

法人会 NEWS

令和4年11月21日発行

第102号

津山町・横山不動尊

境内全域が南三陸金華山国定公園に指定され、見どころの一つである御池に生息する天然記念物の「ウグイ」は、吉凶を知らせて村人を守ってくれる不動尊の「御使姫（おつかいひめ）」として、古くから厚い保護を受けています。

目 次

- P. 1 津山町・横山不動尊
- P. 2~3 法人会トピックス、会員企業リレー
- P. 4 佐沼税務署からのお知らせ
- P. 5 宮城県税事務所からのお知らせ
- P. 6~7 事業承継の現状と課題、克服策
- P. 8 法人会トピックス、お知らせ

e-Tax

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。

* 前記はダイレクト納付専用端末でのみ提出が必要です。

* 稽査の届出から利得可とされるまで1か月程度かかります。

e-Taxを利用して所得税の申告をするごとにメリットが!

●添付書類の提出省略

●返却がスピーディ

国税に関する申告や納税、申請・届出などの手続がインターネットで行えます。



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。

ご利用に際し条件、注意事項があります。
詳しくはホームページでご確認ください。

イタックス

検索



令和三年・令和四年と新春講演会の開催を見合わせてきましたが、七月二十六日、ホテルサンシャイン佐沼を会場に納涼講演会として（公社）登米法人会、（一社）宮城県経営者協会登米支部、登米市産業振興会の三団体共催にて開催を致しました。

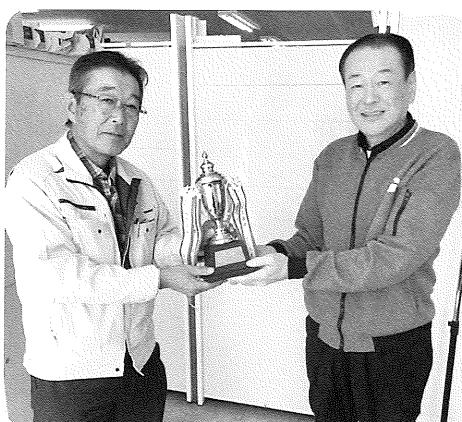
講師には、政治アナリストの伊藤惇夫氏をお招きし、「参議院選挙の総括と岸田政権の課題」と題し講演をいたしました。テレビやラジオで、時の政権に厳しい意見を提唱している講師

納涼講演会・懇談会

政治アナリスト 伊藤 惇夫 氏をお招きし開催！

が、参議院選挙の投票日を前に安倍晋三元総理が銃撃されお亡くなりになつたことで政権に与えた影響や講師が長年、政治の世界に携わってきて多くの政治家と接し得た名言格言を紹介する等、国政の裏・表を講師の意見を交えて興味深くお話しくださいました。

講演会終了後は、登米市長をはじめ関係機関等からの来賓を交えた納涼懇談会が催されました。



向かって左側が優勝の渡邊政利氏

会員交流ゴルフ大会2022を開催！

10月25日、みちのく古都カントリークラブを会場に、会員交流ゴルフ大会2022を開催。

天気は良いものの、風が少々強く吹く中でのプレーとなりましたが、参加者はゴルフ場の紅葉を愛でながら、会員同士、交流を深め合いました。

成績は次の通り。（敬称略）

- ◇優 勝 渡邊 政利 NT71.6
(有)渡光工務店・米山)
- ◇準優勝 太田 陽平 NT71.6
(株)太田組・佐沼)
- ◇第3位 遠藤 光則 NT71.8
(株)ハサマ事務機・佐沼)



令和4年度 税務研修会を開催！

9月14日、ホテルサンシャイン佐沼を会場に開催。講師は、今年7月の定期人事異動で佐沼税務署に着任されました高津一昭署長と同署勤務3年目の磯谷善明統括国税調査官にお願いをしました。

高津署長は、「相続税のはなし」と題し相続税のしくみや計算方法等のほか、実例をあげながらお話しくださいました。磯谷統括官は、「改正電子帳簿保存法」と「キャッシュレス納付」について改正点とメリット等、実務的な面についてご説明くださいました。

会員企業リレー vol. 35

「真心を込めて 喜ばれるものを造ります！」

「創業以来百二十余年の伝統技術をもって、更なる新商品を国内外へ届けたい」と話す、
ヤマカノ醸造株式会社様を訪問しました。

味噌と醤油の醸造販売業を明治42年に現在ある登米町寺池で創業。登米市を代表する老舗企業であり建物のいたるところが国の登録有形文化財に指定されています。

創業以来造り続けている味噌・醤油に加え、つゆ・たれなどの調味料の製造も手掛けており、昭和60年頃からは、長年培ったブレンド技術を活かしオリジナルのつゆやオーダーメイドによるたれの製造にも力を入れ、大手企業やレストランなどと提携し売り上げを伸ばしています。また、大手にはまねのできない小ロットのオーダーにも対応できる体制も当社の強みです。

更に、昨今の健康ブームに対応すべく発酵・熟成技術の研究にも力を入れており、白神こだま酵母を使った『豆乳発酵調味料』。ヤマカノ独自の熟成工程を経た米を配合することで、より一層抗酸化性を高めた『抗酸化みそ』など、次世代の商品を開発されています。どちらも、低塩



《登米支部》
ヤマカノ醸造株式会社
代表取締役社長 鈴木 彦衛 氏

分でありながら保存性が高く、旨みや風味も向上するといった高機能調味料として期待されています。

鈴木社長は、ヤマカノ醸造(株)が今日まであるのは、地元の皆様方を始め多くの方々に支えられてきたお陰であり、これからも、お客様に喜んでいただける商品を開発製造し国内外に届けていけるよう社員一同、日々精進してまいります、とお話くださいました。

今回の取材へのご協力ありがとうございました。



法人会 ● ビ ● クス 法人会 ● ビ ● クス



第1回講師：三國裕子氏（左から4番目）



第2回講師：リコージャパン(株)吉岡氏

女性部会・知つ得ゼミナール

～ウクライナ支援とSDGsを学ぶ～

女性部会の皆様からの様々な分野の知識を高めたいとの要望をうけ始まり、「知つ得ゼミナール」が今年度も2回開催されました。八月に開催した、第1回知つ得ゼミナールは、劇団「ナール」主宰三國裕子氏をお迎えし、これまでの演劇人生や、今年六月に石巻市で開催されたウクライナ支援ひとり芝居チャリティ公演に至るまでの経緯についてお話をいただきました。悲しい現実を演じたことや、石巻市に避難されたウクライナの方との交流についてもお話をいただき、改めて戦争の恐ろしさを感じました。

また、セミナー終了後にウクライナへの募金活動をし、NPO法人へ寄付することにいたしました。さらに十月に開催した、第2回知つ得ゼミナールは、リコージャパン株式会社より吉岡瑞恵氏をお迎えし、SDGsをテーマにお話をいただきました。すべての人々にとつてより良い世界をつくるための十七項目や企業での取り組みなどを紹介していただきました。セミナーの最後の質疑応答の際には、参加者の方からSDGsを取り組むために環境破壊を生んってしまうことはなにかなど、多くの質問が出され、皆さんの関心の高さが伺えました。

消費税

事 業 者 の 方 へ

令和5年10月

インボイス制度が始まります！

制度開始時に

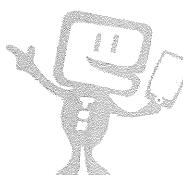
インボイス発行事業者となるためには、原則、令和5年3月31日までに登録申請が必要です！

- インボイスを発行するためには、インボイス発行事業者の登録申請が必要です。登録は課税事業者が受けることができます。
- 免税事業者の方も、ご自身の事業実態に合わせて、インボイス発行事業者の登録を受けるかをご検討ください。
- 登録を受けるかどうかは事業者の方の任意です。
登録にあたっては、取引先との調整やシステムの整備が必要となることもあるため、お早めのご準備をおすすめします。
- 登録を受けると「国税庁適格請求書発行事業者公表サイト」で登録番号や氏名又は名称等の情報が公表されます。



登録申請手続は、e-Tax をご利用ください！

- ☑ e-Taxで登録申請手続を行っていただくと、書面で申請された場合に比べて早期に登録通知を受けることができます！
- ☑ e-Taxで申請した場合、電子データで登録通知を受け取れます！
電子データで受け取れば紛失のリスクがありません！



個人事業者の方はスマートフォンからでもe-Taxで申請できます。
e-Taxのご利用には事前にマイナンバーカードの取得が必要です。



「宮城一斉滞納整理強化月間」の実施について

宮城県では、県内の全市町村と連携した徴収対策を集中して実施及び広報することにより、納税に対する理解を促進し、新規滞納の抑制と徴収率の向上を図ることを目的として、強化月間の取組を行います。

○期間

令和4年11月～12月

○取組内容

訪問・電話催告、差押え、タイヤロック、
捜索等の滞納処分の強化、宮城県市町村合同
インターネット公売の実施等



宮城県市町村合同インターネット公売について

滞納処分の実態等を県民に広報することにより、新たな滞納の抑止と納税意識の醸成を図ることを目的に、宮城県と市町村では、宮城一斉滞納整理強化月間の一環として、滞納者から差し押された動産等をインターネット公売に出品します。
様々な物品を出品する予定ですので、ぜひ入札にご参加ください。

○入札参加申込期間

令和5年1月12日(木)～1月31日(火)

○入札期間(せり売り形式)

令和5年2月6日(月)～2月8日(水)

○入札期間(入札形式)

令和5年2月6日(月)～2月13日(月)

○OKSI官公庁オークションサイト

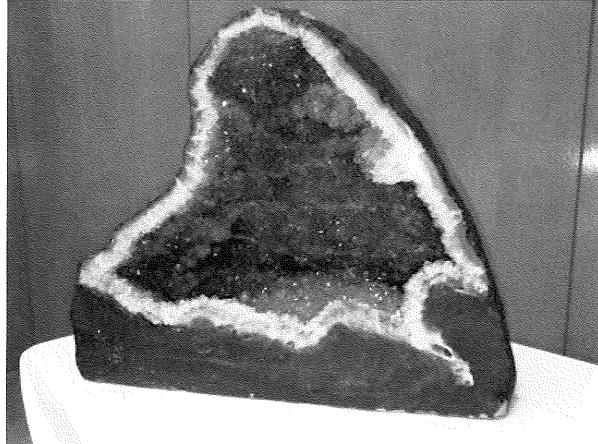
URL: <https://kankochou.jp>

(お問い合わせ先)

宮城県東部県税事務所登米地域事務所

電話: 0220-22-6114

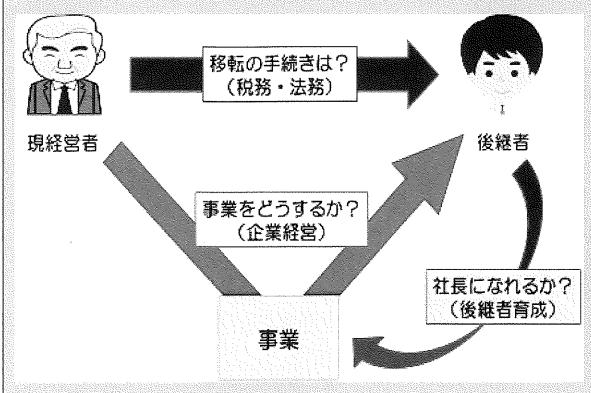
【過年度の出品例】



1 事業承継の現状

つくば未来経営コンサルティング事務所代表
中小企業診断士/事業承継士 横田 透

事業承継の現状と課題 そして克服策



中小企業の経営者の高齢化が進んでおり、経営者年齢のピークはこの20年間で、50代から60～70代へと大きく上昇しています。また、後継者の不在状況は深刻であり、近年増加する中小企業の廃業の大きな要因の一つです。

このままでは日本経済・社会を支える貴重な雇用や技術が失われてしまう可能性があります。

事業承継は、企業経営者の立場（社長）の交代であり、後継者が社長に就任して、企業経営を引き継ぐことです。

また、事業承継は、経営者の地位を裏付ける財産（株式）を移転することでもあります。

そのためには、企業経営を理解し、事業の存続・成長を導かなければなりません。

同時に、個人財産の移転の手続きやそれに伴う税務や法務を考える必要があります。

さらに、従業員や第三者への承継の場合は、株式の買い取りに必要な資金調達という財務の問題も絡みできます。

よって、事業承継においては、「事業をどうするか？」という企業経営の問題、「社長人材を創り出すことができるか？」という個人のキャリア選択や後継者育成の問題、「移転手続きはどうするのか？」という税務や法務の問題、3つの問題が問われます。

2 事業承継とは

また、経営者になろうとする後継者の気持ちを理解し、そのキャリアプランの選択をしたうえで、社長になるという人生最大の意思決定をサポートしなければなりません。

同時に、個人財産の移転に、いきなり、

「課題を発見する段階」を経ず

と進めてしまつたことがあります。

二つ目は、現経営者の頭の中にある「知的資産」※を後継者に伝えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「課題を解決する段階」へ

これが進まなかつたという事例

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

て考えなければなりません。

この分けて考えるという

ことが極めて大事で、「課

題を発見する

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

ります。

一つ目は、現在の事業について話すことによって事業性評価を行い、事業の存続・成長のために何をするべきかを考えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中に、「知的資産」※を後継者に伝えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「課題を解決する段階」へ

これが進まなかつたという事例

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

て考えなければなりません。

この分けて考えるという

ことが極めて大事で、「課

題を発見する

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

ります。

「対話」の目的は二つあります。

一つ目は、現在の事業について話すことによって事業性評価を行い、事業の存続・成長のために何をするべきかを考えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「知的資産」※を後継者に伝えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「課題を解決する段階」へ

これが進まなかつたという事例

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

て考えなければなりません。

この分けて考えるという

ことが極めて大事で、「課

題を発見する

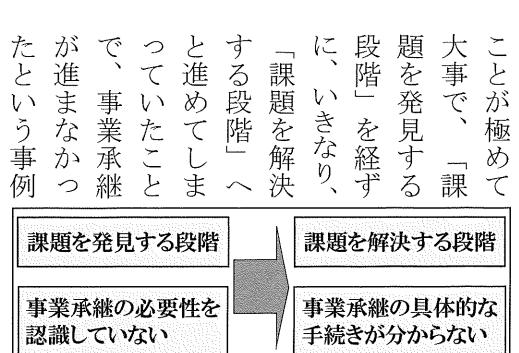
を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

ります。

3 事業承継の進め方

事業承継問題は、「課題



これらの結果、後継者が「自分が事業を引き継いでやるぞ！よし、進めよう！」という心の状態に至ることがゴールです。

それゆえ、主たる課題は、「企業経営に関する課題」となり、企業経営論は、「知的資産」、「事業戦略」に分けて考えます。

支援は、事業承継の必要性を認識させること、すなわち「気づき」を与えることです。具体的には、現経営者との「対話」です。

これに対して求められる

ことは、現経営者との「対話」です。

これが進まなかつたという事例

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

て考えなければなりません。

この分けて考えるという

ことが極めて大事で、「課

題を発見する

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

ります。

一つ目は、現在の事業について話すことによって事業性評価を行い、事業の存続・成長のために何をするべきかを考えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「知的資産」※を後継者に伝えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「課題を解決する段階」へ

これが進まなかつたという事例

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

て考えなければなりません。

この分けて考えるという

ことが極めて大事で、「課

題を発見する

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

ります。

一つ目は、現在の事業について話すことによって事業性評価を行い、事業の存続・成長のために何をするべきかを考えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「知的資産」※を後継者に伝えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「課題を解決する段階」へ

これが進まなかつたという事例

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

て考えなければなりません。

この分けて考えるという

ことが極めて大事で、「課

題を発見する

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

ります。

一つ目は、現在の事業について話すことによって事業性評価を行い、事業の存続・成長のために何をするべきかを考えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「知的資産」※を後継者に伝えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「課題を解決する段階」へ

これが進まなかつたという事例

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

て考えなければなりません。

この分けて考えるという

ことが極めて大事で、「課

題を発見する

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

ります。

一つ目は、現在の事業について話すことによって事業性評価を行い、事業の存続・成長のために何をするべきかを考えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「知的資産」※を後継者に伝えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「課題を解決する段階」へ

これが進まなかつたという事例

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

て考えなければなりません。

この分けて考えるという

ことが極めて大事で、「課

題を発見する

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

ります。

一つ目は、現在の事業について話すことによって事業性評価を行い、事業の存続・成長のために何をするべきかを考えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「知的資産」※を後継者に伝えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「課題を解決する段階」へ

これが進まなかつたという事例

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

て考えなければなりません。

この分けて考えるという

ことが極めて大事で、「課

題を発見する

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

ります。

一つ目は、現在の事業について話すことによって事業性評価を行い、事業の存続・成長のために何をするべきかを考えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「知的資産」※を後継者に伝えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「課題を解決する段階」へ

これが進まなかつたという事例

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

て考えなければなりません。

この分けて考えるという

ことが極めて大事で、「課

題を発見する

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

ります。

一つ目は、現在の事業について話すことによって事業性評価を行い、事業の存続・成長のために何をするべきかを考えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「知的資産」※を後継者に伝えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「課題を解決する段階」へ

これが進まなかつたという事例

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

て考えなければなりません。

この分けて考えるという

ことが極めて大事で、「課

題を発見する

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

ります。

一つ目は、現在の事業について話すことによって事業性評価を行い、事業の存続・成長のために何をするべきかを考えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「知的資産」※を後継者に伝えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「課題を解決する段階」へ

これが進まなかつたという事例

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

て考えなければなりません。

この分けて考えるという

ことが極めて大事で、「課

題を発見する

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

ります。

一つ目は、現在の事業について話すことによって事業性評価を行い、事業の存続・成長のために何をするべきかを考えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「知的資産」※を後継者に伝えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「課題を解決する段階」へ

これが進まなかつたという事例

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

て考えなければなりません。

この分けて考えるという

ことが極めて大事で、「課

題を発見する

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

ります。

一つ目は、現在の事業について話すことによって事業性評価を行い、事業の存続・成長のために何をするべきかを考えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「知的資産」※を後継者に伝えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「課題を解決する段階」へ

これが進まなかつたという事例

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

て考えなければなりません。

この分けて考えるという

ことが極めて大事で、「課

題を発見する

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

ります。

一つ目は、現在の事業について話すことによって事業性評価を行い、事業の存続・成長のために何をするべきかを考えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「知的資産」※を後継者に伝えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「課題を解決する段階」へ

これが進まなかつたという事例

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

て考えなければなりません。

この分けて考えるという

ことが極めて大事で、「課

題を発見する

を発見する段階」と、「課

題を解決する段階」に分け

ります。

一つ目は、現在の事業について話すことによって事業性評価を行い、事業の存続・成長のために何をするべきかを考えることです。

二つ目は、現経営者の頭

の中で、「知的資産」※を後継者に伝えることです。

力の源泉、他社との差別化要因となる見えにくい資産を把握するということです。

これは、経営革新における最も重要な検討課題となります。

もし、M&Aを考えてい

るなら、この知的資産について、より理解を深めなければなりません。M&Aは、他人への事業承継として増加中です。

しかし、高く売れるのはほんのわずかです。希望的観測にのめりこまないよう

に、知的資産をしっかりと把握し、会社を見る化しましょう。

事業戦略の課題とは、先代経営者によつて経営されってきた事業をどのように存続・発展させるかということであり、低下した収益性を回復させること、新製品・新サービスを開発すること、組織構造を再構築すること、既存事業を廃止して新規事業を開始することなど、経営革新に係るものになります。

リーダーシップの課題と

「後継者自身に生じる課題」は、「キャリア形成」「リーダーシップ」「経営管理」の3つに分けて考えますが、一番大事なのは、キャリア形成の課題です。

これは、後継者が一人の人間としてどのように生きるか、サラリーマンとして働く選択肢を捨てて、社長（企業経営者）になるという決意をし、覚悟を決めることができるかという課題です。

支配権移転（株式移転）を先に行つてしまふと後戻りできなくなつてしまふため、先に解決すべきものとなります。

【課題を解決する段階】

親族ではない従業員が承継する場合、このリーダーシップの発揮が一番難しい課題であります。

事業承継を進めていく上で最も重要なことは、現経営者との「対話」を行うことです。

課題を発見する段階におけるゴールは、心の状態を変えることですから、感情に影響を与える手段が必要です。

税務や法務などの具体的な実行手続きを教えても意味固まつていらない現経営者には、

4 経営者との対話

そのためにも、新たなビジョンを打ち出し、社員の心を一つにしていかなければなりません。

また、従業員を率いることに

関し、リーダーシップを發揮できるかという課題です。

先代経営者によつて雇われた従業員は、長年にわたり先代経営者の部下として働いてきたため、突然現れた社長（後継者）のために働こうなどとは思わないで

でしょう。

この状況を変革し、経営者としての求心力を創出するためには、新しい経営環境に適合する新しい経営戦略を打ち出すことが必要となります。

後継者は、組織との関係において、リーダーシップとマネジメント、さらにはコンプライアンスの面から経営者としての職務を遂行しなければなりません。

とともに、これまで隠されてきた法令違反が顕在化することも多いです。

特に、経営者交代を契機として、これまで隠されてきた法令違反が顕在化することも多いです。

めには、経営管理（マネジメント）の課題があります。

経営戦略が変われば、組織体制や人事制度も変えなくてはなりません。

また、従業員を率いることに

おいて、中心になるのは後継者論であり、「リーダーシップ」、「経営管理（マネジメント）」が主たる課題となります。

また、事業承継の主体となるべき後継者の気持ちに働きかけなければ、いつまでたっても実行手続きへ進めることはできません。

よつて、事業承継は、單なる手続きの問題ではなく、現経営者、後継者ともに心なる手手続きの問題ではなく、

現経営者、後継者ともに心の問題であることを関係者すべてが理解をしながら進めていくことが一番大事なことです。



【地球温暖化と世界の子供を救おう】

登米法人会青年部会で取組む社会貢献活動の一つエコキャップ運動。登米市はもとより気仙沼市や栗原市の小中学校、地域の皆様からたくさんのご提供をいただいております。回収したエコキャップは売却し、収益金はすべて「世界の子どもにワク

チンを日本委員会」へ寄付いたします。

地道な取組ですが、集まれば集まつただけ困っている人の力になることができます。どうぞ、皆様方の協力をお願い申し上げます。



第1回支部対抗パークゴルフ大会を開催!!

10月28日、第1回目となる支部対抗のパークゴルフ大会を加護坊パークゴルフ場を会場に開催。9支部と税理士会チーム、法人会厚生制度協力保険会社チームの団体戦に加え、個人の成績に対する賞品も準備。当日は天気にも恵まれ、絶好のパークゴルフ日和の中、パークゴルフをするのは初めてという方もいましたが、和気あいあいと4コースをまわりました。

表彰式は、ホテルサンシャイン佐沼にて行い団体戦・個人戦の成績に一喜一憂する面々。来年度以降も、回を重ねていきたいと思います。

法人会トピックス 法人会トピックス 法人会トピックス 法人会トピックス 法人会トピックス 法人会トピックス

令和4年分 「わかりやすい年末調整実務のポイント 無料進呈!!

年末調整のポイントをわかりやすく解説している標題テキストを、必要な方に無料で差し上げます。

100冊限りとなり、お1人様2冊までとさせていただきます。

必要な方は、事前に登米法人会

【TEL: 0220-22-6617】へ会社名（お名前）、連絡先電話番号、必要冊数をご連絡の上、事務所へお越しいただき受取りをお願い致します。

B5判 64ページ
(表紙:カラー、本文:2色)



令和5年 新春講演会のお知らせ

登米法人会・宮城県経営者協会登米支部・登米市産業振興会共催にて下記のとおり開催致します。

受講希望等、詳しくは、登米法人会まで…

☆日時 令和5年1月31日(火)
午後3時30分～
☆会場 ホテルサンシャイン佐沼
☆演題 『ニッポンの地域力』
～負けない地域の創り方～
☆講師 (株)日本総合研究所
もとに 調査部
こうすけ
主席研究員 藻谷 浩介 氏



トーネジードななづみ

法人会トピックス 法人会トピックス 法人会トピックス 法人会トピックス 法人会トピックス 法人会トピックス