

法人会の平成25年度税制改正要望等の陳情が始まりました。
10月15日(月)には、仙台市内3法人会合同で、仙台市に対する行財政改革と税制改革要望の陳情を行いました。

当会からは、菅原博会長、菅原裕典税制担当副会長、松野幸悦税制委員長並びに浜嘉子税制委員が、奥山恵美子仙台市長並びに木村勝好市議会副議長を訪れ、次の内容の陳情を行いました。

1、後世にシケを残すことは絶対避けるべきこと。
2、独自の調査権行使し、適正公平な課税に努力すること。
3、児童も消費税を支払っている今、教育機関が租税教育に積極的に取り組むこと。
4、空家の固定資産税問題等

今後、10月26日には宮城県知事並びに県議会議長に陳情するほか、地元選出国会議員等に陳情予定となっております。



奥山恵美子市長に陳情する市内3法人会会長

『決算法人説明会』開催される!

宮城支部 本年度も清掃活動

去る9月13日(木)14時~16時「エル・パーク仙台」にて『決算法人説明会』が開催されました。この決算法人説明会は、毎年各社の決算月に合わせ年7回開催しており、今回は8月9月期決算の法人が対象で106名の出席がございました。仙台北税務署担当官より、「法人税申告決算の留意事項」「消費税申告の留意事項」「源泉所得税・印紙税の留意事項」等について説明いただきました。



あとがき 公益社団化に思うこと!

今、我々の「社団法人仙台北法人会」は来年の4月1日付けを目指し、「公益社団法人仙台北法人会」に生まれ変わるべく、各委員会を始めとして様々な対応に奔走している。

会費収入を中心とする我々とは異なる、税金が投入されてきた公益法人の一部が疑惑を持たれるような運営をしてきたために、我々を含む全ての公益法人が運営の見直しを迫られているのだ。

我々は、遙か以前から、申告納税制度の普及啓蒙を柱として、様々な世の中のため人のための活動を行ってきたが、平成26年からは、全ての公益社団法人が50%以上の金額を公益目的事業に支出しなければならなくなってしまった。

実質的(人道的や人的貢献)に社会貢献をしてきたつもりだけれど、今後は対象も会員だけではなく一般市民となる。

つまり、事業の対象を会員に限定しない講演会や講習会の開催を通しての税や経営に関する啓蒙活動が大切となる。

したがって、われわれ会員も公益社団法人の一員として、より一層の社会貢献を心掛けることが大切になると思われます。

宮町・小田原支部 支部長 大場 勝彦
(仙台ドラフティングサービス株)

約40名が出席し講師に税理士 松野幸悦氏を迎え、税務研修会を荒巻八幡、通町、二日町・国分町支部合同で開催しました。出席者からは「興味をそそるお話を伺うことができた」「税務調査をされたことがまだ無いので事例が聞いて勉強になった」等の感想があり、税務調査で指摘されないためには一日日の積み重ねであり不明瞭な場合は直ぐに相談することが大切であるとのことでした。



きたほ Hot Line 2012.11



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

扇 功さん
藤倉設備工業株 代表取締役



② 今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

<

今月の喜多宝人 聞かせて!! 社長さん

創業100年を目指して

北山トンネルを抜け荒巻本沢の交差点を左折し中山ドライブインスクールを右手に見ながら中山商店街がある比較的急な勾配の坂道を登っていく。仙台銀行中山支店の手前にモダンな建物が目に入る。今回取材で伺う藤倉設備工業株式会社の本社社屋である。玄関を入れるとスリッパが足ならべてあることに感動し、代表取締役 扇功さんと奥様が素敵なお笑顔で私達を迎えてくれた。

私は団塊の世代昭和24年生まれで幼少期を母の実家今はアーバンマイムージアムになっているところで過ごしました。県庁職員の父といつも本を読んでいた母と弟二人の五人家族の住む鉄砲町は、映画「ALWAYS 三丁目の夕日」そのものアツトホームな雰囲気でした。

遊び場は丸光デパートの屋上や二十人町と鉄砲町の間にお多福横丁があり、駄菓子屋などが軒をなしていてビーチやバッタメニコを小遣いで貰い、店の前の道路で皆兄弟と一緒に連れて遊んでいたことです。当時は、まぼろし探偵など正義の味方が好きで、世の中の悪者と正義の味方が戦うと、最後は「正義」が必ず勝つ、そのためありますを今も信じています。

当会では平成12年度より盲導犬育成支援事業を実施しておりますが、去る、10月6日(土)13時から15時にわたり、仙台市内4ヶ所(泉中央セルバ前、三越仙台店前、フォーラス前、一番町平和ビル前(旧・佐々木ビル))で街頭募金活動を行いました。

各募金会場には視覚障害者と盲導犬も応援にかけつけ、「YOSAKOI祭」とも相まって、昨年より約10万円多い381,223円(昨年281,668円)善意の募金をお預かりしました。

盲導犬育成支援街頭募金活動



この度の協議会では、平成24年度「税を考える週間」協賛事業を協議するため、11月13日(火)11時30分から、一番町商店街入り口において、税の啓発を促す資料を一般市民に配布することを決定しました。

税務関係団体協議会定例会で「税を考える週間」協賛事業を協議

去る、9月28日(金)、KKRホテル仙台において、仙台北地区税務関係団体協議会第13回定例会が開催されました。

この度の協議会では、女性部会、広報委員、社会貢献委員等がスタッフメンバーを着用し、法人会のPRも行うことをとしております。



昨年度の風景

青年部会 Information

青年部会事業 続々と…

青年部会(鈴木英信 部会長)では、今年度メイン事業となった『田母神俊雄氏講演会(9/11)』終了後も続々と事業が開催されております。

10月6日には親会事業の「盲導犬育成資金街頭募金活動」に13名の協力、10月10日『献血活動』には9名の協力、10月19日『租税教室指導者研修会』に3名の出席、同日『県連研修会』には4名出席しております。

今後の事業としては、11月2日に『第26回法人会全国青年の集い「宮崎大会」』に5名が参加予定。

その他、11月10日『被災地(気仙沼)訪問事業』、11月21日『(社)八王子法人会青年部会との情報交換会』、11月30日『婚活支援事業「結婚して仕事にやる気!!」』が予定されております。

また、震災復興への対応として『ペットボトル募金箱設置協力依頼』や『部会員増強』などの活動も精力的に取り組んでおります。

青年部会員大募集中!

詳しくはホームページで <http://www.yg88.com/>

女性部会 Information



第25回全国健康福祉祭宮城・仙台2012
ねんりんピック宮城・仙台2012
ねんりんピック☆閉幕



スポーツや文化活動を通じて高齢者が交流する『第25回全国健康福祉祭宮城・仙台2012(ねんりんピック)』。震災の影響で一時実施が危ぶまれましたが、全国の支援に感謝を伝えようと開催。10月16日に無事閉幕となりました。主催者発表によると選手団8000名を含め延べ51万人が参加。

当部会は、13日の開会式と16日の閉会式に組織ボランティアとして10名が参加いたしました。

主に受付業務でしたので、「宮城の顔」として皆さんをお迎えしました。選手団から、震災の話を聴かれるなど、たくさんの方に励ましの声をかけていただきました。青森の選手団からはりんごをいただいたり、また、お国語で会話を楽しむなど、とても充実した時間を過ごすことができました。

【今後の活動】

11月13日(火)
2月上旬

『税を考える週間協賛街頭キャンペーン』
『平成25年新年会』

special interview

正義の味方

私は団塊の世代昭和24年生まれで幼少期を母の実家今はアーバンマイムージアムになっているところで過ごしました。県庁職員の父といつも本を読んでいた母と弟二人の五人家族の住む鉄砲町は、映画「ALWAYS 三丁目の夕日」そのもののアツトホームな雰囲気でした。

遊び場は丸光デパートの屋上や二十人町と鉄砲町の間にお多福横丁があり、駄菓子屋などが軒をなしていてビーチやバッタメニコを小遣いで貰い、店の前の道路で皆兄弟と一緒に連れて遊んでいたことです。当時は、まぼろし探偵など正義の味方が好きで、世の中の悪者と正義の味方が戦うと、最後は「正義」が必ず勝つ、そのためありますを今も信じています。

自宅の建築設計を抱き

建設設計に興味を持たのは「借家で育つた」ので自分の家を持つたらこんな感じの家にしたいと子供心に想いがあったためかと感じます。その後北山に自宅を構え移りましたが建築設計の仕事に就きました。そこでから工業高校の建築課に進学したいことから工業高校の建築課に進学しました。

末永く働いてもらいたい

事業を始めてから、幸いだったことは前会社で営業を担当していたので仕事の受注には困らない一方で、社員を雇用し育ててこれから現場を任せられるなど期待していました。経営者として起業して間もない時期はバブル期の入り口で建設業は3K1Yなどと言われ社員の雇用に悩んだ時期でもあります。

震災マニア

震災の時私は友人のお祝いで仙台に居ませんでした。到着した空港で妻と同事務(長男)からのメールで大地震を知り、口元を作成し、社員皆で何度も見直しをしました。そのマニア全員の安否が確認でき、国外から友達のネットワークのおかげで羽田空港、庄内空港、関山峠と一日間で会社に戻る事が出来ました。

当社の早朝会議で「来る宮城県沖地震に備えて」のテーマでマニア全員とその家族の安否が心配でした

が確認でき、国外から友人

達のネットワークのおかげで羽田

空港、庄内空港、関山峠と一日間で会社に戻る事が出来ました。

当社の早朝会議で「来る宮城県

沖地震に備えて」のテーマでマニア

全員の安否が確認でき、国外から友人

達のネットワークのおかげで羽田

空港、庄内空港、関山峠と一日間で会社に戻る事が出来ました。

経営者の情報源 ビジネスニュース



有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀬谷 春夫

会社の利益とお客様、どちらが大事？

◎節水蛇口は誰のため？

先 日、事務所の本棚を整理していた時、私の新入社員時代の写真を見つけました。明るい色のスーツを着ているため、ぱっと見ただけで入社1年目と分かるのは、ある恥ずかしい出来事があったからです。

入社1年目のある日、洗面所で手を洗おうとしたところ、節水蛇口のため勢いよく水が噴き出し、ズボンが水浸しになってしまいました。

ライトグレーのスーツだったため水しぶきが目立ち、とても恥ずかしい思いをしました。それ以来、明るい色のスーツを着ることは止めました。

節水蛇口には、水の使用量を減らせるメリットがあります。水の使用量を減らすことは資源の有効利用という大義名分がありますが、管理会社のコスト低減の目的の方が大きいと考えます。

管理会社の利益の為にもお客様が不便を感じているとしたら本末転倒です。お客様の犠牲の上に成り立つメリットの背景には、想像以上に大きなデメリットが隠されています。

先日、しばらく取引していなかった企業の担当者から突然電話があり、お会いすることになりました。

お 互いの近況を話した後、突然仕事と全く関係のない商品を買って欲しいと懇願されました。金額的に大きないことと、これまでお世話になった手前、言われるままにその場で購入しましたが、なぜその商品を押し売りしなければいけないのか話を聞いて、唖然としました。その理由は次の通りです。

◎商品が先か、顧客が先か？

私 が事業に失敗した時、取引先の先輩経営者から「事業がうまくいかなかつたのはなぜだと思う？」と質問され、思い当たることを次々回答しましたが、「不景気の中で起業したから」と話した瞬間、烈火のごとく叱られました。その理由は次の通りです。

「失敗の理由を環境のせいにしたら、社長失格だ！会社を作ることを決断したら、その結果は全部自分に原因があると考えないと、せっかくの失敗が無駄になる！」

今思えば、あの時叱って頂いたおかげで謙虚に反省し、他の人の考え方を尊重して吸収する下地ができました。

失敗の原因を自分以外のせいにしてしまうと、本当の理由が見えなくなってしまいます。もし不景気が原因であれば、世の中すべての会社が失敗しているはずです。実際は不景気でも、成長している会社が数多く存在します。

創 業期、ジェットコースターに乗っているような売上の波を経験して、ある重要なことに気付きました。それは売上が増えた月にはある共通点があり、決まって対応が難しい仕事を受注した時でした。

困っているお客様と巡り合うと売上が上がり、その時の解決のノウハウを用いて新しいサービスを構築することができました。

信用も実績もないベンチャー企業が、地道にお客様を増やす1つの方法は、困った時に気軽に声掛けしてもらえる関係を持つことです。

もうすぐ決算月なのに売上が達成できず困っている。目標達成のため、全社員で取引先を回って商品を買ってもらっている。」

目標達成のため、期日ギリギリまで努力するのは何も悪くありません。ただ一つ気になるのは、たった数千円の商品を押し売りすることで、これまでの顧客が不満を持ち、今後一切取引しなくなる可能性があることです。

社 員は売りたくないものを会社の命令のために売らなければならず、買う側も特に欲しくないけれども付き合いで購入する。さて一体誰が得をするのか考えてしまいます。

そうした会社に限って、経営理念ではお客様第一主義を掲げています。本當は自社利益第一主義で、お客様は第二主義以下です。毎朝、経営理念を念仏のように唱えている社員が一番よく分かっています。

決算際に売上が足りないからと、社員と顧客を巻きこんで愚策を繰り出すのは、経営者が売上責任を100%自分で背負っていないためです。

気持ちのどこかに目標達成していないのは社員のせいだと考え、社員が嫌がる押し売りもやむなしと判断したとしか考えられません。もし自分の責任と感じていたら、もっと別の方法を模索したはずです。ましてや顧客という大切な資産を取り崩してまで達成すべき目標だったのか、はなはだ疑問です。

商品を売るよりも、実は顧客を得る方が簡単です。

「顧客とは、商品を一度でも購入頂いたところ」と定義してしまうと、自社の利益の観点でしかお客様を見ることができなくなってしまいます。

たとえ売り買いの実績がなくとも、困ったことの相談に乗ったり、無料で何かを提供しているところは大事な顧客です。顧客の範囲を拡大すれば、新規顧客開拓の糸口は、いつも簡単に見つけることができます。

普 段から、自社の事業分野以外の会社の悩みや解決できない問題を知ておくことは、将来の新規事業の柱になるとともに、同業者ではとても考えつかないような付加価値を生み出す源泉になります。

どうしても対応できなかった案件はずっと心に残り、無意識のうちに解決策を探しています。全く違う分野の話を聞いて解決のヒントを思いつくのは、過去の未解決の問題が頭に残り、問題意識を持っているためです。

商品の売り買いの実績がなくとも信頼関係がベースになっていれば、タイミング次第でいつでも商売上の顧客に喜んで変わってくれます。

自前の利益を追わず幅広い分野の問題解決に携わることで、自分でも気付かないうちに事業基盤をより強固にすることが可能です。

タクシ Q&A

～消費税の「95%ルール」の見直しについて～



消費税の仕入税額控除制度におけるいわゆる「95%ルール」の適用要件の見直しがあるとのことです、どのようなものなのでしょうか。この見直しが行われることで、消費税の納税額は増えるのでしょうか。



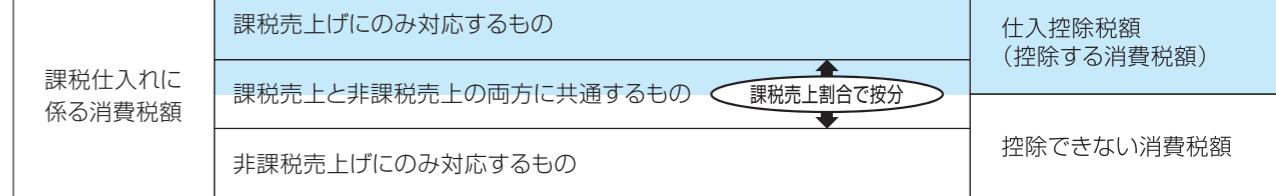
消費税の仕入税額控除の計算には二種類あります。一つは「簡易課税」による計算方法で、課税期間における課税標準額に対する消費税額に、みなし仕入率を乗じて計算した金額が仕入控除税額となるものです(簡易課税の詳細についてはここでは割愛いたします)。もう一つは課税仕入れに係る消費税額の合計が仕入控除税額となるもので、「一般課税」又は「本則課税」と呼ばれています(以下「一般課税」といいます)。

一般課税により仕入控除税額を計算する場合、個別対応方式又は一括比例配分方式(下図参照)のいずれかの方式により仕入控除税額の計算を行うことになりますが、課税売上割合(※)が95%以上の場合は、課税仕入れに係る消費税額の全額を控除できることから「95%ルール」と呼ばれています。

平成24年4月1日以後開始する課税期間から、その課税期間における課税売上割合が95%以上であっても、課税売上高が5億円を超える場合には、個別対応方式又は一括比例配分方式のいずれかの方式により仕入控除税額の計算を行うことになります。

これまで課税売上割合が95%以上であった法人は非課税売上げに対応する課税仕入れに係る消費税額も仕入控除税額の対象となっていましたので、課税売上高が5億円を超える場合は消費税の納税額が増えることになります。

《個別対応方式》



《一括比例配分方式》



※ 課税売上割合は、次の算式により計算します。

$$\text{課税売上割合} = \frac{\text{課税期間の課税売上高(税抜き)}}{\text{課税期間の総売上高(税抜き)}}$$

また、分母の総売上高と分子の課税売上高は次のようにになります。

《図:課税売上割合》

課税売上高	課税売上	免税売上	
総売上高	課税売上	免税売上	非課税売上

e-Tax

納税には
ダイレクト納付
が便利です!

法人会

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。

国税に関する申告や納稅、申請・届出などの手続きが
インターネットで行えます。

e-Taxを利用して所得税の申告をするとこんなメリットが!

平成23年分は最高4,000円の税額控除

平成24年分は最高3,000円の税額控除

添付書類の提出省略

還付がスピーディ

イータックス

検索

