



あつぎ

法人ニュース



宮ヶ瀬湖水と緑のふるさと発見写真コンテスト作品「勇姿」
(写真提供/公益財団法人 宮ヶ瀬ダム周辺振興財団)

第12回 通常総会を開催

黄金井康巳氏が会長に再任

去る6月21日、レンブラントホテル厚木において、第12回通常総会を開催した。総会提出議案は全て原案どおり可決承認され、総会直後に開催した新役員による臨時理事会では、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。



第一部の通常総会は、神崎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4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、事務局から事業報告と財務諸表について説明があり、河原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説明があり、これらの総会提出議案は全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5年度の事業計画及び予算について報告がなされ、最後は小松副会長の閉会のことばで



▲あいさつする黄金井会長

終了した。

なお、総会審議終了後に開催された新役員による臨時理事会において、会長及び副会長の選定を行い、新会長には黄金井康巳氏が再任された。

第二部の功労者表彰式では、新正副会長の発表並びに紹介が行われ、新役員を代表して黄金井会長があいさつした。続いて、法人会活動に顕著な功績のあった18名、1支部、5地区に対して、会長表彰状並びに感謝状が贈呈された。また大会が一般募集している「税の標語」入賞作品の紹介が行われた。来賓祝辞では厚木税務署の高橋署長、神奈川県厚木県税事務所の佐藤所長、厚木市の山口市長、愛川町の小野澤町長、清川村の岩澤村長から、それぞれご祝辞をいただいた。

第三部の懇親会では、会員相互の親睦・交流を深め、第12回通常総会は盛会裏に終了した。

令和5年度会長表彰状・感謝状受表彰者

1. 個人の部（敬称略）

■会長表彰状受表彰者（永年功労）

- (株)肉の田口 田口 幸一
- (株)セキトウエーブ 関原 敏文
- (有)エヌケイハウジング 中野 能孝
- (有)伊従牛乳店 伊従 茂

■会長感謝状受表彰者（永年功労）

- (有)柴田快生堂薬局 柴田 光子
- (株)トータルホーム 加藤 靖教
- (有)グリーントラスト 大坪 信一朗
- (株)大元組 村治 和彦
- (株)アツギコンサルタント 山本 弘明
- (株)市川屋 市川 信也
- (株)IH SERVICE 小西 嘉昭
- (有)スカイ・ケイ・テイ 小林 裕美
- (有)丸石運輸 石川 卓治
- (有)白井興業 白井 清恵
- (有)小原レッカー 小原 昇
- (有)小島印刷 小島 武男
- (有)西黄金ハイツ 青梅 均
- (株)丸清 佐藤 清孝

2. 団体の部（敬称略）

■会長感謝状受表彰支部

- （新規会員獲得社数の最高位の支部）
- 厚木第2支部 9社

■会長感謝状受表彰地区

- （新規会員獲得社数の優秀地区）
- 1位 旭町西地区 8社
- 2位 南毛利北西地区 4社
- 3位 厚木西地区 3社
- 4位 玉川地区 2社
- 4位 南毛利南地区 2社

■新役員(理事・監事)及び相談役名簿(敬称略)

理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	副会長	副会長	副会長	副会長	副会長	副会長	会長		
會田 國安	林 庸行	細山 信	森屋 紀也	鍛代 勇	三橋 幸成	飯原 菊枝	三平 宗憲	田口 幸一	井上 大輔	大橋 啓子	大塚 一義	井手 広幸	北原 秀明	會田 義明	菱山 昭宏	竹内 正	春日 清則	西 剛輝	吉橋 重行	中野 能孝	高畑 幸夫	浅岡 國芳	神崎 進	黄金井 康巳
(有)グッドネス	(株)アイホーム	(有)細山電気	(有)トップトレディング	(有)鍛代勇石材店	(有)幸和	(有)飯山倉庫	(有)クリアネスト	(株)肉の田口	(株)三笠ロテック	(有)大橋硝子建材	(株)シティアクセス相模	(株)ハーモナイズ	(株)ノースフィールド	厚木興業(有)	(株)神菱商事	(株)SUNRAIN	(有)ケイマリン	(株)東明サイエンス	(株)コジマホールディングス	(有)エヌケイハウジング	(有)高畑造園土木	(株)アールアサオカ	(有)神崎工務店	(株)黄金井酒造(株)
相談役	相談役		監事	監事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事
小嶋 完治	梅澤 行次		新川 勉	河原 清	柿岡 守一	森 志朗	関原 敏文	中村 真紀子	中山 常夫	市川 信也	山口 昌興	酒谷 伸幸	小杉 伸夫	工藤 隆弘	鳥羽 清	星野 晃男	小西 嘉昭	山崎 輝雄	三橋 文男	落合 康弘	大橋 浩	諸星 敏廣	荒井 英明	橋原 秀樹
(株)小島商店	大洋サービス(株)		(株)サンブレイン	(株)ノーマ	(有)カキオカ	(株)松陰	(株)セキトウエーブ	(株)七沢荘	(有)中山石材店	(株)市川屋	(有)清川恵水ポーク	(有)酒谷工務店	(株)コジマホールディングス	(株)オーケーサポート	(株)アイコーホーム	星野土木(有)	(株)JH SERVICE	(有)相模ボイラサービス	(有)西厚木明治牛乳卸売店	(株)落合組	(有)大橋硝子建材	(有)モロホシ	神奈川県内陸工業団地協同組合	(株)ファーストバリユー

フォト・トピックス

◀経理実務講座(5回シリーズ)
講師/税理士会厚木支部所属
佐藤 實 氏



▲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
(厚木愛甲地区の小学校15校・35クラスを担当/5月~7月実施)

「税の標語」表彰受賞者

★最優秀賞

次世代へ夢と希望をつなぐ税

北村 純一 様 (厚木市妻田東 在住)

★優秀賞

この町を支えているのはあなたの税

澤田 亘宏 様 (厚木市水引 在住)

★佳作(3作品)

納税は社会の一端 担う気で

佐藤 要助 様 (厚木市上荻野 在住)

納税は明るい未来 築くため

米田 茂 様 (厚木市宮の里 在住)

支え合う 心こもる あなたの税

内田 守 様 (愛川町半原 在住)

▶女性部会研修会

講師/フェリタス社会保険労務士法人
石川 弘子 氏



税務署からのお知らせ

令和5年度税制改正の概要について

【所得税関係】

○ NISA制度の抜本的拡充・恒久化
「資産所得倍増」「貯蓄から投資へ」の観点から、NISA制度について、非課税保有期間を無期限化するとともに口座開設可能期間については期限を設けず、恒久的な措置とします。

【法人税関係】

○ 成長と分配の好循環の実現のため次の見直しを行います。
・ 研究開発税制の見直し
・ 企業による先導的人的投資に係る税制措置
・ オープンイノベーション促進税制の見直し

なお、この他にも適用期間の延長などの改正がされていますので、詳細については、国税庁ホームページをご覧ください。

【消費税法】

○ インボイス制度の円滑な実施に向けた所要の措置

① インボイス発行事業者となる小規模事業者に対する負担軽減措置
・ 免税事業者がインボイス発行事業者

を選択した場合の負担軽減を図るため、納税額を売上金額の2割に軽減する激変緩和措置を3年間講ずることとします（事前の届け出不要で、申告時に選択適用できます）。

② 一定規模以下の事業者に対する事務負担の軽減措置
・ 事務負担を軽減する観点から、基準期間（前々年・前々事業年度）における課税売上高が1億円以下である事業者については、インボイス制度の施行から6年間、1万円未満の課税仕入れについて、インボイスの保存がなくとも一定の帳簿の保存のみで仕入税額控除を可能とします。

③ 少額な返還インボイス交付義務の見直し
・ 事業者の実務に配慮して事務負担を軽減する観点から少額な値引き等（1万円未満）については、返還インボイスの交付を不要とします。

（例）買手が代金振込の際に差引いた振込手数料相当額を売手が「売上値引き」として処理する場合は不要。

④ 登録申請手続の柔軟化
・ 適格請求書（インボイス）発行事業者の登録については、令和5年4月以降の登録申請であっても令和5年9月30日までに登録申請書を提出した場合は、制度開始日である令和5年10月1日から登録を受けることが可能となりました。

なお、詳細は国税庁ホームページの「インボイス制度特設サイト」をご覧ください。

【その他】

○ 電子取引データの保存方法について

電子取引情報に係る電磁的記録（電子取引データ）の保存制度については、原則として保存要件に従って電子取引データを保存しなければならないこととされています。

今回の見直しにおいて、電子取引データを保存要件に従って保存することが出来なかったことにつき相当の理由がある事業者等に対する新たな猶予措置を講じます（現行の経過措置は、令和5年12月31日をもって廃止します）。
なお、詳細については、国税庁ホームページの「電子帳簿保存法特設サイト」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）

令和5年度 厚木税務署定期異動状況（敬称略）

令和5年7月10日付

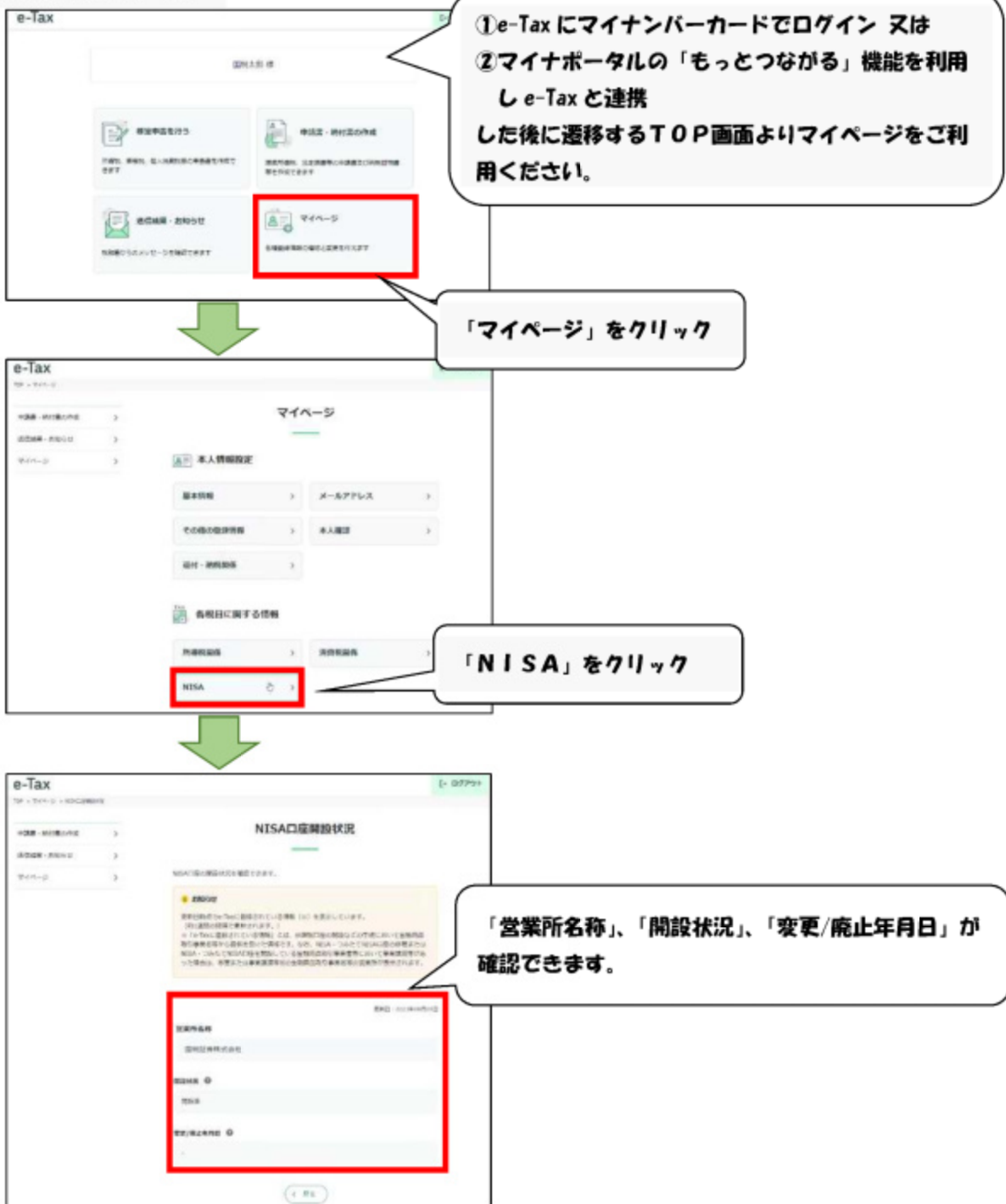
職名	新		旧	
	氏名	前任地	氏名	赴任先
署長	中村 秀利	東京局 課税一部 国税訟務官室 主任訟務官	高橋 雄治	退職
副署長	山下 恒	芝署 副署長（法人担当）	早野 晋	蒲田署 特別国税調査官（総合）
特別国税調査官（法人）	行船 達也	東京局 調査四部 調査第41部門 総括主査	伊藤 忠	神奈川署 特別国税調査官（法人）
総務課長	宮原 忠夫	横浜南署 法人課税第1部門 統括官	本間 真理子	新宿署 総務課長
法人課税第1部門統括官	前島 賢二	留任	—	—
法人課税第2部門統括官	城所 昌宏	銚子署 法人課税第2部門 統括官	川口 貴洋	横浜中署 国際税務専門官（法人）
法人課税第3部門統括官	櫻井 祐樹	横浜中署 特別国税調査官（法人） 連絡調整官	藪内 匡人	鎌倉署 法人課税第2部門 統括官
総務課長補佐	中村 翼	大和署 法人課税第1部門 上席	淵上 洋一	立川署 徴収部門 連絡調整官
法人課税第1部門審理上席	大渡 匡宣	相模原署 法人課税第1部門 上席	吉本 敏春	小田原署 法人課税部門 上席
法人課税第1部門源泉上席	星野 一馬	北沢署 法人課税第2部門 上席	金子 明美	神奈川署 法人課税部門 上席

NISA口座の開設状況を e-Tax で確認できるようになりました！

これまでは、NISA口座をどの金融機関等に開設しているかわからず、開設状況を確認したいときは、税務署に確認依頼書を提出する必要がありましたが、令和5年5月22日以降は、e-Taxを使用することにより、ご自身ですぐにNISA口座の開設状況を確認できるようになりました！

(注) 上記のNISA口座の開設状況を確認できる方は、e-Taxの利用者識別番号を所有している方であって、かつ、当該確認をするまでにマイナンバーを記載した申告書等を税務署へ提出したことがある方となります。

【画面遷移イメージ】





2023年4月1日から
中小企業に対しても
月60時間を超えた時間に対して、
割増賃金率を50%以上で
賃金を支払うという改正が！

改正された
割増賃金率

大企業は2010年から
実施されていましたが、2

023年4月1日から中小
企業に対しても月60時間を
超えた時間に対して、割増
賃金率を50%以上で賃金を
支払うという改正が行われ

時間外手当 休暇振替

への 対応

特定社会保険労務士 小島信一

ました。

また、賃金の支払でなく、
代替休暇を与える措置が新
たに設けられました。本稿
は、これらの改正につき解
説いたします。

時間外労働とは

労働基準法では、使用者
は1週間40時間、1日8時
間を超えて働かせてはいけ
ない、と定めています。

就業規則に特段の定めが
なければ週とは「日曜日か
ら土曜日」、1日とは「午
前0時から午後12時」まで
を指します。

なお、労働時間のことを、
所定労働時間、法定労働時
間などといいますが、所定
労働時間とは、その会社独
自の時間のことで、所定の
「所」は事業所を指してい
ます。

よって、法定労働時間と
同じ時間もあれば、1日7
時間勤務など法定より少な
い時間を定めている会社も
あります。
もつとも、割増賃金は「法

定外」の時間に対して支払

うことが義務付けられてい
るため、「所定外」の時間
については、会社独自で割
増率を定めることになりま
す。

(法定)時間外労働 に対する割増率

1週間40時間、1日8時間
を超える労働に対しては、
25%以上の率で計算した割
増賃金を支払わなければな
りません。

また、週1回の法定休日
に対しては35%以上、22時
から翌朝5時までの時間帯
の労働に対しては、25%以
上の割増賃金の支払が必要
です。

時間外労働とは、つまり
3種類あるのです。
具体的に見ていきましょ
う。

例えば、所定労働時間が
9時から17時(1時間休憩)
までの場合、時間外労働は、
17時以降から発生します。
この場合、割増率は表の
ようになります。

【所定労働時間が午前9時から午後5時(休憩1時間)までの場合】

17:00 ~ 18:00	⇒ 1時間当たり賃金 × 1.00 × 1時間	法定時間内残業
18:00 ~ 22:00	⇒ 1時間当たり賃金 × 1.25 × 4時間	法定時間外残業
22:00 ~ 5:00	⇒ 1時間当たり賃金 × 1.50 (1.25 + 0.25) × 7時間	法定時間外 + 深夜残業

AM9:00	PM5:00	PM6:00	PM10:00	AM5:00
7時間		1時間	4時間	7時間
所定内労働時間		法定時間内 残業	法定時間外 残業 割増賃金 2割5分以上	法定時間外 + 深夜 残業 割増賃金 + 深夜 残業 5割

改正された割増率

2023年4月からは、
中小企業に対しても月60時
間を超えた時間外労働に対
して50%以上の率で計算し
た割増賃金を支払う必要が

あります。

例えば、時給が1,000円ならば、1,500円となります。では、具体的にどうやって計算するのでしょうか。

例として、平日に毎日3時間の(法定)時間外労働をし、所定休日(土曜)に4時間労働し、法定休日(日曜)に2時間労働した場合を見てみましょう。

【下図表】

このような勤務の場合、ポイントとしては、①11日の土曜日は週40時間を超えているため、25%増となります。

②27日の時間外労働3時間目から累計60時間を超えているため、50%増となります。

③また、12日の勤務は法定休日の労働のため、60時間を力



ウントする累計には含めず、別で35%増の賃金を支払うこととなります。

代替休暇

引上げ分の割増賃金の代わりに有給の休暇を付与する制度(代替休暇)を設けることもできます。

代替休暇を導入する場合には、過半数組合、それが無い場合は過半数代表者との間で「労使協定」を結ぶことが必要となります。

- なお、協定には、
- ①代替休暇の時間数の具体的な算定方法
 - ②代替休暇の単位、
 - ③代替休暇を与えることができる期間、
 - ④代替休暇の取得日の決定方法、割増賃金の支払日、の4つを盛り込みます。
- (1) 代替休暇の時間数の具体的な算定方法

$$\text{代替休暇の時間数} = \left(\text{1ヵ月の法定時間外労働時間数} - 60 \right) \times \text{換算率}$$

$$\text{換算率} = \frac{\text{代替休暇を取得しなかった場合に支払うこととされている割増賃金率} - \text{1ヵ月の法定時間外労働時間数}}{\text{換算率}}$$

1.50
1.30
60h
80h

↑ ↓ 換算率

代替休暇を取得しなかった場合に支払うこととされている割増賃金率【1.50-1.30=0.20】
代替休暇を取得した場合に支払うこととされている割増賃金率

換算率を何%にするかなど、具体的な算定方法を労使協定で定めます。例の場合、代替休暇の時間数は、(80-60) × 0.20 = 4時間となります。

代替休暇の時間数は、1ヵ月60時間超の法定労働時間外労働時間に対する引

き上げ分の割増賃金額に対応する時間数となります。

(2) 代替休暇の単位

まとまった単位で与えることにより、労働者の休息の機会を確保する観点から、1日、半日の単位で与えることとされています。

(3) 代替休暇を与えることができる期間

代替休暇は、特に長い時間外労働を行った労働者の休息確保が目的なため、一定の近接した期間内に与えられるべきで、具体的には60時間を超えた月の末日の翌日から2ヵ月以内の期間に与えることとされています。

(4) 代替休暇の取得日決定方法、割増賃金の支払日

賃金の支払額を早期に確定させ、トラブルを防止する観点から、労使で決めておくべきです。なお、取得日を強制させることはできず、労働者の意向に沿って決定することが必要です。

セールスの原点に立ち返ろう

好感の持てるセールス術

(有)島田教育総合研究所 所長 島田義也



2023年5月8日、新型コロナウイルス感染症の感染法上の位置づけが2類相当から季節性インフルエンザ同等の5類に移行になり、コロナ禍前の日常が戻ってきました。

経済活動が本格再開されることになり、コロナ禍の中にあつて消極的にならざるを得なかったルートセールスも飛び込み営業もようやく元のレベルに戻りつつあります。

しかしながら、この失われた3年で人との面談も叶わなかったことで、ベテランや中堅営業担当者であっても以前は発揮できていたセールススキルを忘れかけているという話も耳にします。

ましてやコロナ禍の間に入社した若手営業担当者であれば、現場で経験を積み

ておらず、セールスの基本が身につけていないという人も多いのではないのでしょうか。

「売れる人の特徴」(図表参照)は多々ありますが、やはり「まずはお客様と会い、信頼してもらう」ことがセールスの原点であることは時代が変わっても不変の原則であると言えます。本稿ではセールスの基本中の基本である「好感の持てるセールス術」について解説します。

1 売れる人は礼儀正しい

営業は人を相手にする仕事である以上、お客様が営業担当者に好感を持ってくれないと売れるものも売れなくなります。

私は研修講師という仕事をしておりますが、この点、

研修講師という仕事と相通ずるところがあります。いくら研修のコンテンツが良いためであっても講師と受講者との間に良い人間関係が築けていないと終了後のアンケートにボロクソに書かれます。

営業の場合も、いくら良い商品やサービスを扱っているにもかかわらずお客様から「いつからは買いたくない」と思われてしまったら売れないのです。

お客様が「こいつからは買いたくない」と思ってしまう理由はいろいろありますが、おそらく「礼儀正しくない」というのは、一番にアゲたてくる項目でしょう。

「礼儀正しくない」の内訳にもいろいろありますが、多くの人は「挨拶をしない」

「言葉遣いを知らない」「態度が横柄」「言葉の端々に『上から目線』『見下し』『鼻で笑う』の気配を感じる」「状況にそぐわない服装をしている」「着こなしがだらしない」「不潔」「姿勢がだらしない」「無愛想」

「返事をしない」「ありがとうを言わない」「成約に至らないといかにも不満そうな表情・素振りをする」「あたりをイメージすることでしょう。

何年もつきあつていて営業担当者の良さをお客様が充分理解している状況であるならば上記のような悪癖も少しは大目に見てくれるかも知れません。が、その場合だって限度というものがありません。

いくら仲良くなつてもお客様は「買ってやっている」という意識があるものです。営業担当者があまりにも客を客として見ないなれなれしい態度を取るようになる(これを「調子に乗る」と表現します)とさすがにお客様は離れていきます。ましてや初対面であれば

尚更です。第一印象はその後のつきあいに大きな影響を及ぼします。

悪い第一印象を与えてしまうと、その後、それを払拭するには大きな労力が必要になるのです。

どんな職業にも言えることですが、その職業に固有の「専門性」というものはもちろん身につけておかないと仕事自体ができません。しかし、専門性は高い人間力があつて初めて威力を発揮するものです。

人間力が乏しく、専門性だけが高い人は世間からは「専門バカ」と呼ばれて尊敬されないのです。

営業も同じことで良い商品を取り扱っていて高い専門性を有していても、人間力の乏しい営業担当者は売れないということをお肝に銘じていただきたいものです。

たまに「無愛想で不親切なのになんでこんな人が売れるのだろうか?」と思われる人もいますが、そういう人はおそらくそういう悪い点を差し引いても余りあるメリットをお客様に与え

売れる人・売れない人の特徴（例）

売れる人	売れない人
1. 訪問件数が多い	1. 訪問件数が少ない
2. 行きやすいお客様ばかりでなく、「行くべきお客様」への訪問回数が多い	2. 行きやすいお客様のところばかり行く
3. 礼儀正しく、好印象	3. 無愛想・暗い・横柄
4. 商品に自信を持っている	4. 「この商品は売れない」と考える
5. 商品知識が豊富	5. 商品知識が乏しい
6. 周辺知識も豊富	6. 周辺知識も乏しい
7. 自信を持ってわかりやすく話す	7. 話がわかりづらい、熱意を感じない
8. 「目標は達成するもの」と考える	8. 「目標が高すぎる」と考える
9. どうすれば売れるかを考える	9. 売れない言い訳を考える
10. 常に手順方法を工夫改善している	10. 手順方法を工夫しようとしない
11. 計画性があり、自己管理をしっかりと行っている	11. 自己管理ができず、無駄が多い
12. 勉強する習慣がある	12. 勉強する習慣なし
13. 人の話をよく聴く	13. 人の話を聴かず、自己主張ばかり
14. お客様のことをよく知っている	14. お客様のことを知ろうとしない
15. 約束を守る	15. よく約束を破る
16. 対応が迅速である	16. 対応が遅い
17. マメである	17. 何事も面倒くさがる
18. 社内でもよく人に協力する	18. 人に協力する姿勢がない
19. どうすればお客様の役に立てるか、と考える	19. 売れさえすればよい、と考える
20. 仕事に誇りを持っており、一生懸命である	20. 仕事に誇りが持てず、仕方なくやっている

2 お客様と良い信頼関係を築くために

「お客様のことをよく知つ他に、「人の話をよく聴く」

「礼儀正しく、好印象」の

「売れない人」になつてしまふことでしょうか。

「お客様と良い信頼関係を築くために」

「約束を守る」「対応が迅速である」「マメである」「どうすればお客様の役に立てるか、と考える」ということがあります。

結果としてお客様に信頼され、「あなたから買いたい」というお客様を増やすことができています。

営業に限らず、良い人間関係を築くためには「礼儀正しくふるまう」ことは基本中の基本です。

服装・身だしなみ・態度

「十分気を配ってさわやかな印象を与えるようにふるまひましょう。」

また、約束したことは必ず守らなければいけません。

出来もしないことを安請け合ひして、頼まれたことをすぐ実行せずに先延ばしにして結局うやむやにしてしまつたり、その場しのぎの言い訳ばかりしていて結果的に約束を反故にするようでは信頼を得られるはずがありません。

また、お客様と長くつきあっていると、ともすればお友達感覚になつてしまつてなれ合ひになつたり、クレームにも真摯に対応しなくなつたりしてだんだんお客様から信頼されなくなるというケースはベテランの営業担当者でもたまに発生しています。

いくら良い関係が築けていても相手はお客様であるという初心は忘れてはなりません。

「おお客様のことをよく知ろうとするならさまざまな情報源からおお客様に関する情報を調べることも大事ですが、何よりも目の前のお客様の話をよく聴くことが大切です。」

「お客様の話を傾けず、自分の売りたいものばかり強硬に主張してもお客様は嫌気がさしてしまいます。」

「また、「お客様のことをよく知つても信頼関係を築く上で重要なポイントです。」

人は自分のことを理解してくれる人に対しては心を開くものです。

「お客様のことをよく知ろうとするならさまざまな情報源からおお客様に関する情報を調べることも大事ですが、何よりも目の前のお客様の話をよく聴くことが大切です。」

「お客様の話を傾けず、自分の売りたいものばかり強硬に主張してもお客様は嫌気がさしてしまいます。」

3 終わりに お客様との信頼関係は「接触回数×まごころ」である

「お客様との信頼関係は「接触回数×まごころ」と表されます。」

人間関係作り全般に言えることですが、接触回数が多いとお互いに打ち解けてくるものです。

多くの営業担当者はコロナ禍の下でお客様から「来てくれるな」「こんな時に訪問してくるなんて非常識だ」等々言われた経験をお持ちのことでしょう。

今までは社会全体がそのような空気に包まれていて自分の努力だけではどうにもならない状態に置かれていた人も多かったと思ひますが、ようやくコロナも5類に移行し、今までもよりはるかにお客様を訪問しやすくなりました。

営業担当者の皆様はぜひこの追い風に乗って訪問活動により一層力を入れていただき、お客様との信頼関係構築に邁進していただくことを願っております。

【 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(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
- 八木章 司法書士事務所
厚木市水引1-1-5-17 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。



新入会員紹介

期間 [令和4年12月~令和5年6月]

地区・支部名	会 員 名
厚 木 西	タイ古式リラクゼーション LOTUS
厚 木	株式会社 県央三國屋中町店
旭 町 東	株式会社 Green Connect
小 鮎	イルミ
睦 合 北	あつぎ創建 合同会社
依 知 南	有限会社 PHセキュリティー
依 知 南	株式会社 CLEAN PLUS ONE
南 毛 利 北 西	LINK BALL 株式会社
南 毛 利 北 西	早坂塗装
南 毛 利 南	國分住設 株式会社

※ 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。

ぜひ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。

ホームページも是非ご覧ください。

厚木法人会

検索

QRコード



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

「税に関する絵はがきコンクール」作品募集



女性部会では租税教育活動の一環として、小学生を対象に「税に関する絵はがきコンクール」を実施しています。税金で造られている建物・施設、税金で購入される物品、税金で行われる仕事などを題材にした作品を募集していますので、ぜひご応募ください。

お申込み・お問合せは法人会事務局まで！

テ - マ | 税に関する絵

応募資格 | 厚木・愛甲地区在住または、厚木・愛甲地区の小学校の児童

応募点数 | 児童1人につき1点

描写素材問わず、文字等の書入れも可

応募締切 | 8月31日必着



※上記QRコードからもお申込み出来ます。



消費税には申告・
納付期限^(※1)
があります。



申告・納付には
e-Tax が
利用できます。

消費税の期限内納付を 忘れずに。

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^(※2)。
- ◆ 期限を過ぎると延滞税がかかる場合があります。
- ◆ 確定申告・納付のほか、直前の課税期間の確定消費税額^(※3)に応じて中間申告・納付が必要となります。

期限内納付のための納税資金の
積立てをお願いします!^(※4)

国税を一時に納付することが困難な場合には、申請により猶予が認められることがありますので、納税が困難な方は、お早めに所轄の税務署(徴収担当)にご相談ください。

直前の課税期間の 確定消費税額 ^(※3)	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 ^(※5) (確定申告1回、中間申告不要)

- ※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年税額をいいます。
- ※4 納税資金の積立てには、ダイレクト納付による予納が便利です。利用にあたっては、事前にダイレクト納付利用届出書の提出が必要です。
- ※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提出する旨の届出書」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。



さらに詳しくはWEBへ

国税庁 消費税 検索

