

創立 1986 年

2021～2022年度クラブ目標

『新たな奉仕に踏み出そう
ロータリーの次の百年のために』

会長 鈴木 孝 幸
幹事 須藤 正 樹



奉仕しよう みんなの人生を豊かにするために

2021-22年度国際ロータリーテーマ

第1704回例会

令和4年3月24日 (18:30～19:30)

○ソング

- 奉仕の理想

○スマイルBOX

- 鈴木孝幸会長 (居川監事、いつもさすがの卓話ありがとうございました。横浜の疲れも見せずタフですね。)
- 須藤正樹幹事 (居川監事卓話ありがとうございました。スゴイ話聞かせてもらいました。ランドセル運搬お疲れさまでした。)
- 関谷亮一会員 (居川会員の卓話ありがとうございました。ウクライナ大統領のリモート会見大変感銘を受けました。)
- 宮本多可夫会員 (皆さん、だいぶ暖かくなって来ました。明るい春に向かって前向きに進みましょう。居川先生、卓話ありがとうございました。)
- 成井正之会員 (居川孝男会員様卓話ありがとうございました。職業奉仕の為、中座させていただきます。卓話の内容は週報でゆっくり読ませて頂きます。)
- 金田昇会員 (彼岸も過ぎ少しずつ暖かくなってきました。IMのキャラバンも順調です。居川パスト会長、卓話ありがとうございました。)
- 永野文雄会員 (居川会員さん、卓話ありがとうございました。まもなく「IM」です。皆様の結集で成功させましょう。)
- 居川孝男会員 (昨日は、35周年記念事業の一環であるランドセルの寄贈を、鈴木会長他と横浜へ行って来ました。これで無事周年事業は終了です。ご協力ありがとうございました。又、久しぶりの卓話の機会をいただきありがとうございました。)
- 佐藤清作会員 (パスト会長居川先生、卓話ありがとうございました。)



35周年記念事業 ランドセル寄贈
横浜JOICFPIに託しました (3月23日(水))

▶第1704回例会出席状況 (R4年3月24日)

Ⓐ 出席免除を受けていない正会員数	51名
Ⓑ 出席免除の適用正会員数	14名
Ⓓ 全正会員数	65名
Ⓒ ①の出席者数	33名
Ⓔ ①のメイクアップ者数	0名
Ⓕ ②の出席者数	14名
Ⓖ = ③ + ④ + ⑤ (メイクアップ補填後の出席会員数)	47名
Ⓗ = ⑥ - (⑦ - ⑧)	65
Ⓘ = ⑥ / ⑨ × 100 (例会出席率)	72.3%

▶例会日: 第1・第3木曜日 (12:30) その他の木曜日 (18:30～19:30)

▶例会場: 白河市新白河駅前 東京第一ホテル新白河

▶事務局: 〒961-0957 福島県白河市道場小路96-5 (白河商工会議所内) ☎23-3101 FAX22-1300

本日のプログラム

■会長の時間



鈴木孝幸会長

皆さん、こんばんは。今日も皆さんお忙しい中、このハイブリット例会にご参加いただきまして大変ありがとうございます。初めに、先週の例会についてちょっと振り返らせていただきたいと思います。先週の例会は、その前夜の深夜に大きい地震が発生しまして、私も自宅でその様子をテレビで確認していたところでありました。津波の警報やいろいろ見らる中で、明日の例会は無事に開催してもいいんだろうか、開催できるんだろうかというふうに、ちょっと不安に思ってたことを一瞬、頭の中をよぎったことを記憶しております。それで、翌日私のほうにいろいろ現場から連絡があったので、3か所くらい現場を見回る中で、11年前の震災に比べればまだ被害は少ないのかなということも確認できたこともありまして、11年前の震災の後も例会は金田昇会長だったんですけども、ホテルでは食事が準備できない中、確かコンビニでおにぎりを準備して例会を開催したという経緯もございますし、また今回、会員の安否を確認をすることも目的なので、是非例会を開催したほうがいいんじゃないかという先輩からのアドバイスがあったことから、あのよう例会を開催させていただいた次第でございます。例会の卓話をしていただいた井上会員におきましては、保険業という中で顧客への対応というのが大変忙しくなっていたと思いますが、その中で時間をしっかり取っていただいて予定どおり卓話を聞かせていただきまして、本当に感謝しております。出席していただきました会員の皆様、そして卓話をいただきました井上会員には改めて感謝を申し上げたいと思います。ありがとうございます。今回も先週の例会もそうでしたけども、私が会長として例会の開催の是非を考える機会が、本当に今年は多いと思います。本当に明らかに休会だとか、そういうふうな時もありましたが、本当に迷った時は基本開催の方向で考えていくことが大切なのかなというふうに確信というか感じた例会でありました。ちょっと振り返らせていただきました。さて、話は変わります。35周年事業でありました昨年のミャンマーにランドセルを送ろうの事業の報告をさせていただきます。つい昨日、国際奉仕委員長の青木委員長と吉野直前会長、そして居川35周年実行委員長、成井実行副委員長と私の5名で、横浜のジョイセフさんにランドセル257個を届けてまいりました。先日3月3日の国際奉仕担当例会で、ズームで皆さんもジョイセフの佐藤様と栗林様にズーム越しにお会いしてるかと思いますがそのお二方と直接お会いしまして、この地域の皆さんから集めました大切なランドセルを託してまいりました。ランドセルは青木委員長が準備をしたワゴンには乗り切れず、成井実行副委員長のレクサスにも乗せて2台で運ばせていただきました。届け先の横浜の倉庫に行きましたら、我々のランドセル以外にも沢山のランドセルが倉庫に集められておりました。ランドセルの入った沢山の段ボールが、倉庫の奥に山積みになって出荷を待ってる状況でありました。我々の運んだ257個のランドセルは、そこで細かな検品を受けて段ボールに箱詰めされて送られるということでもあります。聞いたところによると、アフガニスタンに送るランドセルは3000個単位で送ることができるらしいです。今現在、ヒアリングしたところ1300個集

まっております、それが予定としては残りの1700個が5月くらいに集まるということで、3000個に達した後に送りますと、10月頃にアフガニスタンに船便で届けることができるということがヒアリングできました。アフガニスタンの子供たちにそれから配りまして、来年の今頃、そうですね3月、もう少し早いのかもかもしれませんが、子供たちに届けられて、前回3月3日の例会でもビデオで見せていただきましたが、ああいった形で報告が届くのが丁度来年の今頃になるということでございます。そうしますと、その際に次年度会長の高島エレクトに、是非それを機会に発表の例会を組んでいただきまして、足掛けそうなる来年で4年のプロジェクトですね。一昨年、ランドセルを集めまして、去年35周年記念で送ろうと思いましたがミャンマーの内戦で一年間送ることができない。今年、ようやく送る算段を取って来年はその報告を受けるといって実際に足掛け4年のプロジェクトの締めくくりを、高島エレクトに完結させてもらうという形になります。すべては来年の高島エレクトのために、お膳立てを行ってきただのかなと思います。ひとつよろしくお願ひしたいと思ひます。本当に今まで、来年までいれて4年ですが今年まで3年間、ランドセルを子供たちに送る事業、送り先は当初のミャンマーからアフガニスタンに変更にはなりましたが、こうやって一段落を迎えることができましたのでほっとしております。皆様にご報告申し上げさせていただきました。さて、話は変わりますけども皆様3度目のワクチンは接種されましたでしょうか。実はわたくし、今日の午後2時半にワクチンを接種いたしました。全然1回目も2回目も何の体調の変化もなかったんですけども、相変わらずこの3回目も今の段階では全然変化がございません。なんか3回目の接種率はかなり思ったよりは進んでいないようではありますけども、早くまた感染の心配のなく行動が出来るような環境が戻ってくることを願っております。それでは最後になりますが、今日の卓話は居川監事の卓話でございます。いつも居川監事のお話は毎回聞くと聞きごたえがありまして、本当に時間がいくらあっても足りないということでもあります。本当に楽しみにしております。昨日の夜も大変深酒をされたみたいで、一緒に遠き横浜まで行ってお疲れのところですが、是非よろしくお願ひしたいと思ひます。それでは、今日の会長の時間はこの辺で終わりにしたいと思ひます。

■幹事報告

須藤正樹幹事

- 福島県特別支援教育振興会県南支部 支部長 小河原健一：福島県特別支援教育振興会県南支部「会報36号」について（送付）
- 白河ユネスコ協会 会長 小野利廣：令和4年度白河ユネスコ協会第1回役員会開催について（通知）
- ガバナー 志賀利彦、会員増強・ロータリ情報委員会委員長 江花祥雄：会員増強・ロータリ情報委員会セミナー開催について
- 白河ユネスコ協会 会長 小野利廣：ユネスコしらかわ第28号について（送付）
- ガバナー 志賀利彦、社会・国際奉仕委員会委員長 渡辺浩子、副委員長 高縁勝一：社会・国際委員会セミナーのご案内

■委員会報告

○県南分区ガバナー補佐



金田昇様

皆さん、こんばんは。二つ程あるんですけど、まず一つ目なんですけどR Iの日本事務局から、ウクライナへの人道危機への対応ということで募金のお願いが来てます。これは強制でもないですし、お願いの段階です。クラブでもできますし、個人でもできます。マイロータリーにアクセスすると、一番初めのページにウクライナ支援というのが出るそうです。それをクリックするということが資料が来てまして、後程吉田さんから皆さんのほうに送っていただいて、それを皆さん使えるようにしたいと思います。わからないことがあったら聞いていただきたいなというふうに思います。クラブの実績にもなりますし、是非多少でも他に寄付するお気持ちがあればこちらを通していただければと思います。地区としては地区の予算の中でDDFを使って寄付するそうです。それと、IMのキャラバンについてのご報告申し上げます。各クラブ、我がクラブ以外の7クラブのうち6クラブご挨拶に行っていました。あと一つ残るのは須賀川ロータリークラブなんですけど、須賀川ロータリークラブは今週まで休会で来週からということなので、そのタイミングで行ってまいりたいと思います。これで全クラブ回れることになりました。雰囲気としては非常に好意的にいただいて、今の段階で参加人数、大体60名くらいかなというところで、当クラブが30名くらい出ると、大体90名くらいのIMになるのかなというふうに思っております。各クラブから、コロナ対策についての問い合わせとかクレームとか、そういうものは今のところ聞いておりません。そういうことなので、実行委員会を中心にしながら感染対策をしっかりと行って準備して参りたいと思いますので。新入会員セミナーのご案内も多分行っていると思います。新入会員セミナーについてなんですが、入会3年未満の会員は義務出席という形では是非参加していただきたいのと同時に事前に資料をいただいております。それは拝見しましたところ、ロータリーとは何ぞやという基礎的な知識を非常にわかりやくご説明いただけるようです。是非私も聞いてみたいし、もう一度ロータリーについて勉強したいなという次年度会長さんとか、そういう方は是非会長さん幹事さんにこれからノミネートされる方達は是非時間を割いて1時間程度ですので、是非聞いていただけるとありがたいなと思います。特別席順とか決まっていなくて、多くの方に参加していただければというふうに思います。それと今日、白河市長様、鈴木市長のところにご挨拶にお伺いしました。当日、来ていただけるそうです。非常に好意的に楽しみにしているよというふうなお話もいただきましたので、皆さんにご報告します。それと明日、西郷村村長の所に、会長、実行委員長と一緒にご挨拶に行きますので、そちらも参加していただければと思います。あともう少しの準備期間ですが、皆さんでしっかり支援していただければ良いIMができるのかなと思いますので、よろしくお願います。

■本日のプログラム

会員卓話

○居川孝男会員



改めまして、おばんでございます。久しぶりの卓話の時間を中日プログラム委員長のほうから言われまして、非常に嬉しそうな久しぶりに喋るのに30分間耐えられるかなというふうな思いでこれから喋らせていただきます。新しく入った方もいらっしゃると思うので、一応わたくしは職業奉仕分類は税理士でございます。私が入会してもう20何年になるんですけども、当時は一業種一人ということもありまして、佐藤清作大先輩が税理士で入ったものですから、私はなんだか分からない経営コンサルタントというふうな名目で入会をさせていただいて、途中から税理士でいいよというふうに格上げさせていただいた思い出もございます。そういう意味では、経営コンサルタントなんていうふうな職業分類もいただいたものですから、税理士でありながら税理士でない仕事も多少させていただいております。わたくしの事務所の概要ですけど、一応今、税理士法人ということで「税理士法人イカワ会計」ということで、事務所のモットーとしてはサービス業なんですけども、決算の申告書作成は当然当たり前でございますけども、お客様の医者のようなサービスができるように。要はですね、皆様方が月一回病院に行って健康診断を受けると思うんですけど、わたくし共としては皆様方の会社に月一回ご訪問して、実は会社の健康診断をしているつもりでございます。ですので、風邪を引いた。要は、売上げが落ちたとか、利益が下がったという時に、なるべく社長さんと一緒に話し合い、問題点を克服していけるようなお話をできればいいなというのを、常日頃職員含めてお話させていただいてるところでございます。私は平成元年に税理士試験合格したもんですから、今年で33年目の税理士です。平成4年に、もといた事務所から独立させていただいて、事務所を開設しております。組織ということで、平成29年4月に「税理士法人イカワ会計」を設立させていただき、代表社員に就任させていただいております。当事務所には、税理士が4名いまして西郷事務所、西郷が本社で郡山が営業所になっているんですけど、西郷のほうには税理士3名と職員11名、合計14名。郡山事務所が、税理士1名と職員2名ということで、トータル17名の事務所でございます。私とあとうちの息子が税理士になってまして、あと2人の税理士は国税のOBさんでございます。実は法人税と所得税にそれぞれいたOBさんがいるので、結構いろいろな部分で相談するには便利で、仲間の先生からも時々専門的なことを質問されているようでございますので、そういう部分では心強いなというふうに思っております。また、私は白河青年会議所のOBでございます。昨日も佐藤幸彦君なんかと当時の話で結構盛り上がりまして、お話させていただいたんですけど、青年会議所に入って地元で何かということでそこからスタートして、佐藤清作先生と当時の石田さんがまだ青年会議所の理事長をやる前に青田刈りで西ロータリークラブに入れという勧誘を受けて、30代でロータリークラブに入会させていただいたということがございます。また、公的な関係では白河の簡易裁判所の調停委員を20年近くさせていただいて、過日、最高裁判所の長官賞ということで純金の盃を貰ったんですね。なんだ20数年もやって最高裁判所の長官の表彰状と金杯だけかと思ったら、実は家に持ってきて職員が「先生。これ何グラムあるので、今売

ると50万ですよ。」と、あの当時言われたのが、今だと70万になってるのかな。但し、金杯の裏を見ると最高裁判所と、あれ売りに出しているのかどうか今迷ってるところですけども、金が高くなったので結構皆さん方、昔、金杯なんか貰っているのがあると、一緒に合わせて売ると結構いい値段になってるなというふうな感覚を覚えて、最高裁からいただいた金杯を売りに出そうかと不摂生な考えもしているところでございました。あと、村のほうの代表監査人ということで、村の監査なんかもさせていただいて、今は税理士会のほうでは東北税理士会の理事をさせていただいています。また、私の使っているソフトメーカーグループでTKCグループというのがございまして、そこの今、東北会の副会長させていただいて、去年白河西ロータリークラブで35周年の実行委員長させていただいたんですけど、そのTKC東北会は実は今年50周年になりますので、その50周年の実行委員長ということでそちらも今仰せつかって、今年の7月の開会に向けて準備していただいているところでございますけども、地元のこういう35周年とかさせていただいている関係で、スムーズに組織を作ったりするのも、この会の勉強のおかげだというふうに思っていて感謝しているところでございます。私の事務所として、税金の申告はもちろん当然で3月15日に無事に確定申告のほうも終わったんですけども、3月14日と15日に国税庁の転送するラインがパンクしまして、非常にドキドキしながら1件送るのに普段ですと10秒もかからないのが30分以上かかって送ってということ。しかし、何とか3月15日に申告は終わったところでございます。そうした中、うちの事務所で今面白い案件って幾つかやっているのは、一つに実は先月に福島県で十何年ぶりか得上場する企業がございました。そこは、わたくしの関与先でございまして、一緒に上場まで苦節5年、会計士の監査を受けながら社内規定を直して、ようやく上場に漕ぎつけたと。実はわたくしもそこにちょっとだけ出資してたんですけど、上場した日には100万円が何と一桁0が多く値が付いたので、あっという間に凄い株主になったなと思ったんですけど売れないんですね、新規上場の関係で。ですので、ぬか喜びしているんですけど、そのうち株価が下がらなければいいなと思っております。その一生懸命、上場へのお手伝いをさせていただいたという経験もございまして。その社長がたまたま別件でうちの事務所に相談に来た時に、もう一人うちのお客さまでたまたまアポなしだったので、ちょうど重なってしまったんですけど、うちの事務所の駐車場にテスラの最高級車とベンツのジープの最高級車2台が実は事務所の脇に並んでしまって、職員が「先生、あの2台で事務所、家建っちゃいます。」「建っちゃうね。」という凄い状態が一瞬ですけど並んで、ちょっとびっくりして、やっぱりすごいなと思ったところでございます。関係する方いたら申し訳ございません。あと二点目ですね。今やっているのがM&Aですね。何件か今までもさせていただいて、買う側、買ってもらう側ということで、つい先日の上場会社相手に会社売るというM&Aをやって、上場会社から200項目を超える質問事項を何とかクリアして、無事にM&Aが成功したというふうなお手伝いもさせていただいています。ただ、M&Aというと大手の感覚があるかもしれませんが、明日実はご相談するのは社長さんお一人でやって、去年の夏に実は癌になってしましまして、事業が継続できないというご相談を受けました。会社を廃業して、安倍先生いらっしゃいますけど、廃業しても会社作る時も登記料ってかかるんですけども、止めるのにも実は解散して精

算決了という登記が必要で、結構お金もかかるんですね。そうすると、なかなか癌になってお金も払って、会社を清算まで持って行くの大変な状態でございますので、「会社を社長の持ち株を売りませんか。」と。「えっ、そういうこと出来るんですか。」と。要は、会社は存続して株主だけを交換して社長さんに幾らかでもお金が入れば、癌になって助かるでしょうというお話したら、是非進めてくれということ、基本的に100万円位の話なんですけども、本来であれば何十万も払って会社をやめなきゃならないのを、買い手さんを見つけてあげてマッチングしてM&Aをやっていくというの、最近結構案件としては出ております。それぞれ皆様方経営者だと思いますので、多分自分の会社しているんな他にわからない魅力があると思うんですよ。累積赤字だから駄目だとかっていうんじゃないで、是非会社をやめる時にマッチングということで、いろんなこの機関に相談するのもあると思うし、何とか自分の会社及び従業員を存続させてあげるといいうのも経営者の最後の勤めなのかなというふうに思っております。また、最近十数件今書類出しているのが、特例事業承継税制といまして、皆さん方自分の会社に帰って決算書の純資産の部というところを見てみてください。資本金が100万で作った会社が、何と資本の部が1億円とか5千万円になっているケースが結構あるんですね。特に歴史の古い会社ですと、昔は配当なんかすることなく会社に留保してまして、右側の資本金の部で仮に100万の会社が1億円になってますと、株価が何倍になってるんですかと。実はその株がお父さんがお持ちであれば、お父さんが亡くなった時に相続税の課税対象になってしまうんですね。これが結構な額で自分で自分の会社なのに売れない株ですよ。上場会社の株だったら、どこかに売って換金すればいいんですけど、自社株ですから売れませんので。そうすると、相続税を払う。会社の株を親から貰ったけど、相続税が払わなきゃならない。でも、株は売れない。どうやって資金繰りするのという一つの悩みになります。これ結構ご相談されるのが多いので、是非自分の会社の純資産の部は資本金の何倍かというのを把握して、株価対策をしておかないと思わぬ相続の時に大変な税金がかかると。自分のお父さんの預貯金とか現金だったらいいんですよ。相続で貰うのはね。でも、会社の株貰ったって1銭も他に売れない株を貰って相続税を払う。これは特例事業承継税制といまして、後継者をご指名していただいでその方に事業させます。株は、ですからそちらに行きますという県のほうに予約しておきますと、お父様がたまたま不幸になった時にすぐそれが使えるということ。実は、この制度できてまだ3年程なんですけど、うちのお客さんでもう2件適用になって、1億円以上節税できるといいう実績もございまして、自社株のほうの株主構成も含めてご検討なさってみてはいかがでしょうか。あと今盛んにやっているのは、いろいろなコロナ関連の補助金でございまして、補助金も知ってて案外申請が面倒くさいんですね。皆さん方、最初に貰ったコロナ補助金の申請は簡単だったと思うんですけども、やはりあれがあまりにも簡単すぎたので、今は結構厳しくなっております。貰う条件も厳しくなってるし、手続き上も難しくなっておりますので、そういうふうな部分で事務所としてはお客さんの3年前から11月、12月、今年で1月、2月、3月の比較が一番大きく貰える月数なんかの教授をさせていただいて、100万円でも200万円でも貰えるようなお手伝いをさせていただいております。あと今日はちょっとお見えになっているので、

あまり言っていないのかどうかですけど、事業再構築補助金と言いまして、国のほうから今やっている事業が厳しいということで、新しい事業を企業としてやりたいという場合に、補助金が結構三分の二出ます。仮に3,000万円の事業ですと2,000万円国の補助金ですから、非常に助かります。500万円以下ですと、ほぼほぼ100パーセント貰えます。そういう事業計画書を出して、こんなことをやりたいと。ただ、500万円を超えてくると国のほうの審査も厳しくて、実は苦節何回かを出してようやくその会社も今回、事業再構築補助金に該当するというので、お客さんと認可を貰った晩には一杯お酒を飲んで良かったねと肩を叩き合ったとでございますけども。また、現在も続きも出しているとでございますけども。やはり、経営者の皆さん現状の売上げの中で本当にこのままでいいのかという時に、何かしらの行動、アクションする時に結構補助金とかございますので、そういうものをご相談しながら進めていけばより良いものができるというふうに思っておりますので、そんなものもご検討なさってください。あとですね、私は社会保険労務士でないのだからなんですけど、人を採用するだけでも結構な補助金が実はございます。人の採用。あとは、物を買う、物を作る。何かを行動を起こそうとする時は、それなりに自己で勉強して、今はもうネット社会ですから人の採用の補助金ってボタン1個押すとぱっと出てきます。その辺も条件さえ合えば補助金貰って採用しながら社員教育をゆっくりできますので、是非ご検討してみてください。そんなことで、何とかうちも17名もいると月末の給料支払いが非常に心配で、給料払えるのかなと毎月悪戦苦闘、汗をかきながら給料日が終わると安心してらるんですけど、今現在、法人ですと約200社、個人が毎月やってるのが50社ほどあるので250社くらい担当させていただいて、皆さん方に育てられてる事務所だと思っております。本当に常日頃感謝申し上げます。今日は情報として幾つかお持ちしたんですけど、まず私の事務所の次のページ。今年4月で税制改正というものが行われます。結構皆さん方に関係する改正もありますので、幾つかご紹介させていただきます。企業をおやりになっている方は、まず賃上げの税制で税額控除ができるということです。今まで、給料を払って税額控除を受けるという制度があったんですけど、これが敷居がちょっと下がりまして、今までですと前年比で2.5パーセント以上、もしくは1.5パーセント以上給与が増えれば、利益の出ている会社では税額控除を使えますよという話です。この給与も賞与を含めての計算になりますので、月次の給与ね。今年の春闘で結構トヨタをはじめ満額回答しておりますけども、月次の給与を上げなくても利益が出てるので賞与という格好で還元して、前年と比較して伸びてれば所得税なり法人税の軽減を受けることができるということです。一応、これは今年の4月1日から開始する事業年度が適用になりますので、4月以降昇給を考える時に税金も出るんだったら少し上げてやろうかという時に、こんなものが頭の隅にあると節税効果にはなってくると思います。但し、賞与も含めていいんだから月次で一度多額に固定給を上げますと払い続けるのは大変ですので、賞与で還元するという方法もありかと思えます。あと、2番のこれがちょっと皆さん方に直接関係して問題なのが、電子取引データの保存についてということで、実はもう法律が1月1日から施行されております。1月1日から、今まで紙で保存してたものを電子データで保存せいと。要は、メールとかファックスのやり取りで簡単な事でいくとアマゾンから商

品を買いましたと。通販でアマゾンから取引明細、それを紙で印刷して請求書の何買ったかと把握するわけですけど、それを紙で印刷するんじゃなくてそのまま電子データで保存しておけという法律です。非常に何のことかかという、要はパソコンの中にファイリングのページを1ページ作りましょうと。アマゾン用とか、令和4年2月分の電子取引のファイルとか、月ごとでもいいし、会社ごとでもいいし、それをファイリングして税務署が調査に来た時に、そのファイリングデータを見せなさいと。要は、紙では駄目なんですね。今まで提出データがあるのに、紙もありますからと言って電子データ保存してないとアウトでございます。ただ、これが急にそんなことを言われても困るので2年間ほど猶予期間がございます。ということは、もう令和6年1月からは紙保存は駄目ですよということになってしまうので、この辺を各会社のほうで、中には一切電子取引しないでこれからは紙ベースで取引をやるといった社長さんもいらっしゃいました。ファイルなんて面倒くせえと。N T Tのドコモさんの請求明細書を貰うのに、実はあれ100円かかるんですね。メールで普通行ってますからタダなんですけど、それを今度N T Tドコモの請求書をファイリングしないと、一切電子取引してないと宣言したわけですから、100円払って紙の請求書を毎回送って保存しないとイケないんですね。結構だから何を紙で保存して、何を電子データで保存するというのは大変な区分け作業になっちゃうので、だったら常に電子データで保存していきませんかという話に最後は落ち着くんだと思います。これについては、また後ろのほうに詳細も書いてあります。あとですね、これはもう皆さん方ご承知おきでしょうけども、中小企業の30万円未満の固定資産関係については、一発で損金算入できるとあるんですけど、やっぱり考えるんですね。皆さん、頭のいい人はですね。25万円のドローンを買って250万円をどこかに貸すんですね。レンタルしてレンタル料を貰う。それは月々のレンタル料です。でも、250万すなわち10台分25万円のドローンは、年間300万まではトータル30万円以下のもの一括で損金算入できるんですね。利益出てる法人は、ドローンを10台買って250万円一遍に損金で落として、賃料で貰えば節税効果大ですよ。というので、そういうものは駄目ですよという規定が出来ちゃいました。あとは、足場の材料も一括で落としちゃって、建設会社にリースで貸すという節税です。これは申し訳ないですけど、今回そういう30万の規定からは除外しますよということになりますのでご注意ください。それと、これもどうしようもないんですけど令和5年10月1日からインボイス制度、すなわち消費税についてインボイス制度というのができます。これは今まで100万円の物を買おうと、110万円お支払いしたと思うんですね。その10万円については、実は消費税についてインボイスですから、本当はこの本体に10万円の金券を付くような考え方がすね。そうすると、私が誰かから100万円の売上げがあり10万円貰ったとすると、逆に、誰かに支払った50万円も払ったら5万円の消費税を支払い貰った残りの5万円を税務署に収めればいいというのが考え方で。その金券のかわりに、税務署から番号を貰うわけですね。そして、皆さん方が消費税の課税事業者であれば、請求書、領収書等にその番号を付さないといふインボイスの発行者者じゃないというふうになってしまいます。ですので、この手続きは今のうちしていただいて、番号を貰っておかないと新しい領収書とか請求書を作る時に、ワタベ印刷さんにその時に印刷してもらえばいいのに、後で

またゴム印買っていちいち番号付けないと、その番号がないと消費税の発行取扱業者ではごさいませんのでご注意なきゃいけないというふうになりますので。もう受付けは申請すれば番号は貰えますので貰っておいてほしいということと、非常にもう一個悩ましいのが、皆さん方の会社多分1,000万円以上売り上げがあると思うのでいいんですけども、1,000万円以上あると当然課税事業者としまして消費税を納めている会社になります。ただ、これが1,000万円以下の方については消費税の納税義務が免除されております。建設会社を考えましょうか。一人親方、外注先がございました。その人は、年間800万円働いてもらってます。請求書も領収書もちゃんと発行してくれたので、今までは外注費ということで消費税の課税仕入れにできました。その一人親方が、1,000万円以下です。実は税務署には納税してません、消費税を。今度その親方が5年11月1日以降は、親方から貰った請求書、30万円今回働いたからって今までは33万払ったんですけど、33万が払ったとすれば消費税一切払ってなくて33万払ったことになってしまいます。消費税が課税仕入れで引くことができないということになっちゃうんですね。当然、皆さん方はそうすると3万円高い賃金を払っただけで、消費税が後から国のほうに払う時に引けないから多く国にも払うようになるので、そうすると30万円の人2人いました。こちらは課税事業者、こちらは免税事業者。本体価格勝負で仕入れをしないと、30万の本体同士で仕入れてあなたはインボイスの番号を持っているので33万円払います。あなたは持っていないので30万です。これをやるとまた今度、消費者庁のほうから消費税の転嫁不適切企業事業者なんて訴えられて、結局その30万円で働いている一人親方も、実は何か物を買ったりガソリン入れたりする時に消費税払ってるんですね。払っているのは払っているんです。ただ、税務署にちゃんと納めてない、ポケットに入ってるだけです。この部分の取り扱い非常にナーバスになるので、多分建設会社ではそういう親方に対して消費税の課税事業者になれよと言うと思うんですけど、多分多くの年配者の人は辞めていくと思います。あとは農家さんです。農家さんも1,000万以上を超える農家、関谷農園さんぐらいで普通の人は1,000万以上って結構ないんですね。そうすると今度、道の駅とか出しますよね。あれが出荷してもインボイス、消費税免税ですから、今まではラーメン屋さんが道の駅で野菜買った時に消費税引けないんですよ。番号持っていない農家さんから買うと。これも非常に痛いんですね。ですので、やっぱりそうすると払うほうはインボイス持ってる人から仕入れしたくなっちゃうんですね。ですので、この辺も悩ましいところが実は農家さんの問題と、あとは一人親方を含めて、建設業関係の方、外注を使っている方なんかは大きな問題にこれから直面するんじゃないかと思っておりますので、お気をつけいただきたい部分です。次は、住宅取得税の特別控除ですね。これ一応バリアフリー含めて4年1月以降の改修するものについて、所得税の特別控除があります。皆さん方に一言、これはわたくしの私見ですけど、次の右側の6番を参考ということがあります。皆さん方ご承知のとおり、贈与税というのは暦年課税。要は、暦でございまして一年間に110万円まで無税です。ここまではご承知おきいただいて、結構親から子に、親から孫へとか贈与110万円以下だから贈与税かからないよねとやって、

相続税を安くするために分散してるかと思うんですけども、これが国のほうでは暦年課税と相続税精算課税の見直しを今後行うというふうにも発表してきたということは、110万円の贈与税の控除額がなくなる可能性があります。ということは、今はまだありますのであるうちにお墓までお金持って行く心配のある方は、お孫さんに早く110万円あげたほうがいいのかというふうに思っております。相続税で取られるんだったら、今のうち少しでも節税対策。もしくは、教育資金の贈与なんていうのも見直しになるようございまして、タダであげて貰えるものが、これからはどんどんなくなっていく。当然、このコロナ禍の中で国は大盤振る舞いの補助金出しておりますので、今皆さん方は何気なく所得税とか納めてると思うんですけど、実は東日本大震災の時にあれだけ国のほうで補助金が出ましたので、皆さん方あと30年間所得税に0.21パーセントの割増しがかかっているんです。それ今ようやく10年経って、また30年所得税の上乗せが東日本復興特別税というのが課されてます。多分来年これ落ち着けば、再来年からコロナ復興特別税ってことで加算になるか、もしくは今最近言われているのが法人税がもう少し上げざるを得ないねという話になるので、当然107兆円の国の予算ができましたけども、また前年を超えて最高予算を組んでますので。財源となるべき歳入がそんなに増えてるわけではございませんので、やっぱり赤字国債発行していきますので、そのぶんの税の取り戻しという部分で当然出てくるのかなというふうに思ってるところでございまして。次でございまして。交際費について、飲食店さんこれだけ苦しい時代に、企業がばんばん接待交際費使うなんて時代はなくなったんですけど、800万までは全額損金できますよというふうなものがあり、あと先程の7番目に特例承継計画。要は、税制の負担の繰り延べができますよという話が2年間延長になってます。あと、住宅ローン関係の控除額が3,000万までですと、控除できますよとか。あと、親から子への住宅資金の贈与がありますよという話も出ておりますので見てください。次が、IT補助金の拡大内容でございまして。先程、インボイス制度ができるということで、皆さん方がパソコンを買い替えるとか、レジを買い替えるとかということで、ITの補助金が国のほうかで沢山用意されておりますので、何か自分の事務所でデジタル化とかネットワーク化して、社内をLANで結び付けたいとか、データの共有化を図りたいとかということ、結構な補助金がございますのでご参考に見ていただいて、先程一番最初に言いましたように、人を雇う、物を買う時には必ず補助金があるのかなというのを常に頭に浮かべて取り組んでいただければいいかと思っております。時間も押してきましたので最後でございまして、先程言いましたPDFで電子データを保存しないといけないですよというお話の部分を入れておりますので、ちょっと参考に見ていただければと思います。うちはデジタルの取引なんてねえよと結構思ってたんですけど、アマゾンでも何でもみんなネットで通販で来る。要は明細が送られてくるものは、みんな電子取引になってますので、請求書を紙で貰わない限りは全てデジタル取引になりますのでご注意ください。どうぞ、わたくしのいただいた時間になりましたので、これでお話は終わらせていただきます。どうぞご清聴、ありがとうございます。