



法人こおりやま

2011. 9 第399号

発行所 郡山市虎丸町14番2号 社団法人郡山法人会 (024-933-7777) (FAX925-1971)
 発行人 有馬 賢一 編集 広報委員会 印刷所(株)ヨシダコーポレーション



目次

震災を巡る税務(後編)……………	2
誰にでもできる問題解決の磨き方…	4
消費不況を吹き飛ばす、 千客万来の「販売促進術」……………	6
国税ニュース……………	8

題名
何時迄も道

提供 大波 天久
 郡山法人会副会長



東日本大震災により被害を受けた方々などを対象として、国税に関して様々な特例措置などが設けられています。前回に続き、

東日本大震災により被害を受けた方々などを対象として、国税に関して様々な特例措置などが設けられています。前回に続き、

災害に関して法人が支出する費用等に関する法人税の取扱いについてご説明します。

災害に関して法人が支出する費用等に関する法人税の取扱いについてご説明します。

(1) 取引先に対する売掛金等の免除等

法人が、災害を受けた取引先の復旧過程において、復旧支援を目的として売掛金、貸付金等の債権を免除する場合には、その免除することによる損失は寄附金又は交際費等以外の費用として損金の額に算入されます。

また、既契約のリース料、貸付利息、割賦代金の減免

を行う場合及び災害発生後の取引につき従前の取引条件を変更する場合も同様に取り扱われます。

を行う場合及び災害発生後の取引につき従前の取引条件を変更する場合も同様に取り扱われます。

(2) 取引先に対する低利又は無利息による融資

法人が、災害を受けた取引先の復旧過程において、復旧支援を目的として低利又は無利息による融資を行った場合における通常収受すべき利息と実際に収受している利息との差額は、寄附金に該当しないものとされます。

(3) 自社製品等の被災者に対する提供

法人が、不特定又は多数の被災者を救済するために緊急に行う自社製品等の提供に要する費用は、寄附金又は交際費等に該当し

ないもの(広告宣伝費に準ずるもの)として損金の額に算入されます。

ないもの(広告宣伝費に準ずるもの)として損金の額に算入されます。

また、国税庁HPでは、この度の東日本大震災の発生に伴い、災害に関する法人税、消費税及び源泉所得税の取扱いについて、よくある質問として下記のようにまとめていますので、参考にしてください。

また、国税庁HPでは、この度の東日本大震災の発生に伴い、災害に関する法人税、消費税及び源泉所得税の取扱いについて、よくある質問として下記のようにまとめていますので、参考にしてください。

Q 22以降の回答につきま

しては、国税庁HP「災害に関する法人税、消費税及び源泉所得税の取扱いFAQ」をご覧ください。下記の「Question番号は、国税庁FAQのQuestion番号と同一になっております。」

1 取引先に対する売掛金等の免除等

[Q19] 当社では、商社を通じて取引により商品を納入している得意先が災害により被害を受けました。この得意先とは、当社が自ら価格交渉を行うなど実質的な取引関係にあることから、その復旧支援を目的として、この得意先に係る売掛金の一部について、商社

を通じて免除することを検討しています。

ところで、法人が、災害により被害を受けた取引先の復旧過程において、復旧支援を目的として売掛金等の全部又は一部を免除した場合には、その売掛金等を免除したことによる損失は、損金の額に算入されることですが、この場合の取引先には、当社の得意先のように直接取引を行っていない者も含まれるのでしょうか。

[A] お尋ねの「取引先」には、得意先、仕入先、下請工場、特約店、代理店等のように直接取引を行うもののほか、商社等を通じた取引であっても自ら価格交渉等を行っている場合の商品納入先など、実質的な取引関係にあると認められる者も含まれます。(法基通9-4-6の2(注))

[Q20] 被災した法人と取引をしているのは当社も含めて10社程度ですが、当社だけが売掛債権を免除しても、寄附金又は交際費等

以外の費用として取り扱われるのでしょうか。

[A] 法人が売掛金等の債権を免除した場合に、その免除したことによる損失が寄附金や交際費等以外の費用として取り扱われるのは、その免除が取引先の復旧過程においてその復旧支援を目的として行われるものであるからです。(法基通9-4-6の2)

この場合の復旧支援は、それを行うかどうかは個々の企業の判断によらざるを得ないのであり、その被災した法人の取引先のすべてが復旧支援を行うことが前提とされているわけではありません。

したがって、被災した法人に対する復旧支援のための売掛債権の免除が一部の法人のみによってなされていたとしても、その免除が取引先の復旧過程において復旧支援を目的として行われるものについては、寄附金又は交際費等以外の費用として損金の額に算入され

【Q21】売掛債権の免除は、いつまでに行ったものが損金として認められるのでしょうか。

【A】法人が売掛金等の債権を免除した場合に、その免除をしたことによる損失が寄附金や交際費等以外の費用として取り扱われるのは、その免除が取引先の復旧過程においてその復旧支援を目的として行われるものであるからです。(法基通9-4-6の2)

したがって、売掛債権の免除は、災害発生後相当の期間内、例えば、店舗等の損壊によりやむなく仮店舗により営業を行っている場合のように、被災した取引先が通常の営業活動を再開するための復旧過程にある期間内に行うことが前提となります。

2 取引先に対する低利又は無利息による融資

【Q22】法人が、災害により被害を受けた取引先に対して低利又は無利息による融資を行う場合に、通常収受すべき利息と実際に収

受している利息との差額が寄附金に該当しないものとされるためには、その融資期間や融資額に何か制限はありますか。

【Q23】既に行っている貸付にに係る貸付金の利子を減免した場合は、どのように取り扱われるのでしょうか。

3 自社製品等の被災者に対する提供

【Q24】当社では、得意先の従業員等が避難している特

定の避難所に対して、救済物資として自社製品を提供しました。法人が、被災した地域の住民に対して自社製品を提供した場合、その提供に要する費用の額は損金の額に算入されるのでしょうか。当社のように特定の避難所に対して行う自社製品の提供も同様に取り扱われますか。

【Q25】自社製品等とはどのようなものをいうのですか。他の者から購入したのも含まれるのでしょうか。

【Q26】メーカーである当社が、当社の製品等を取り

扱っている小売業者に対し、災害により滅失又は損壊した商品(自社製品)と同種の商品を交換又は無償で補てんした場合にも、その交換又は補てんに要した費用は交際費等に該当しないものとして取り扱われますか。

【Q27】当社の社員を災害復旧活動にボランティアとして派遣した場合に、ボランティア活動中の給与相当額は、寄附金として取り扱われますか。

4 法人税に関するその他の取扱い

【Q28】法人が、被災に伴って義援金や見舞金を受け取った場合には、税務上、益金の額に算入されるのでしょうか。

5 消費税の取扱い

【Q29】被災により消費税の課税仕入れに係る帳簿書類を消失したのですが、消費税の仕入税額控除は認められますか。

【Q30】従業員や取引先に対して金銭により支出する災害見舞金は、消費税法

上、どのように取り扱われますか。

【Q31】自社製品等を被災者等に無償で提供した場合、消費税法上どのように取り扱われますか。

【Q32】被災した取引先に対して、その取引先が復旧過程にある期間内に復旧支援を目的として売掛金等の債権の全部又は一部を免除した場合、消費税法上はどのように取り扱われますか。

6 源泉所得税の取扱い

【Q33】当社では、被災した従業員や役員に対し、住宅や家財の損害の程度に応じて見舞金を支給するにしました。この見舞金については、給与として源泉徴収が必要でしょうか。

【Q34】当社では、慶弔見舞金規程を改めて、従業員や役員の父母等の家屋が災害により被害を受けた場合、従業員や役員に対し一定の見舞金を支給することにしました。この見舞金については、給与として源泉徴収が必要でしょうか。

【Q35】当社では、被災した従業員に対して、当面の生活に必要な資金を無利息で貸与することにしました。この場合、貸付期間に応ずる利子相当額の経済的利益については、給与として源泉徴収が必要でしょうか。

【Q36】当社では、自宅が災害により居住不能になった従業員や役員に対して、新たな住居に入居できるまで又は自宅の修繕が完了して居住可能となるまでの間、無償で住宅を貸与することになりました。この場合、無償で住宅を貸与することによる経済的利益については、給与として源泉徴収が必要でしょうか。

【Q37】当社では、従業員が災害や計画停電により通勤に利用する鉄道が利用できないため、タクシーなど他の交通手段を利用した場合には、他の交通手段に係る交通費を支給することにしています。この場合において、その支給する交通費は給与として源泉徴収が必要でしょうか。

誰にでもできる！ 問題解決の磨き方

経営コンサルタント 車塚元章

■問題解決力を磨く

メリットは

今の時代、新入社員として入社して定年退職するまで、ずっと同じ会社で同じ仕事をし続ける保障などありません。当然のように転職して職場が変わったり、仕事の内容が変わったりします。

では、どうすればこの厳しいビジネス社会で生き残っていくことができるのでしょうか。国家資格、人脈、学歴、英語力などなど、ホントにそれで大丈夫でしょうか。もちろん、あるに越した事はありませんが、それだけでは十分とはいえません。

しかし、そんな厳しい今の時代でも、問題解決力さえ身につけていけば、新しい環境でもキツチリと仕事

をこなし、成果を出すことができます。

なぜでしょう。A・M・マクドノウによれば、企業とは解決すべき問題の集合体だということです。まったくその通りで、私たちは日ごろ多くの問題の中で仕事をしています。売上が落ちている、お客さんからのクレームが多い、上司と部下のコミュニケーションが悪い、部門間に壁がある等々、周りを見渡せば問題ばかりが目につきます。

一方で、企業は問題解決のプロ集団ということも言えます。

よく考えてみてください。私たちの仕事というのは、お客さんの抱えている問題を解決することで成り立っています。変な話ですが、自分の

会社は問題だらけ、でも同時にお客さんの問題を解決して報酬を得ているのです。

ラーメン店であれば、お客さんの空腹という問題を解決していますし、社内の給与計算が煩雑で本来業務に時間が割けないという会社に対しては、アウトソーシング会社が問題を解決してくれます。

「ということ、私たちは日々問題に囲まれながらその問題を解決し、さらにお客さんの抱えている問題を解決して報酬を得、生活をしているということになります。

つまり、仕事をする中で自体が問題解決することであり、仕事ができる人というのは問題解決力がある人に他ならないのです。

あなたの問題解決力にさらに磨きをかけて、厳しいビジネス社会で生き残ってください。

■問題解決力の磨き方

①高い問題意識を持って

問題発見力を養う

「もっと問題意識を持って！」
「問題意識が足りないんだよ！」
普段、みなさんも部下に対してこう指導しているのではないのでしょうか。

ところで、「問題意識」という言葉ですが、ビジネスではよく耳にします。「もっと仕事に関心を示してくれ」というレベルから、「仕事上の問題を発見してくれ」「改善提案をしてくれ」といったレベルまで幅広い意味で使われています。

「問題意識」を定義する前に、「問題」を定義しておきます

問題とは、あるべき姿(目標)と現状のギャップを指します。今年の売上目標100億円、でもまだ80億円しか達成していない、このギャップ、つまり20億円の未達というの

が問題になります。体重10kg落とそう、でも4kgしか落ちていない、このギャップのあと6kg落ちていないというのが問題になります。

問題意識とは、「目標設定×現状把握力×改善意欲」と定義できます。

つまり、「問題意識が低い」という場合は、目標設定ができていないか、現状認識が甘いか、物事に対する改善意欲が低いということになります。

逆に、問題意識を高く持つことができれば、問題の兆候を事前に察知することができます。そうなれば、問題の芽を摘むことができるわけで、最小のエネルギーで、そしてほとんど被害を受けることなく問題解決することが可能となります。これを、問題発見力、といいます。

では、どうすれば高い問題意識を持ち、そして問題発見力を養うことができるのでしょうか。

大前提として必要なのが、現状に対する危機感です。

その裏返しとして「今よりもっと良くならない」「今より売上を伸ばしたい」「今よりもっといいサービスを提供したい」という強い思いです。つまり、それが改善意欲です。

それから、常に周囲にアンテナを張って情報収集するというのも大切です。その際ポイントとなるのが感度の良さです。たとえアンテナを四方八方張り巡らせていたとしても、感度が悪ければ何の意味もありませんから。

そして、その感度の良いアンテナで収集した情報を今度はフィルターにかけます。

●その目標は本当に正しいのか疑ってみる

●なぜその目標なのか理由を考える

●現状に対する不満の声を聞いてみる

●その現状認識は本当に正しいのか疑ってみる

つまり、このフィルターが目標設定力であり現状把握力ということになります。

再定義すると「目標設定力

×現状把握慮力×改善意欲であり、問題発見力のみなもと」ということになります。

このように、日頃から問題意識を高く持つことで問題発見力が養われ、あなたの問題解決力が磨かれていきます。

■問題解決力の磨き方

②問題の仕組みをいつもイメージする

あなたは、問題と課題の違いを説明できますか？

問題解決、課題解決など、同じような意味合いで使われるケースがありますが、本当は明確な違いがあります。

問題とはあるべき姿(目標)と現状のギャップです。それに対して課題とは「問題解決のためにやるべき事柄」のことをいいます。

次のケースで問題の仕組みを見てみましょう。

英語が得意な中学3年生のA君、とある機関が主催している英語の認定試験3級を受けることになりました。この試験の合格ラインは80点と

決まっています。A君は本番試験の1か月前に模擬試験を受け、その結果が今日手元に届いたところでした。

目的は英語の認定試験3級に合格することです。そのためには、今回の模擬試験で80点は取る必要があります。ところが、手元に届いた結果を見ると60点しか取れていなかったのです。つまり、ここでの問題は80点と60点、合格ラインまで20点不足しているということです。

次に、その原因がいくつか考えられます。長文読解で点を落としていた、リスニングで点が取れていなかった、当日は突発的な事故で電車が遅れ会場に15分遅れて着いてしまい、試験時間が通常より15分少なくなってしまった、という3点です。その中で真の原因がリスニング力の弱さであることが判明しました。

これが問題点となります。課題とは問題解決のためにやるべき事柄、問題点を解決することです。つまり、ここではリスニング力をつけると

というのが課題になります。そして、具体的なアクションとして外国人の個人指導を受けてリスニング力を強化することになりました。

整理するところとなります。

〈目的〉

英語の認定試験3級合格

〈目標〉

80点獲得する

〈現状〉

60点しか取れていない

〈問題〉

80点と60点の20点不足

〈原因〉

長文読解が弱い

リスニング力が弱い

突発的な事故で電車が遅れた

〈問題点〉

リスニング力が弱い

〈課題〉

リスニング力をつける

外国人の個人指導を受ける

こうして問題の仕組みを見てみると、問題と課題の違いなど、言葉の定義も含めスツキリと全体像が見えてきますね。

この仕組みが頭に入っ

れば、今はどこに位置しているのかということや常にイメージしながら問題解決に取り組むことができま

す。そこで、問題解決力を磨くには、日常の様々なできごとをこの仕組みでイメージしてみて下さい。

たとえば、飲食店に入ってお客さんが少ないと感じたらまず考えます。目的は店の永続的な繁栄、そのためには日々の売上は5万円くらいかな、でもこのお客さんの入りからして3万円がいいところだろう、とすると日々の売上2万円が不足していることが問題になりそうだと。というようにトレーニングするのです。

今回紹介した、①高い問題意識を持って問題発見力を養う、②問題の仕組みをいつもイメージする。この2つの方法を実践することで、あなたの問題解決力は格段にUPします。

ぜひ、今日から実践してみてください。

消費不況を吹き飛ばす、千客万来の販売促進術

テーママと動機付けと提案鮮明に

販売促進コンサルタント 金田 晃

「3・11」以降
どう変わったか

戦後最長の景気拡大局面から一転し、「百年に一度」といわれる不況に陥ったわが国経済。

長引く低迷を経て、ようやく好転に向かうかと思われたところへ、「千年に一度」ともいわれる東日本大震災が発生した。

その大災害から半年が過ぎて、世の中はどう変わったか。経済産業省のデータ(商業販売統計/6月)によれば、小売販売額は戦災後初のプラスに転じた。

また、消費関連企業の景況感を示すデータ(日経消費データDI/7月)では、戦

災直後で急激に悪化した4月の調査から大幅に改善。上昇幅は調査開始以来、最大を更新した。

これだけを見ると、震災で落ち込んだ個人消費が強い復元力を見せているように見えるが、好調な「物販」に比べ、「外食」や「サービス」関連業種は低水準にとどまっている。

積極的に仕掛け

需要獲得を図る

節電や暑さ対策の需要が底上げし、買い物の自粛ムードも薄らいだ結果、今後、消費マインドは回復するとの見方が強い。

だが、こうした消費復元の状況には注意すべき点があ

る。売上げが伸びたのは大型

家電店、百貨店や大型スーパー、インターネット通販。いずれも、消費意欲に積極的に対応したところが実績を上げていることだ。

その点、中小以下の路面店や事業所の中には、将来に対して悲観的だったり、景気回復の様子待ちを決め込むところもある。

だが、なにもしないでいれば、需要は確実に奪われる。いまの状況を評論家のようにあれこれ言うだけではなにも変わらない。

知恵を絞って策を練り、仕掛けていくことで、現状を改善の方向に持っていく。そのためのポイントを紹介しよう。

値ある「おまけ」で

お得感と差別化

利用客の減少と過当競争にタクシー業界があえぐ中、少しでもお客を呼び込もうと、サービスに趣向を凝らした個人タクシーが走っている。

私は講演先の長崎で、たまにこの車に乗り合わせた。車内にはカラオケやマッサージシート、最高級のカーオーディオ……。オーナーのKさんはお客が乗車すると「カラオケどうですか?」と呼びかけて、好きと聞けば、専用マイクを手渡す。

聞けば、初乗り運賃は一般車と同じ金額。目的地までに歌い終えられるようスピードを調節するなど、「気分

良く帰ってほしい」という気配りも充分だ。歌えることを知ると、遠回りを頼む客もいるという。指名客が得られるという営業効果も大きい。

乗せてナンボという「ふつうのサービス」に、プラスアルファの「おまけ」を付ける工夫としては、

ヘクリーニング店

ボタン付け直しなど簡単な補修の無料サービス

酒販店

商品配達時に紙おむつなどの買い物代行と配達サービス

婦人服店

不用品と交換に割引クーポンを出す「断捨離」サービスなどがある。

対象を絞って

魅力的な提案

仙台市内の大型サウナ。その店のホームページには、「建設事業者様用」と銘打つ特別なプランが目を引く。思い切り対象を絞り込む

だ提案だ。



そこをクリックすると、「こんな問題ありませんか?」という呼びかけで、宿泊経費がほんとうに軽減になっているか、宿泊に不満が上がっているのか、食事は満足できるものか、駐車料金はリーズナブルか等々の設問の後に、それらにすべて対応するサービスについての説明が記されている。

震災の復旧事業を中心に、東北の拠点都市には多くの建設関連事業者が入り込む。短期、長期の別を問わず、滞在には経費面をはじめ、利用する側としてはさまざまな問題が気になるところだ。このサウナでは「建設」という特定業種に向けて、「すべ

て私どもにお任せ下さい」と力強くアピール。ターゲットを絞り込み、そこへ明快な提案をして訴求するため、実目的を得た集客策になっている。この発想を他業種で応用すると、

〈園芸店〉

鉢物の植え替えや庭の手入れを低料金で請け合う



〈携帯電話販売店〉

デジタル難民のシニア層向けに提案と販売などが考えられる。

行事やイベント

消費に動機付け

近年、急成長をした販売テーマに「ハロウィン」が挙げられる。ハロウィンは10月末に行われる海外の行事で、お菓子

だけでなく、服飾、雑貨・インテリア等にまたがる要素を持つ。この市場は昨年で六百億円強にまで拡大し、今後も増加基調にあるという。また、最近話題を集めているのが「イースター」(復活祭)。ハロウィンと同じように期間が長く、あちらがカボチャに対して、こちらはイースター・エッグというシンボルがある。そこで人々は、シンボルをインテリアとして楽しんだり、プレゼント交換のきっかけにしたり、親子でクッキングをしたりと、このイベントを多面的に楽しめる。

このように、ひとつのテーマがあつて、それをエンジョイしよう、取り組んでみよう、という気持ちで動機付けとなることに、もっと目を向けるようにしたい。

年中行事、祭事、イベント、新習慣、特定日(〇〇の日)、関心の高いテーマを活用するものとしては他に、

〈薬店〉

花粉症、熱中症、メタボなどの対策グッズコーナーを設置



〈和菓子店〉

偶数月の15日が年金支給されるのを見越し、年配客向けに「今日は奮発を」と呼びかけ

〈衣料品店〉

厳しい気候の対策用に「ババシャツ」などを特定販売などがある。

親しい人や自分への

ギフト需要

業務用の中元や歳暮が減少する中、堅調なのは個人ギフトだ。両親や知人、趣味仲間、さらに自分へのご褒美まで含め、顔が見える相手に

贈るパーソナルギフト需要が伸びている。

注目すべきは、贈答シーズンでの形式的な贈り物でなく、親しい人の節目の日(還暦・目費出版・ブログ千回達成)を祝ってプレゼントするような動きが目立つ。

また、商品のギフトがマンネリ化傾向にあり、受け取った人の感動が弱いということ、新しいタイプのギフトである「ことギフト」が増えつつある。

例を挙げれば、敷居の高い名流料亭のランチ、贅沢気分が味わえる高級エステの特別コース、自宅まで来てプロが生花を活けてくれる出張サービスなどがある。

こうした需要に着目し、店の方でも、「なにか新しく喜んでもらえる贈り物をと考えている人向けに、自分のところの商品やサービスを「ギフト」というかたちで提案、PRすると需要につながる。

「国税に関する申告・納付等の期限」についてのお知らせ

東日本大震災により被災された皆様に、心からお見舞い申し上げます。

岩手県、宮城県及び福島県のうち、次の表を除く地域の納税者の方につきましては、平成23年3月11日から9月30日までの間に到来する全ての国税の申告・納付等の期限が、

平成23年9月30日(金) となります。

【引き続き期限が延長される地域】

岩手県		宮城県		福島県	
管轄署	市町村	管轄署	市町村	管轄署	市町村
宮古	宮古市、山田町	石巻	石巻市、東松島市、女川町	福島	川俣町
大船渡	大船渡市、陸前高田市、住田町	塩釜	多賀城市	郡山	田村市
釜石	釜石市、大槌町	気仙沼	気仙沼市、南三陸町	相馬	南相馬市、飯舘村、浪江町、双葉町、大熊町、富岡町、楡葉町、広野町、葛尾村、川内村

申告・納付等の義務がある個人や法人の方で申告・納付等がまだお済みでない方は、**平成23年9月30日**までに手続きをお願いします。

また、9月30日までに申告所得税や個人事業者の消費税及び地方消費税に係る平成22年分の確定申告を提出した方で振替納税をご利用の方の振替納付日は、**平成23年10月31日(月)**となります。

申告等の手続きが困難な方

東日本大震災による災害等により、9月30日までに申告・納付等の手続きが困難な方については、**個別に期限の延長**が認められますので、状況が落ち着いた後、最寄りの税務署にご相談ください。

申告・納付等の義務のない方

申告・納付等の義務がない方であっても、震災特例法により、東日本大震災により住宅や家財などに損害を受けた個人の納税者の方は、確定申告を行なうことにより所得税の還付を受けることができる場合や、自動車重量税の還付を受けることができます。

この場合は、平成23年9月30日以降にも手続きをすることができますが、税務署では、既に相談・申告を受け付けておりますので、お早めに最寄りの税務署にご相談ください。

その他の震災特例法の内容や震災に伴う税務上の取扱いについては、国税庁ホームページ(<http://www.nta.go.jp>)をご覧ください。

— 法人県民税、法人事業税及び地方法人特別税の申告納付の延長期限 —

記

1 延長後の申告納付期限

平成23年9月30日(金)

2 延長を継続する地域及び対象法人

田村市、南相馬市、川俣町、広野町、楡葉町、富岡町、川内村、大熊町、双葉町、浪江町、葛尾村及び飯舘村の各市町村全域で、当該地域に本店を有する法人

※当該地域以外に本店を有する法人につきましては、平成23年9月30日までに申告納付していただくこととなります。

3 延長後の申告納付期限までに申告していただくもの

平成23年3月11日から平成23年9月29日までに本来の納付期限が到来する確定申告、予定申告、修正申告、清算予納申告及び清算確定申告