「仁」の部分

です。 (3) 創業の人と守成の人

を使い分けることが必要で

しょう。 (4) 「リーダー」に必要な

要件として、 ①常に「長期的」で、大

きな夢や目標を描き続けること。

②魂の器（心の器量）が大きいこと（様々な人

を受け入れられるという

こと）。 ③素直な心。（間違つた

時に素直に詫び反省する。プライドがない。

他の人の優れた部分を素直に素晴らしいと評価

できること） ④老獪さがあること（人

たらし）。

こんな逸話が今に伝わっており

ます。 「ある時、劉邦が、韓信

に『わしが將軍だったら何人の人が使えるか？』と聞

くと、韓信は『せいぜい10万でし

ょう』と答えた。

劉邦がさらに『じゃあ、お前は

どうだ』と聞くと、韓信は『私は

100万でも、もっと多くても使える』と

答えた。

『じゃあ、なんで100万の軍勢

を使えるお前が、10万の軍勢しか使えないわ

しの手下になったのだ』と聞くと、韓信は、『陛下は將の將たる器ですから』と答えた。』

韓信のこの一言の中に「リーダーに必要なのは何よりも『人間力』である」という現代にも通じる真理が込められているのではない

でしょうか。

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」（政府・行政機関等からのご案内）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多数公開しておりますので、ご活用ください。



テキスト

- ◇令和4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)

【 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

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いつでも・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@amnet.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 [令和4年7月~令和4年9月]

地区・支部名	会 員 名
厚 木	税理士法人 メティス
睦 合 南	株式会社 厚木総合研究所
南 毛 利 北 西	有限会社 高崎測量工業社

※ 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。

ホームページも是非ご覧ください。

厚木法人会

QRコード



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

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



会員増強運動にご協力をお願いします！ 新入会員さんをご紹介ください — めざします 企業の繁栄と社会への貢献 —

正しい税知識を身につけたい。もっと積極的な経営をめざしたい。社会のお役に立ちたい。そんな経営者の皆さんを支援する全国組織、それが法人会です。現在、約70万社の会員企業、41都道府県に440の会を擁する全国でも有数の団体となっています。

法人会は「健全な経営、正しい納税、社会に貢献」を柱として活動する経営者の団体です。公平で健全な税制の実現を目指し、「税制改正に関する提言」を国・地方自治体に行っています。また、会員をはじめ、地域住民の皆さんを支援する各種研修会や講演会、税の啓発や租税教育、地域振興やボランティアなど地域に密着した活動を展開しています。

法人会活動に参加することで、様々な業種の経営者と知り合い、その交流を通じてお互いの経営感覚を磨き、自らの視野を広げることができます。さらに、女性経営者や経営者夫人のための女性部会、次世代を担う若手経営者のための青年部会などを設けていますので、これらの部会に加入されますと地域の皆さんとの交流の和がより一層広がります。

今年も会員増強月間として、10月から12月の3ヶ月間を設定しています。ぜひ、お近くのお仲間をご紹介いただきますようお願いいたします。

※1社入会につき、紹介者へクオカード(1,000円分)をお贈りしています。

法人会のキャラクター「けんた」



発行所／公益社団法人 厚木法人会 〒244-3001 7 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!

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。



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。



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。

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