

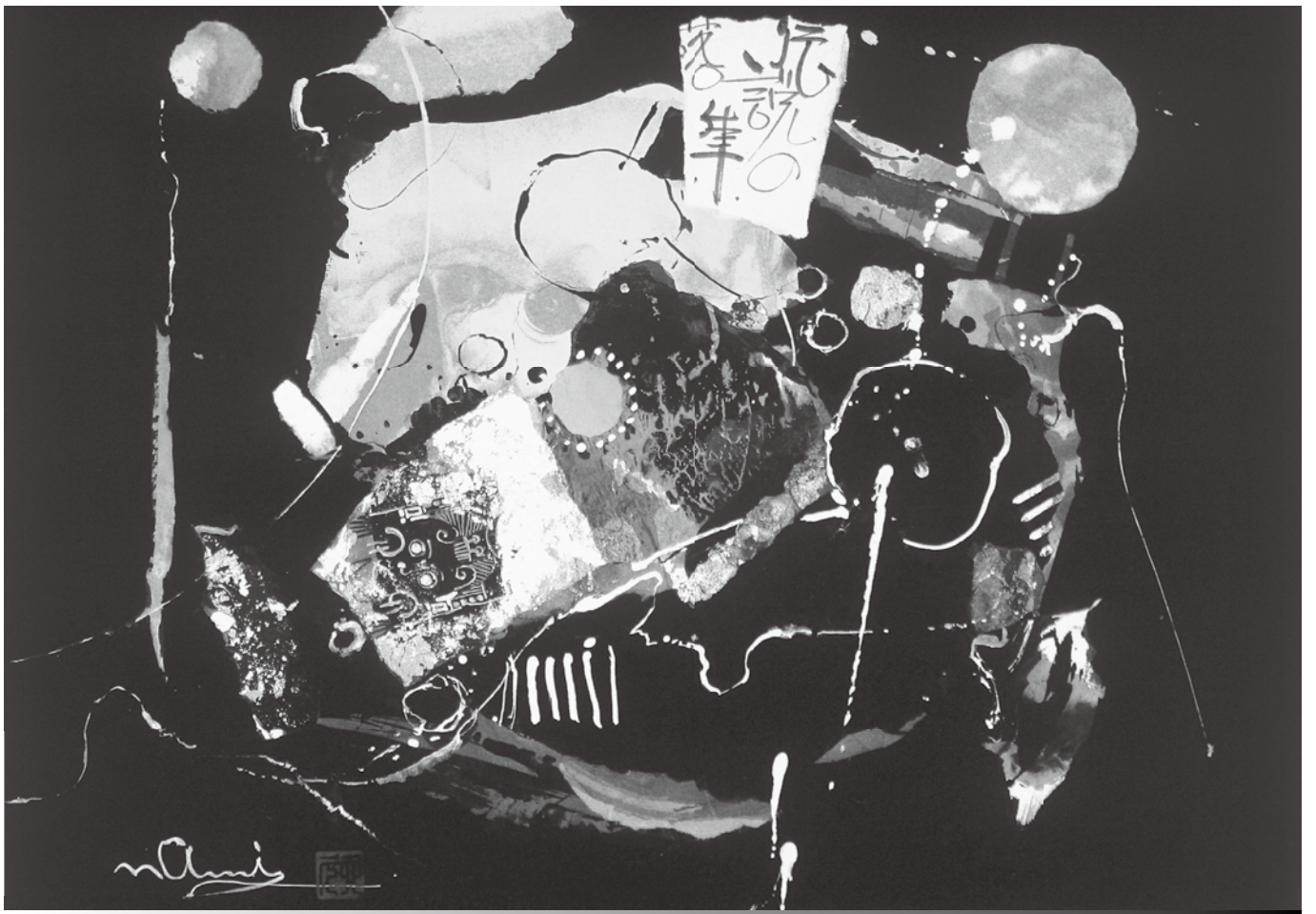


法人こおりやま

2014. 1

第427号

発行所 郡山市虎丸町14番2号 公益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

税務署ニュース

消費税法改正等のお知らせ……………2

税のミニ通信

福島県独自の税制提言……………3

中村天風の教えに学ぶ

「思考が人生を作る」……………4

功を奏する

提案型営業の基本……………6

体は心のマネをする

……………7

トピックス……………8

題名 伝説の集落

提供 大波 天久

中国書法研究院客員教授
郡山法人会副会長

消費税法改正等のお知らせ

消費税法改正等に関する「総額表示義務の特例措置」

○ 制度の概要

「消費税法改正等に関する法律」第10条の規定により、平成25年10月1日から平成29年3月31日までの間において、「現に表示する価格が税込価格であると誤認されないための措置（誤認防止措置）」を講じている場合に限り、税込価格を表示（総額表示）しなくてもよいとする特例が設けられました。

なお、消費者の方々の利便性にも配慮する観点から、この特例の適用を受ける事業者は、できるだけ速やかに「税込価格」を表示するよう努めることとされています。

【誤認防止措置の具体例】

総額表示義務の特例措置の適用を受けるために必要となる誤認防止措置としての表示は、消費者が商品等を選択する際に、明瞭に認識できる方法で行う必要があります。

例 1

値札、チラシ、ポスター、商品カタログ、インターネットのウェブページ等において、商品等の価格を次のように表示する。



例 2

個々の値札等においては「00円」と税抜価格のみを表示し、別途、店内の消費者が商品等を選択する際に目に付きやすい場所に、明瞭に、「当店の価格は全て税抜価格となっています。」といった掲示を行う。

！ 国税庁ホームページの「消費税法改正のお知らせ（社会保障と税の一体改革関係）」に「総額表示義務の特例措置に関する事例集（税抜価格のみを表示する場合などの具体的事例）」を掲載しています。上記以外の事例も紹介していますので、そちらもご覧ください。

課税標準額に対する消費税額の計算の特例に関する経過措置の改正

○ 制度の概要

平成26年4月1日以後に行われる総額表示義務の対象となる取引について、総額表示を行っている場合において、その取引に係る決済上受領すべき金額を税込価格を基礎として計算することができなかったことにつきやむを得ない事情があるときは、経過措置として、当分の間、旧消費税法施行規則第22条第1項^{（注）}の規定を適用できることとされました。

また、上記Ⅱの総額表示義務の特例措置の適用を受ける場合にも、総額表示を行っているものとして、この経過措置の適用を受けることができることとされました。

（注）消費税法施行規則の一部を改正する省令（平成15年9月30日財令第92号）により、廃止された消費税法施行規則第22条第1項をいいます。

○ 適用開始時期

平成26年4月1日以後に行う課税資産の譲渡等から適用されます。

！ 課税標準額に対する消費税額の計算の特例に関する経過措置の具体的な取扱いについては、国税庁ホームページの「消費税法改正のお知らせ（社会保障と税の一体改革関係）」に「課税標準額に対する消費税額の計算の特例に関する経過措置の改正について」を掲載していますので、そちらをご覧ください。

税のミニ通信

福島県独自の税制提言

1. はじめに

東北税理士会福島県支部連合会(以下「県連」という。)では、次に掲げる福島県(以下「県」という。)独自の税制を提言しています。平成23年3月11日の東日本大震災による被災状況は、岩手県・宮城県とは異なり、震災による被害に加え、東京電力(株)(以下「東電」という。)福島第一原子力発電所事故の放射線汚染による直接被害及び風評被害により、県民の生活に大きな影響を与えています。このため、県では東日本大震災復興特別区域法に基づく「ふくしま産業復興投資促進特区(以下「ふくしま特区」という。))」を設け、経済活動を後押しする施策が現在とられています。このような状況のもと、震災後の復興のため「ふくしま特区」は一定の適用件数はあるものの、さらに検討を要すべき内容が多いと考えられます。

また、東電からの損害賠償金については、収益補償分について課税されていますが、事業者にとっては、今後の風評被害等の影響に対応するため、この補償金について留保できることが事業存続には不可欠となります。



東北税理士会福島県支部連合会
会長 大橋 健二
(郡山支部)

2. 「ふくしま特区」の適用にあたり区域の限定及び集積業種の限定解除を行うこと

県への新規事業者参入も重要ですが、既存の企業が事業と雇用を維持することが、県の経済復興には欠かせないものであり、業種を問わず地域経済を担っている中小企業の復興と活性化が最重要課題となります。また、放射能問題による風評被害は県全域に及ぶものであり、地域を限定の政策では県内の地域毎の格差が生ずることから、適用要件を解除し制度改正を願うものです。現在の概要等を簡記します。

(1) 特例の概要

- ① 事業用設備に係る特別控除(措法37条)
 - ② 法人税等の被災被用者給与の10%特別控除(措法38条)
 - ③ 研究開発税制の特例等(措法39条)
 - ④ 新規立地促進税制(措法40条)
- 等があり①・②・④は選択適用

(2) 適用要件

- ① 区域が復興産業集積区域に限定
- ② 集積業種が7業種に限定
- ③ 指定地方公共団体の指定

(3) 県の指定状況(平成25年7月末現在)

上記(1)④の適用は全くありません。①～③については、県外企業200件(36.3%)、県内企業351件(63.7%)合計551件の指定がありますが、県全体の法人数からすれば、県内企業は、0.9%に過ぎず、県内の地元企業が殆ど指定を受けていないのが現状です。

3. 東電からの課税される損害賠償金の処理について

放射能問題からの復興が遅れ廃炉までの期間が数十年に及ぶといわれるなか、今後の事業展開を決めかねている事業者も多いと想定されます。事業に対する新たな投資や所在地の移転、事業縮小等を考慮した場合、その後に必要な資金の確保が、課税により十分に留保されないことが懸念されます。その使い途が決定されるまでの一定の期間は、賠償金に対する単年度課税を無くして、課税を留保する処理が必要であると考え、次の内容を提言します。

(1) 課税の繰り延べ

賠償金を受け取った最初の事業年度に遡って、10年間災害特別勘定を設定して課税の繰り延べを行い、10年経過時の残高は、その後の事業年度から10年間で戻し入れる方式の課税の繰り延べの特例を制定すること。

(2) 設備投資の圧縮記帳

災害特別勘定を設定した事業者が10年を経過する事業年度に設備投資をした場合、圧縮記帳を認めること。

(3) 更正の請求

既に課税済の事業者に対しては、当該特例についての更正の請求による遡及適用を認める措置を講ずること。

4. おわりに

この提言は県単独の税制ではありますが、単に県連のみの考え方ではなく、東北税理士会との共同での提案となっており、平成25年11月21日に仙台国税局長を経由して国税庁長官に提出した内容であります。特に、復興特区法については県と県内59市町村の共同申請であるため、今後は、県、県議会、市町村等と法人会等各種団体のご協力をいただきながら、県内事業所の継続性と雇用確保のために努力をしていきたいと考えています。

中村天風の
教えに
学ぶ

思考が人生を創る

作家
神渡 良平

ます。

だから俺は体が悪いと思
つてりや体が弱い。俺は長
生きできないと思つたら長
生きできない。

俺は一生不運だと思えば
不運だ。何とでも、あなた
方は考えているとおりのあ
なた方をこしらえているん
だから。

自分の念願や宿願、やさ
しく言えば、思うことや考
えることが叶う、叶わない
ということ、それが外に
あるんじゃないよ。
外にあるんじゃない。み
ーんなみんな、あなたたち
の命に与えられている心の
思いよう、考え方というも
ののなかにあるんだよ」
(『盛大なる人生』)

積極で前向きな考え方に変える

思考が人生を創る！
だから潜在意識から立て
直して、積極的で建設的
で前向きな考え方に変えるこ
とが大切だということです。

「人間の心に、何かの観
念が出ると、その観念のと
おり宇宙全体から微妙な
力が働き出し、その観念の

です。

京セラの創業者である稲
盛和夫名誉会長が自分をや
る気にしてくれた師匠とし
て中村天風の名を挙げてお
られますが、確かにそうい
う叡智を伝授してくれる人
です。

私はかつて脳梗塞で倒れ
て寝たきりになり、収入も
なくなつて、どうやって食
べていったらいいか暗澹と
していました。

リハビリをやりながら将
来の不安にさいなまされ、
自分の現在置かれている状
況を見て気落ちし、負け犬
のような気分になつていた
のです。

そんなとき中村天風さん

たグループは伸びていきま
すし、そうでないグループ
は伸び悩みます。

伸びているグループを率
いている人からは多くのヒ
ントを学べますが、今日は
個々の安直なノウハウでは
なく、もっと根源的なこと
ろに目を向けてみましょう。

運・不運は自分が作っている

世の中には冷徹な眼差し
を持ち、人生の理(ことわ
り)をつかんでいる人がい
るものです。

道元や空海もそうした人
の一人であり、戦国武将や
幾多の団体のリーダーたち
もそうでした。

では現代を見渡したとき、
そういうような真理を噛み砕
いて私たちにわかりやすく伝
えてくれる思想家はいるでし
ょうか。

明治から大正、昭和にかけ
て多くの人を鼓舞した哲人、
中村天風もそうした人の一人

型が、良ければ良いように、悪ければ悪いように——わかりやすくいえば——思い方や考え方が積極的であれば、積極的なものが出来、消極的なら消極的なものが出て来る。そういうように真理が出来ている。

人間の境遇だとか、その人の現在に同情するという事ではないのである。真理というものには同情はない。峻厳侵すべからずである」

続いて同書でこう断言されています。実に明快でわかりやすいのです。「どんなことがあっても忘れてならないのは、心というものは、万物を産み出す宇宙本体の有する無限の力を、自分の生命の中へ受け入れるパイプと同様である、ということである。パイプに穴が開いていたら、洩れてしまう。だからそっぽを向いていたら何にもならない。パイプでわからない人は、光を通す窓だと思いなさい。電流を通す

ワイヤーだと思えばよい」なるほど、なるほどと、相槌を打ちながら読みました。

活力というのは自分の実績から生まれてくるのではなく、自分をこの世に送りだした宇宙霊の意図に目覚めたとき湧き出てくるというのです。

天風さんが言うところの宇宙霊を、村上和雄筑波大名誉教授は「サムシング・グレート」と呼んでおられますが、いずれにしても人間の力を超えた「大いなる

存在」があり、そのエネルギーを引き込もうというのです。

もし天風さんが生きておられたなら、講習会に飛んでいって指導を受けたでしょうが、残念ながらもう亡くなっていたので、『心に成功の炎を』（日本経営合理化協会）や『真人生の探求』（『天風瞑想録』（共に中村天風著 天風会）や宇野千代さんの『天風先生座談』（廣済堂出版）などを読んで、意識の持ち方を学びました。

天の意図に焦点を合わせる

天風さんはくり返しくり返し誦句を唱えて、自分の潜在意識に働きかけることだと言われます。たとえば「大偈の辞」はこういう誦句です。

「ああ、そうだ。我が生命は宇宙霊の生命と通じている。宇宙霊の生命は無限である。

そして、不健康なるもの

び目を堅固にしよう」

自分の現実を見ると悲観して気落ちしてしまうが、そうではなく、天の入れ物である大元の自分、本来の自分に焦点を合わせ、私をこの世に送りだした天には何かの意図があるはずだと考えれば、前向きな気持ちになつていくというのです。

自分の生命がながつていく宇宙霊は完全に絶対であるがゆえに、その結び目を堅固にすれば、自分も完全で絶対なのであり、必ず道は開けると自信を持ちなさいというのです。

また毎日唱えて、自分の信念を強化したらいいという誦句に、「朝旦偈辞」（甦りの誦句）というものがあります。

「我れは今、力と勇氣と信念とをもって甦り、新しき元氣をもって、正しい人間としての本領の發揮と、その本分の実践に向わんとするのである。

私はまた、我が日々の仕事に、溢るる熱誠をもって

赴く。我はまた、欣びと感謝に満たされて進み行かん。一切の希望、一切の目的は、厳正に正しいものをもって標準として定めよう。

そして、恒に明るく朗らかに統一道を実践し、ひたむきに、人の世のために役だつ自己を完成することに、努力しよう」

自分が預かっている組織を活性化しようとしたら、まず自分を活性化する必要があります。

自分をやる気にするには、宇宙霊のエネルギーを取り込むことが大切です。

その上で、自分の日々の仕事にあふれる熱誠をもって取り組めば、乗り越えられない壁はなくなり、業績は必ず上向いていくでしょう。《寝ても覚めても》という熱意はそこから生まれてくるのです。

（『天風瞑想録』は現在講談社文庫から『運命を開く天風瞑想録』として刊行されて入手しやすくなっているの、ぜひ読まれるのをすすめします）

功を奏する提案型営業の基本

経営コンサルタント 大森達夫

情報収集のための

コミュニケーション・スキル

大企業の業績改善が伝えられる中、中小企業は内閣府の法人企業景気予測調査での景況判断指数はマイナスとなっており、依然、厳しい環境にあり、これを克服し勝ち残っていく上では、いずれの中小企業も営業の強化を掲げています。しかしながら、市場が成熟化し、モノが溢れ、徹底した優位性のある差別化した製品やサービスの提供が叶わない中では、営業の現場も苦勞が絶えないのも実情です。

営業の活路を開いていく上では、提案型営業が欠かせないので、まだ商品の優位性を訴えては断わられることを繰り返す説得型営業で、営業社員も疲弊している感は否めないのです。しかも、現下の原材料高騰を背景にしての価格値上

げが課題となつていながらも関わらず、相手先からの値切り要求も加わり、疲弊は増していると現場の声も耳にします。

取引先や顧客は営業社員が必死で説得する商品自体に関心は薄く、それ以上に相手は「今抱えている問題をどう解決するか」「達成したい課題にどう取り組んでいくか」で、頭が一杯なのです。

提案型営業は、取引先や顧客の困りごと・解決したいこと・達成したいことを探し出し、それを果たす手伝いを行つていくことにあります。

そのためには、取引先や顧客主体の商談が欠かせないことであり、「お客様に焦点を合せ」、「お客様との合意を得ながら」進めることです。

提案型営業の基礎ともいえる取引先・顧客の情報収集のためのコミュニケーション・スキルが欠かせないものであり、重要な要素となります。商談を通じて、情報収集するための対応事項を整理すると、次のようになります。

【傾聴】 相手先の話積極的に聴くことです。相手の話にながめたり、相づちを打ち、相手の話の腰を折らずに最後まで聞き、メモを取り、相手とともに考え、共感的な姿勢で臨むことが欠かせません。

【観察】 相手が打ち解けた話をしていのか、乗り気なのか、関心を持っているのか、といったことを言動や態度の状況を見極めることが肝心です。

【確認】 こちらから相手の問題や解決したいことを言い換えて確認することで自分と相手の理解を共有することができ、相手の求めの足らざるところを確認できます。念押しにもなります。

【間合い】 話の間を取るこ

とです。間合いを取ることによって、相手は沈黙を避けようとして本音の追加情報も与えてくれることにもなります。

【質問】 こちらからの質問は相互の理解を深めるだけでなく、相手の購入の動機づけにもなります。質問パターンを4つに分けて例示してみます。

① 一般質問：「今、優先することはどんな事でしょうか」といった具合に、「どのよう」 「どのよう」 「どのよう」 という質問を通じて、相手の問題や課題を聞きだす質問です。

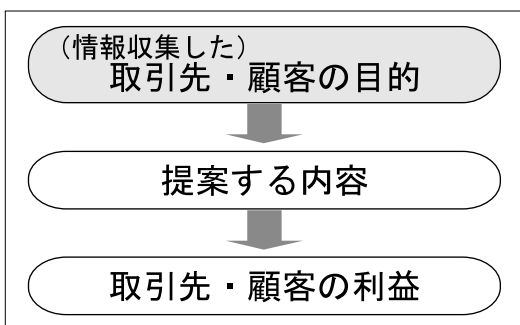
② 関連付け質問：「そうすると、コストを下げることと作業の効率化を一緒に実現したいということですね」といった具合、今話している話題を掘り下げる質問です。

③ 特化質問：「納期とコストのどちらを優先しますか」といった具合に、「誰が」「何を」「いつ」といった言い回しの質問で、相手が望んでいる本音の課題

を聞く質問です。

④ 誘導質問：「そうなる」と、在庫管理も楽になり「すね」といった具合に、「はい」「いいですよ」と答えてもらおう質問で、購入の動機づけを深める質問ともなります。

そうして得られた情報を基に、図のようなシートにまとめ、こちらから取引先・顧客に提案することを整理し、さらに相手の利益も整理し、改めて訪問し提案していくことで、商談成立の可能性は一段と高まってきます。ここが、聞き上手は売れる営業社員と言われる所以でもあります。



体は心のマネをする

経営ジャーナリスト 谷内さなえ

心だけは荒ませない

体は心のマネをする、という言葉を聞いたことはありませんか。

やりたくないという気持ち

ちはダラダラとした行動に

現れたり、逆に楽しくて仕方

がないと気持ちは次から次へとテキパキとした行動に現れたりします。

心の思いが行動を通じて

体現させるとすれば、良い結果を得るためには良い思いが大事だと、心と体の関係をしっかりと伝えていきます。

また一方、現代は、職場に限らず、日常生活でもストレスに覆われ、どんどんと心萎えさせたり、心に不安を抱かせたりして、結果、人間関係にも大きな影を落としていきます。

心の荒みを与えられたり、与えたりする、悪循環の環境にある時代だともいえま

す。

その悪循環を良循環に変えていくためには、心という内面を整えていくことが大切です。

荒んだ結果となっていくまま

荒んだ結果となっていくまま

心が不細工な「心ブス」

になつていけば、表情や態度にも表れて、周囲から本当の「ブス」と評価されて

しまいかねません。

どう、「心を荒ませずに、ブスと呼ばれない自分を作っていくか」が問題です。

男女や職位を問わずに、

素敵になつていくかどうかは大事なことです。

心を荒ませず、素敵になつていくチェックリストと

して、大いに参考にしたものが、左図に記したものです、これは宝塚の舞台裏

に貼り出されている「伝説の教え」だそうです。

タカラジェンヌという素敵な女性を輩出した教えだけに、しっかりと心に染むものがあります。

とくに、エンターテイナ

ーとして舞台上に立ち、観客を魅了するだけに心の持ちようは本当に大切です。

塞いでいたり、不安に包まれたり、できないと悲観的であつたりしたら、そのまま演技や声楽にも表れ、

観客の心まで暗澹とさせてしまいかねないものがあります。

毎日のように、この「伝説の教え」に団員は見入り、姿勢を正して、日々に臨んだことが察せられます。

私たちの周囲にも、グチの毎日や言い訳ばかりで他からは信用にもあてにもされていけない、謙虚さがなく傲慢で、自分が最も正しく周囲が悪いと強情を張るなどの人がいますよね。

とても付き合いたくないどころか、お蔭でこちらの運氣まで下げてくれそうで、嫌な思いにさせられますよね。

自身の振り返りとして、ぜひ自己チェックしてみてください。

いくつ当てはまるでしょうか。

何個以上当てはまれば「ブス」に該当するということ

は記しませんが、少しでも当てはまらない日々であるように、心から願います。

ただ、0個であれば、あなたはずっとブスとは無縁だと断言できます。

日々、チェックして公私ともに充実した毎日を。

「ブス」の25ヶ条



- ① 笑顔がない
- ② お礼を言わない
- ③ おいしいと言わない
- ④ 精気がない
- ⑤ 自信がない
- ⑥ グチをこぼす
- ⑦ 希望や信念がない
- ⑧ いつも周囲が悪いと思っている
- ⑨ 自分がブスであることを知らない
- ⑩ 声が小さくいじけている
- ⑪ 何でもないことにキズつく
- ⑫ 他人に嫉妬(シット)する
- ⑬ 目が輝いていない
- ⑭ 責任転嫁(テンカ)がうまい
- ⑮ いつも口が「へ」の字の形をしている
- ⑯ 他人を恨(ウラ)む
- ⑰ 悲観的に物事を考える
- ⑱ 問題意識を持っていない
- ⑲ 他人に尽(ツ)くさない
- ⑳ 他人を信じない
- ㉑ 人生においても仕事においても意欲がない
- ㉒ 謙虚さがなく傲慢(ゴウマン)である
- ㉓ 人のアドバイスや忠告を受け入れない
- ㉔ 自分が最も正しいと信じている
- ㉕ 存在自体が周囲を暗くする

トピックス

租税教室開催中

青年部会、女性部会による租税教室を11月より開始した。租税教室は、社会生活における税の役割や意義について考えさせるとともに、身近な税に対する理解を深めてもらうことを目的とし、毎年開催している。

今年度も郡山市、田村市、三春町、小野町の小学校六年生を対象に11月から2月まで、青年部会は11校、女性部会は5校、計16校で実施する。



青年部会

「ラジオ福島チャリティーミュージックソン 街頭募金活動」開催

12月23日、青年部会メンバーが、サンタクロースやトナカイの衣装を着て、「ラジオ福島チャリティーミュージックソン街頭募金活動」を法人会館～郡山駅前で実施した。

目や体が不自由な方が安心して街を歩けるように「音の出る信号機」等の福祉用品を寄贈する基金を募るチャリティーキャンペーンで、郡山法人会青年部会も社会貢献活動の一環として毎年開催している。

地域の皆様からのたくさんのご協力と善意を12月24日、ラジオ福島へお届けした。

皆様のご協力ありがとうございます。



女性部会

郡山市内小中学校の エアコン設置を実現させよう!

郡山市内小中学校の教室にエアコン設置実現を郡山市に要望するために、女性部会が主体となり、希望プロジェクト(未来を担う子どもたちのために)と題し、郡山法人会会員企業の皆様へ署名活動のご協力をお願いした。

会員の皆様と、地域の皆様のたくさんのご協力とご理解を得て、7,771名の署名をいただくことができ、12月4日、女性部会顧問岡部ヨシ子氏が、郡山市議会事務局にエアコン設置実現を願い皆様の善意をお届けした。

ご協力ありがとうございます。



平成26年1月から、記帳・帳簿等の 保存制度の対象者が拡大されます

個人の白色申告者のうち前々年分あるいは前年分の事業所得、不動産所得又は山林所得の金額の合計額が300万円を超える方に必要とされていた記帳と帳簿書類の保存が、平成26年1月からは、これらの所得を生ずべき業務を行う全ての方(所得税の申告の必要がない方を含みます。)について必要となります。

記帳・帳簿等の保存制度や記帳の内容の詳細は、国税庁ホームページ(<http://www.nta.go.jp>)に掲載されていますので、ご覧ください。

詳しくは、最寄りの税務署にお問い合わせください。