



きたほ Hot Line 2018.2

発行部数 3,000部 ●平成30年2月号 第511号
●平成30年2月1日発行 ●毎月1日発行

【活動報告】3ページ

中央支部 第4回役員会&2017忘年会を開催

北東支部 忘年会を開催しました

黒川支部 研修会を開催しました
「10年先も勝ち残るために大切な3つなこと」

【女性部会】3ページ

小学6年生向け
「第10回税に関する絵はがきコンクール」
応募を締め切りました!

【青年部会】3ページ

「臨時総会」「大望年会」開催される!!

【タックスQ&A】4ページ

国税の納付は、
ダイレクト納付をご利用ください

【ビジネスニュース】5ページ

需要の呼び水

【特集記事】6ページ

トップが期待する管理者像

未来事業株式会社 エグゼクティブマネージャー 石黒 和男 氏

【活動報告 他】8ページ

全法連より表彰を受けました!

国税庁ホームページ
「平成29年度分確定申告特集」活用のご案内
マイナンバーカードでe-Taxが利用できます!!
消費税期限内納付推進運動実施中!



行事予定はホームページをご覧ください。

<http://www.kitaho.or.jp>

仙台北法人会

検索

きたほHotLineは皆様の会費によって製作されています。

2ページ

今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

金子 透さん

(有)金子設備工業 (管工事業)

今月の喜多宝人

聞かせて!!

社長さん

地域に寄り添い、迅速に対応、丁寧に施工いたします。

初雪の便りや、朝晩の冷え込みに冬の足音を感じる11月下旬、今回は富谷市富谷にある「有限会社金子設備工業」様を訪ね、金子さんにお話を伺いました。

江戸時代から続く鍛冶屋だった

当社のルーツは、江戸時代に仙台の南染師町で武器を作る鍛冶屋から始まっております。

幼い頃から家を継ごうと思っていた

私は生まれも育ちも富谷で、昭和34年生まれの今年58才になります。子供の頃の思い出としては、家の前が小さい川だったので夏は水遊びや魚採り、冬場は今では考えられないのですが川が全面氷結してよくスケート遊びをしていました。鍛冶屋を営んでいた祖父が、下駄に自家製のスケートの刃をつけ靴を作ってくれたのを、今も鮮明に覚えております。

学生時代は中学の時にバレーボール部に所属していました。高校時代はアルバイトや、父親の仕事である水道工事の手伝いを始めるようになっていきましたので、特に部活動などはやっておりませんでした。高校卒業後、1年程仙台の会社でお世話になってから、家に戻り父親と一緒に働くようになり、また幼い頃から祖父に「おまえは金子家の跡取りだから」とよく言われており、中高校生ぐらいの時から、長男である私がいずれ家業を継いで行かなければいけないと思っておりました。

目に見えない部分で貢献

ユーザーさんが多かったので個人事業で営んでいたのですが、富谷周辺の宅地造成がどんどん進み、ハウスメーカーさんともお付き合いするようになり、取引上、法人の方が望ましいと考え、平成2年5月に有限会社金子設備工業として法人設立いたしました。

今の水道工事は、材料や道具、機械などの進歩により以前よりはだいぶ楽になってきました。私が働きたいた当初は、とにかく体力勝負でスコップで常に穴を掘っていたイメージが強く、あまり仕事に対して喜びを正直感じられず、肉体的に辛い思い出しなかったように記憶しております。仕事が本当におもしろく感じられるようになってきたのは、自分で図面を引いて設計するようになってきてからです。水道屋の仕事は完成した姿が9割近くは見えず、誰か褒めてくれないので、設計図通り配管して出来上がった時に「綺麗に配管したなあ」と、自分で自分を褒めたりしていました。また、昔の排水升はコンクリート製で、それをいかに綺麗に自分で形成してスムーズに水を流れるようにするのが水道屋の腕の見せ所だったので、最近ではプラスチック製が多くなり、作業自体は楽になったのですが少し寂しくも思います。

私を育ててくれた地元に恩返しをしたい

私を育ててくれたこの町、富谷が大好きです。そんな大好きな町に何か恩返しをしたいと思いが年々強くなり、「地元貢献しろ」という父の教えと人と交わることが好きな性格もあり、商工会、消防団等様々な団体に活動させていただいています。

富谷のあつたか文化と伝統を守って行きたいと考えておりますし、もちろん今の仕事も頑張っていきたいと思っております。水道はライフラインには欠かせないものです。休日や夜間であっても体が続く限りは、何かあれば出来る限り迅速に丁寧に対応して、高齢化も進む地域住民の皆様様の生活のお手伝いをさせていただきます。私のお勤めだと思っております。



【有限会社 金子設備工業】代表取締役 金子 透さん

〒981-3311 宮城県富谷市富谷新町66 TEL 022-358-2031

◆この記事は、各支部長の推薦により掲載しております。掲載を希望される方は各支部長又は事務局に申し出いただき、支部長の推薦により決定いたします。

中央支部 第4回役員会&2017忘年会を開催

中央支部(佐々木新一支部長)では去る12月5日(火)、青葉区上杉にある大青ビルにおいて第4回役員会を開催しました。主な議題は、昨年秋に開催した黒川方面へのバスツアーの結果報告と、会員増強活動への取り組み、さらに来年度の事業計画についての3点。バスツアーと会員増強については今年の活動を振り返り、反省点や今後の課題などを話し合いました。来年度の事業計画では全体の流れを確認し、細かいところは次回の役員会で詰めていくことになり、役員会はスムーズに終了しました。

続いて役員会会場のそばにある「中国酒房源華」へ移動し、14名の支部会員の皆様にご参加いただき忘年会を開催。はじめに、当支部幹事であり、来賓としてもご参加いただいた佐々木勝南部支部担当副会長の乾杯のご発声で忘年会が和やかにスタート。佐々木副会長は、当支部の

今年一年の支部活動に対する労をねぎらうとともに、今後の特色ある支部事業や引き続きの地域貢献活動への期待をにじませていました。

忘年会では、今年も源華さんのご好意でまだ封を開けていない麴入りの紹興酒をご用意いただき、石膏で封印された蓋をとんかちとノミを使って鏡開きならぬ開封の儀式を行い、開けたての貴重な紹興酒をいただくなど大いに盛り上がりました。参加者はそれぞれおいしいお料理に舌鼓を打ちながら今年一年を振り返り、会員相互の交流を深めるなど、一年の良い締めくくりになったのではないのでしょうか。



北東支部 忘年会を開催しました

12月8日金曜日、北東支部恒例の「平成29年北東支部忘年会」をホテル白萩で開催致しました。

12月は忘年会のラッシュアワーです。

北東支部は毎年、支部会員全員の皆様に案内を出しておりますので、会員の皆様が早い時期なら参加しやすいとの思いで、企画致しました。それが裏目になったのか、18名参加という北東支部では考えられない少人数の参加となりました。

しかし、以前大同生命の課長が言っていた、「会議というのは、17~8名でやるのが一番良い!」というの思い出しました。それは、「顔が見え、意見も出せ、皆さんの話も良く聞けるに最適な人数だからだ!」というのです。

負け惜しみになるかもしれませんが、その言葉で地で行ったような、「お話しあり!」「唄あり!」「踊りあり!」の大盛り上がりとなり、大変思い出に残る忘年会になったと感慨に浸りながら、2017年に別れを告げました。

文責：支部長 大場 勝彦



支部長あいさつ



黒川支部 研修会を開催しました

「10年先も勝ち残るために大切な3つのこと」

去る12月11日(月)、黒川支部(佐々木久夫支部長)では株式会社エフアンドエム東日本コンサルタントグループ部長の市川賢氏を講師にお迎えし、松緑亭高富において研修会を開催しました。

本年度の研修会は、変化の激しい経営環境の中で勝ち残る会社の要点を学ぶべく、多くの中小企業の指導実績を持つ法人から講師の派遣を受けて、生産年齢人口の減少による採用難への対応や様々な公的助成金の活用方法、働き方改革、労働トラブルへの対応など、中小企業白書の数字等を基に解説していただきました。他支部からの出席もあり、実りあるものとなりました。

また、終了後は講師を交えて異業種交流会を行い、親睦を深めました。



青年部会 Information

『臨時総会』『大望年会』開催される!!

青年部会(清水俊弘部会長)では、去る12月7日(木)18:30~「新仙台ビルディング 5階 会議室」にて、『臨時総会』が出席者66名(内 委任状31名)で開催されました。

議事は、審議の結果「平成30年度役員」につきまして全会一致で原案どおり拍手をもって承認されました。

また、臨時総会終了後(19:10~)には会場を「大町へそのを」に移し、「2017の総括が2018への希望!」をテーマに「大望年会」が参加者38名で開催されました。

部会員同士が2017年の成果と2018年の抱負を語り合い、アトラクションでは部会員企業から景品を提供してもらうなど工夫を凝らした企画で、部会員同士より親睦を深める機会となりました。



<平成30年度 正副部会長・委員長・監事 予定者>

部 会 長	清 水 俊 弘 (コスモ警備株)
副 部 会 長	日 下 邦 明 (株エフェクト)
◇	服 部 泰 子 (株サイコー)
◇	沼 橋 隆 (株仙台サイクルセンター)
◇	高 橋 進 太 郎 (日東通信株)
◇ (運営専務)	吉 田 修 (株吉岡屋)
社会貢献委員長	片 桐 健 司 (感動ホームズ株)
ビジネスネットワーク委員長	黒 政 健 (くろまさ社会保険労務士事務所)
コミュニケーション委員長	扇 俊 介 (藤倉設備工業株)
税務特別委員長	山 田 宗 基 (株山田製函)
監 事	河 原 真 明 (税)F&Lパートナーズ)
◇	熊 谷 典 博 (術元祖仙台駄菓子本舗熊谷屋)
◇	石 黒 大 (株石黒建築工房)

青年部会会員大募集中! 詳しくはホームページで <http://www.yg88.com/>

女性部会 Information

小学6年生向け『第10回税に関する絵はがきコンクール』応募を締め切りました!

租税教育活動における基幹事業のひとつとして、全国の女性部会が取り組んでいる『税に関する絵はがきコンクール』の募集を1月末で締め切りました。

この事業は、小学6年生を対象に税の大切さや税の役割について学んでもらい、その知識や感想を絵にすることで、より理解と関心を深めてもらうことを目的としております。

当会は、仙台北税務署管内にある公立・私立小学校86校6年生約5,600名を対象に募集。児童より寄せられた作品をもって2月4日(日)より選考会を開催することとしております。



平成28年度 女連協会会長表彰作品(全国版)

女性部会会員大募集中! 入会初年度は年会費無料です。

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



AIG損害保険株式会社 仙台営業支店 TEL. 022-726-7551

政府労災の上乗せ補償制度
アットワーク
ハイパー任意労災

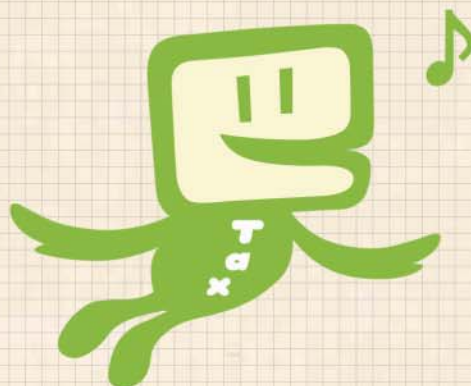
火災と地震災害に備える
プロパティガード
+地震対策プラン

企業向け第三者賠償保険
企業賠償保険
STARs (スターズ)

個人情報の漏洩事故対策
個人情報漏洩
対策プラン

簡単・便利

国税の納付は、 ダイレクト納付 をご利用ください



徴収高計算書データの送信に電子証明書やICカードリーダーは不要です。また、ダイレクト納付にも、電子証明書等は不要なので、源泉所得税を納めている方に、特におすすめです。



スマホ・タブレット
でもOK!

ダイレクト納付とは…

事前に税務署に届出をしておけば、e-Taxを利用して電子申告・徴収高計算書データの送信又は納付情報登録依頼をした後に、簡単な操作で、届出をした預貯金口座からの振替により、即時又は指定した期日に納付することができる便利な電子納税の納付手段です。



簡単

- インターネットを利用できるパソコンがあれば、簡単な手続で利用可能!
- インターネットバンキングの契約が不要!
- 金融機関や税務署の窓口に出向く必要がありません!



便利

- 即時又は納付日を指定して納付することが可能!
- 税理士が納税者に代わって納付手続を行うことが可能!

ダイレクト納付を利用するには

1

ダイレクト納付利用可能金融機関に預貯金口座がある

利用可能金融機関は国税庁ホームページ (www.nta.go.jp) でご確認ください。

2

利用者識別番号を取得する

e-Taxホームページ (www.e-tax.nta.go.jp) から、「e-Taxの開始届出書」をオンラインで提出し、利用者識別番号を取得してください (即時発行されます)。

3

ダイレクト納付利用届出書を提出する

「国税ダイレクト方式電子納税依頼書兼国税ダイレクト方式電子納税届出書」に署名、押印の上、書面で税務署に提出してください。

※ダイレクト納付が利用可能となるまでには、「ダイレクト納付利用届出書」を書面で提出してから、1か月程度かかります。

アフラックは「がん保険」も「医療保険」も選ばれて契約件数No.1*

※平成23年度
「インシュアランス生命保険統計」より

— 法人会 —

— 法人会 —

生きるための
がん保険 Days

ちゃんと応える
医療保険
EVER

■引受保険会社 (お問い合わせ先)

Afiac

アフラック (アフラックファミリー生命保険会社)

仙台総合支社

〒980-6122 仙台市青葉区中央1-3-1 アエル22階

法人会 0120-876-505



有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀬谷 春夫

需要の呼び水

◎ カーテンの法則

昨年12月、住宅リフォーム業をしているAさんと会食をした時の話です。

Aさんは以前、住宅リフォーム会社に勤務していました。当時のAさんは成績優秀な営業マンで、会社員生活に満足していると思っていただけに、2年前に会社を辞めて独立するとは思いませんでした。

住宅リフォーム業で独立したと聞いていましたが、昨年からエアコンの清掃業務を始めたこと聞き、不思議に思っていました。

Aさんとビールで乾杯し、お互いの近況報告をした後で私がAさんに聞いたことは次の通りです。

「住宅リフォーム業で独立後、なぜエアコンの清掃業務を始めたのか教えてください」。

Aさんはすこし考えた後で話をしたことは次の通りです。

「実はリフォーム業で独立したものの、仕事が受注できなくて苦労した。一人でも仕事が取れると思ったのが甘かった。ある時、エアコン清掃が住宅リフォームにつながることを発見し、それから契約が取れるようになった」。

Aさんは独立後、個人宅向けにリフォームの営業を展開しますが、立ち上げたばかりの会社では信用がなく、なかなか仕事を受注出来なかったそうです。

確かにお客様の立場で考えると、設立したばかりの会社へ大事な自宅のリフォームを依頼するのはすこし心配です。

転機が訪れたのは、ある日Aさんが個人宅を飛び込み営業していた時のことです。お客様から「リフォームの予定はない

けれども、エアコンの調子が悪くて困っている。すこし見て欲しい」と言われました。

時間もあったので、家の中にお邪魔してエアコンを見みると故障はしておらず、フィルターにホコリが詰まっているだけでした。

前職でエアコン清掃は得意だったため、喜んでエアコンを清掃しながら、あることに気がきました。それはお客様のカーテンがホコリとカビで汚れていたことです。

Aさんがお客様へ「カーテンが汚れていると、エアコンのフィルターにホコリが溜まりやすくなります。カーテンをクリーニングするか、取り替えてはいかがですか？」。

実はお客様自身、部屋がいつもホコリっぽいことに気付いてはいたものの、何が原因なのか分からず、困っていました。そのためAさんの指摘にとっても納得した様子でした。

それから持参していたカーテンのカタログをお見せしたところ、とんとん拍子にご注文を頂き、結露を防ぐための内窓の取付工事まで受注したそうです。

その経験からAさんは、最初は格安のエアコン清掃で個人宅を訪問し、作業をしながらカーテンの汚れ具合をチェックして、カーテンの取替を推奨する営業手法を確立しました。

「カーテンを交換すると部屋の模様替えをしたくなり、住宅のリフォームにつながる」法則は、隠れていたお客様のニーズを引き出す一つの方法です。

◎ 10万円のカメラ

私が高校生の時に読んだ本の中で、最近になって「本当の意味」が理解できた話があります。それは田辺昇一さんの「関西商法」という本に書かれていたもので、概要は次の通りです。

「もし10万円のカメラを購入する場合、現金でカメラを買うことはしない。手持ちの10万円は定期預金にまわし、その定期預金を担保に10万円を銀行から借りてカメラを購入する。返済があるので、買ったカメラで10万円を稼ぐ方法を必死で考えるようになる。カメラを最大限に活用して10万円を返済した後は、カメラと10万円の定期預金が手元に残る」。

高校時代、将来は経営者になりたいと思って経営コンサルタントが書いた本を読み漁っていましたが、手持ちのお金を担保とし、わざわざ借金してカメラを買う行為が当時は理解できませんでした。

当社は今年で18期目を迎えますが、やっと無借金経営になりました。震災後は売上が激減し、「廃業」も選択肢の一つでしたが、運転資金として大きな金額を借入したため、

返済の圧力がずっと頭の中にありました。

昨年、借入金金を返済して今後の事業計画を練っていた時、ふと先ほどの10万円のカメラの話思い出しました。

なぜ経営者は現金が手元にあっても借金すべきなのかについて、やっと自分なりの答えを見つけることができ、長年の疑問を解消しました

私が導き出した答えは次の通りです。「経営者は誰からも仕事をしろと言われることがない。サボるのは自由。そのため自分で仕事のモチベーションを維持していかなければならない。だからこそ、あえて借金返済の立場に身を置くことで、日々危機意識を持ち続け、結果として誰も気付かないビジネスの種を見つけることができる」。

当事者にならなければ、決して分からないことがあります。無借金になったからこそ、借入をしていた時の追い詰められた必死さを実感しました。

健全な借入は、やる気に満ちた事業経営を推進するきっかけの一つになります。

特集

トップが期待する管理者像

未来事業株式会社 エグゼクティブマネージャー 石黒 和男

1. はじめに

管理者の重要な役割の1つに、下意上達があります。

管理者は上と下の間の大切なパイプの役を果たすものです。

中間にいる管理者が、トップの意向を部下に伝えることにより、それが組織全体の士気に大きな影響を与えることはいうまでもありません。

また、部下の意見をトップにただ伝えるだけでなく、部下の意見の中で正しいと思うものは、トップに堂々とそれらを誤らず伝え、自分の意見もそれに加えることが大切です。

2. トップが期待する管理者

(1) 調整をはかること

プロ野球の監督は、ピッチングコーチやバッティングコーチの意見を聞いて、勝つためにどつするかを調整しています。

会社でいえば監督は管理者に当たる人です。管理者は係長やリーダーと調整をはかる必要があります。調整をはかるとは、一つの目標に向かって、社員の努力を結集することです。

(2) リーダーシップを発揮すること
調整をはかるためには、リーダー

シップを発揮することが必要です。

社員のやる気を起こさせることが大切です。

このやる気こそ、船のスクリューのように、巨大な船を動かす推進力となりえるものです。

組織をとおしてリーダーシップを発揮するには、こうしたやる気が必要で

(3) スペシャルティをもつこと

管理者が、良きリーダーシップを発揮するためには、何かのスペシャルティを持つことが、今後必要となってきます。

「うちの上司は、この技術について、社内番のベテラン」といったことが、社員にとつては大きな誇りであり、ひいては、上司のリーダーシップを強めることとなります。

(4) 部下を教育すること

管理者は、よき教育者であってほしい。時にふれて、折にふれて教育することこそ、管理者の責務です。

これからは、ますます有能な社員を育成することが求められます。

3. 管理者に求められる心構えとは

① 感謝の気持ちを持つ

「やって当たり前」というのではなく、

「やってくれてありがとう」という感謝の気持ちを持つことが大切です。

② 主体性を持つ

主体性を持って知恵を出し、実行することで、社員もついてくるし、会社もよい方向に進んでいきます。

③ 謙虚で学ぶ姿勢を持つ

過信、慢心、驕りの気持ちが生まれ、人のアドバイスを聞き入れることができなくなってしまうはけません。

4. 管理者に必要な5つのスキルを磨く

管理者には5つのスキルが求められます。

そのスキルを以下のように磨いていくと、レベルアップを図ることができます。

- ① マネジメントのスキル
- ② 会議運営のスキル
- ③ リーダーシップのスキル
- ④ 新人・部下教育のスキル
- ⑤ 評価・目標設定のスキル



(1) マネジメントのスキルを磨く

管理者にとって最も基本的なスキルはPDCAを回していく技術です。

① 先行管理：最低でも3ヶ月先から6ヶ月先くらいまでの売上や利益などの見込みを立てる。

② 差額対策：先行管理によって明確になった差額をいかにして埋めるかの対策を立てる。

③ 実行支援：部下が差額対策を実行できるように、管理者が具体的に指導する。

(2) 会議運営のスキルを磨く

マネジメントを進める上で最も重要なのが経営会議です。以下の手順を進めます。

① 経営会議で先月の実績、今月の着地予定を報告する。

② 次に3ヶ月以降の着地予定を報告する。

③ 見込み商談の発表をする。

④ 差額対策の発表をする。

⑤ 情報の共有化を図る。

(3) リーダーシップのスキルを磨く

リーダーシップを一言でいえば「いかに部下をやる気にさせること」です。

① 人の嫌がる仕事や大変な仕事を率先して行う。

② 相手のことをよく理解して、その人の良いところを探すように心掛ける。

③部下の性格に合わせたコミュニケーションを図る。

④新人・部下教育のスキルを磨く
新人の戦力化は、管理者にとって最重要テーマです。

①最初に自社の1つの商品を徹底的にマスターする。

②OJT(オンザジョブトレーニング)を通じて、短期間で戦力化する。

③成長をつながすためには、「叱る技術」を身につける。

⑤評価・目標設定のスキルを磨く
人事考課と部下のモチベーションとスキルを上げるために、評価と目標の設定を行う。

①部下の評価を高めるのが、管理者の役割です。

②評価は「定量評価→売上高の達成率と粗利高の達成率」と「定性評価→積極性、創意工夫性、協調性」などにより行う。

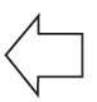
③予算設定は、前年比2割アップを基本として立案する。

5. 管理者には8つの経営能力が大切

管理者には8つの経営能力が大切です。
これらの力をバランスよく持ち合わせていますか？
どれか一つだけ秀でる、一つだけ欠けるといっては管理者としておぼつきません。
さしそく自分の能力でどこが優れていて、何が足りないか、見極めよう。



代表者特製	5	4	3	2	1
1 再生意欲	強烈	強い	普通	あまり感じない	感じない
2 危機意識	明確に認識	かなり認識	やや認識	あまり感じない	感じない
3 覚悟	身を捨てた覚悟	実を求め	普通	形を気にする	見栄が先
4 経営密度	経営に専念	かなり経営注力	そこそこ	かなり名誉職	名誉職多忙
5 指導力	強い	ある	普通	あまり感じない	感じない
6 実行力	強い	ある	普通	あまり感じない	感じない
7 営業力	強い	ある	普通	あまりない	穴熊的
8 経営知識	身に付けている	割合学んでいる	普通	あまり学んでない	学んでない
該当項目数					
経営者特性総合点	/満点40点				



- (1) 8つの管理者特性について、自己評価してみよう。
- ① 自社の経営状態の危機に対処する力
 - ② 自社の存続のための覚悟する力
 - ③ 再生をさせるのだという再生意欲力
 - ④ 経営に専念する経営密度力
 - ⑤ 経営再生のために必要とする経営知識力
 - ⑥ 社員や関係先が納得し、合理的に動くための指導力
 - ⑦ 計画や方針を行動に移す実行力
 - ⑧ 顧客を創造・維持するための営業力

(2) 管理者特性の評価結果について
① 評価点が0点〜10点…「コンサルタント」などの力を借りて、経営管理の勉強をしましょう。
② 評価点が11点〜20点…要注意です。よくないところを改善に即각着手しましょう。
③ 評価点が21点〜30点…良好ですが、部分的に弱いところがあります。その点を改善しましょう。
④ 評価点が31点〜40点…「すごい」良好です。

(3) 改善のポイント
管理者特性の評価結果により、次の改善のポイントを参考に取組みましょう。

再生意欲のポイント
自社の経営の危機が分からず、会社を再生しようとする意欲が感じられない。経営計画書を立案して、より高次の成果を目指してチャレンジ精神とたくましい行動力で改革に取り組みましょう。

経営知識のポイント
自社の財務状況(B/S/P/L/キャッシュフロー)がどうなっているか経営知識はゼロに等しい。
財務データの中から、経営に直接役立つ数値を把握し、経営に役立てる。また現場データにより、部門別採算を行い改善に取り組みましょう。

危機意識のポイント
借金はまだできると思っている。経営が厳しくなったのは、景気が悪いからだと思つて危機意識を感じていない。

覚悟のポイント
周囲への見栄が邪魔をし、経営状態は悪くても高級車に乗っている。
経営計画書を確実に実行し、利益確保の経営体質を作り上げることに徹しましょう。

営業力のポイント
社長は社長室に閉じこもり、内部管理ばかり行つており、顧客先にはほとんど行かない。
売上回収・与信管理をきちっと行つて、売上実績と粗利を計画以上に達成させましょう。

まとめ
トップが期待する管理者として腕をふるうためには、経営管理についての機能を正しく理解し、必要なスキルを身につけることが大事なことです。
管理者には8つの経営能力が大切です。あなたの管理者特性の評価点は何点でしょうか？
改善のポイントを参考に、自分の弱いところは、即刻改善に着手していきましょう。
変化の時代に生きる管理者にとって、一般職とは違った自覚と誇りを持ち、しかも一段高い立場から状況判断ができることを願っております。

全法連より表彰を受けました!

平成28年度の税法研修活動と福利厚生制度の推進に対し、(公財)全国法人会総連合の小林栄三会長より表彰を受けました。
 今後とも各種研修会への参加と法人会福利厚生制度の活用にご協力をよろしくお願いします。



国税庁ホームページ「平成29年度分確定申告特集」活用のご案内

～国税庁ホームページから申告書が作成できます～

確定申告の時期が近づいてきました。
 国税庁ホームページ(www.nta.go.jp)では、パソコン等で確定申告書の作成が出来る「確定申告書等作成コーナー」をはじめ、確定申告に関するさまざまな情報を掲載した「確定申告特集」ページが開設されています。
 申告方法や納税期限、国税電子申告・納税システム(e-Tax)の利用方法等、多岐にわたる便利な情報が提供されています。

「確定申告特集」ページアドレス <http://www.nta.go.jp/tetsuzuki/shinkoku/shotoku/tokushu/index.htm>

また、当会のホームページにもリンク用バナーを設置しましたので、皆様ぜひご活用下さい。

仙台北法人会HP(www.kitaho.or.jp)より、

会員の皆様へ ▶

お役立ちリンク ▶



クリック



マイナンバーカードで
e-Taxが利用できます!!



①マイナンバーカード ②ICカードリーダーライター

国税庁ホームページ「確定申告書等作成コーナー」で作成した所得税申告書などは、ご自宅などのパソコンから ① 及び ② を利用して、e-Taxにより送信することができます。

※e-Taxの利用に際しては、次の「事前準備」が必要です。

①e-Taxが利用できるパソコンの用意、②開始届出書の提出、③電子証明書の取得(マイナンバーカードには、標準的に組み込まれています。)、④e-Taxへの登録、⑤ICカードリーダーライターの用意など。

消費税期限内納付

消費税の期限内納付を忘れずに! 推進運動 実施中!



法人会

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。

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。

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(確定申告1回、中間申告不要) ^(※4)

※1 法人は課税期間終了の日の翌日から2ヶ月以内、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 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、自動的に中間申告・納付することができます。

編集後記

「調子はどうですか?」挨拶によくあるフレーズだ。なぜそんな質問をするのかと考えてみる。もしかすると自分より状況が悪い人を探しているのかもしれない。経済面や人間関係、夫婦や家族のことなど。問題を抱えてない人を探すほうが難しく、芳しくない人はすぐに見つかる。そして自分だけが

悪いのではないと安心するのだ。しかしそんな心持ちでは事がマイナスに働く。心配や憂いは自分の将来を負に導き、周囲にも悪影響を及ぼす。気持ちを前向きにし、明るく朗らかに、今成すべきことを全力で行うよう日頃から心掛けたい。

広報小委員 寺嶋 優 (寺嶋建設㈱)

仙台北法人会のホームページをご覧ください!!

● インターネットセミナー 511タイトルが見られます。(1/18現在) 専用コンテンツはID: hj1201J「パスワード: 0151」でご覧になれます。

会員の皆様へ ▶

お役立ちリンク ▶

インターネットセミナーの受講はこちらから

