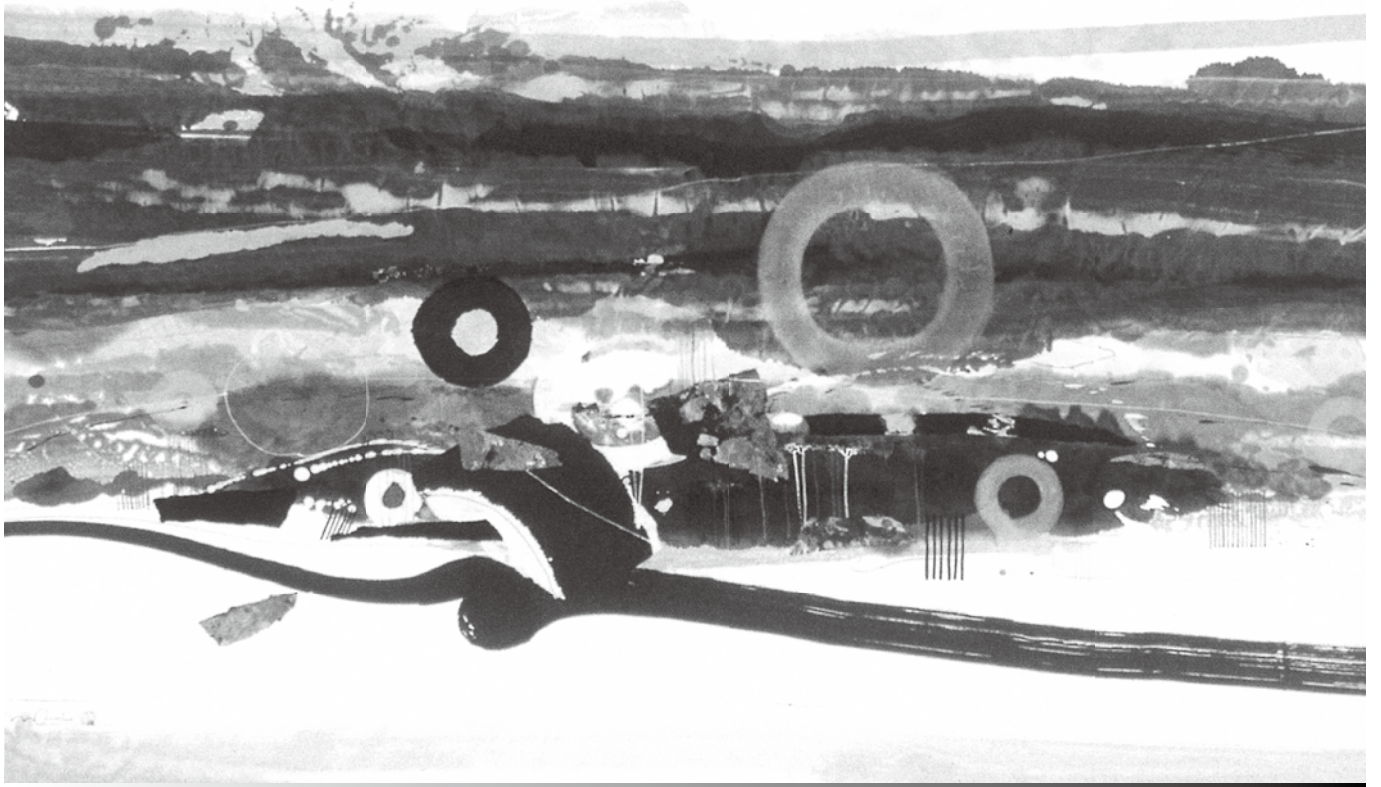


法人こおりやま

2014. 3

第429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……………2

税のミニ通信

増税ばかりではない相続税の改正
 ～小規模宅地特例の見直し～……………3

人材から人財へ
 部下力の磨き方……………4

会社経営は一人ではできない……………6

トピックス……………8

題名
郷雪消えるころ

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

税務署ニュース

消費税法改正

社会保障と税の一体改革による主な消費税法改正の概要

1 消費税率が引き上げられます

消費税（地方消費税を含む。）の税率は、平成26年4月1日から8%に引き上げられます。

消費税の課税事業者が、平成26年4月1日を含む課税期間分（個人事業者の場合は平成26年分）の消費税及び地方消費税の確定申告書を作成するためには、課税売上げ・課税仕入れについて、帳簿等において、旧税率が適用されたものと新税率が適用されたものに区分しておく必要があります。

なお、税率引上げに伴う経過措置により、平成26年4月1日以後に行われる取引であっても、旧税率が適用される場合があります。

2 任意の中間申告制度が創設されました

直前の課税期間の確定消費税額（地方消費税額を含まない年税額）が48万円以下の事業者（中間申告義務のない事業者）が、任意に中間申告書（年1回）を提出する旨を記載した届出書を納税地の所轄税務署長に提出した場合には、当該届出書を提出した日以後にその末日が最初に到来する6月中間申告対象期間以後の6月中間申告対象期間について、自主的に中間申告・納付することができることとされました。

事業年度が1年の法人については、平成26年4月1日以後開始する課税期間の中間申告から適用されます。

なお、個人事業者の場合には平成27年分の中間申告から適用されます。

消費税転嫁対策特別措置法に規定する総額表示義務の特例措置

消費者向けの価格表示については、税込価格を表示（総額表示）することが義務付けられていますが、「消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保のための消費税の転嫁を阻害する行為の是正等に関する特別措置法」（消費税転嫁対策特別措置法）により、平成25年10月1日から平成29年3月31日までの間は、「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】

(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。

〇〇円（税抜価格）

〇〇円（税別）

〇〇円（本体価格）

〇〇円+税

〇〇円+消費税

(例2)

個々の値札等においては「〇〇円」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。

※ 消費税率の引上げを含む消費税法の改正内容については、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）」をご覧ください。

税のミニ通信

増税ばかりではない相続税の改正 ～小規模宅地特例の見直し～

来年、平成27年1月1日からの相続税の税制改正による基礎控除額減額に伴い、今まで相続税とは無縁だと思っていたような方にも相続税がかかることになったり、資産をたくさんお持ちでもともと相続税の心配事がある方にとっても、税制改正後はさらに相続税の負担が増えたり、と相続税に関する心配事がますます増えてくる事と思います。

相続財産というと、まず不動産が思い浮かべる方も多いと思います。経営者の方は、ご自宅の土地建物のほかにも事業用の土地建物も経営者ご自身で所有されているということも多いのではないのでしょうか。このような不動産については、残されたご家族の方の生活や事業を継続させていくために必要不可欠なものであることから、一定の要件を満たすものについては、相続税の計算上、税負担を軽減するための特例「小規模宅地等の減額特例」が設けられています。

この特例については、来年からは納税者の方には有利になるように、相続税の負担が軽くなるような方向で改正されます。

まず1つめは特定居住用宅地等の特例適用対象面積の拡充です。現在はご自宅の敷地のうち240㎡までが減額の対象となっていますが、来年からは330㎡までとなります。

2つめは特定居住用・事業用宅地等の特例適用対象面積の併用です。現在はご自宅の敷地と事業用に利用されている建物の敷地のどちらも特例の対象となる場合にはご自宅の敷地の240㎡までと事業用の敷地の400㎡までのいずれか一方を選択、または併用する場合でも最大400㎡までとなっていました。来年からはご自宅の敷地と事業用の敷地につきそれぞれの限度までを併用できるようになります。ご自宅の敷地については330㎡までを限度とすることになりますので併用した場合には最大730㎡の敷地について特例を受けることができるようになります。

また、今年、平成26年1月1日からすでに実施されている特例適用対象の拡充も2つあります。1つめは二世帯住宅に住んでいる場合、2つめは老人ホームを利用している場合です。以前はこの2点について、特例が適用できないものとされていましたが、ライフスタイルの多様化に伴い特例適用が認められることとなりました。

この特例を受けるためには様々な要件をクリアする必要があります。ご自身の場合は特例を受ける事ができるのか気になる、という方は是非お近くの税理士にご相談ください。



東北税理士会郡山支部
税理士 大竹 聡美

人材から人財へ

部下力の磨き方



社員教育
コンサルタント
田代 寿起

部下力とは何か？。聞き慣れない言葉かもしれませんが、部下力があるか無いかで、今働いている会社での仕事振りが大きく左右されます。

部下力とは何か、を定義づけるとすると「上を上手に動かせる人」ということになるでしょう。

今現在はそのような力はないという方もいることと思えます。しかし、今その力はないとしても、必ずや上を動かす人財になるぞという「志」がとても重要です。

ここで言う部下とは、係長は課長の部下であり、課長は部長の部下ということになります。

つまり、管理監督者は、一人の人間の中に、リーダーとフォロアーの両方の役

割を担っているということになります。

米国の心理学者ペルツ博士による興味深い研究によると、「上を上手に動かせるリーダーほど、下からの信頼が厚くなる」とのことです。

そのような人物は、上司に一目置かれ、意見・提案を聞き届けられるようになるのです。「良い部下」であるほど、「良い上司」になれるというわけです。

そこで、優れた部下力を身に付けた歴史上の人物を引き合いに、「部下力」について学んでいきたいと思えます。

良い仕事をするための3つの「目」

「上司を上手に動かすこ

との出来る人」になるためには、部下として上の期待に応える仕事をしなければなりません。

期待外れの仕事をし、口先だけの仕事、実績を上げられない部下では、誰からも信用されません。上の期待に応える任務遂行能力が必要です。

任務遂行能力アップの必須条件は、責任感です。

自分の生命を賭け、全知全能力を傾け取り組む責任感です。

そのお手本として、天下取りで有名な太閤秀吉が木下藤吉郎と名乗っていた頃のエピソードがあります。

台風で清州城の堀が、百間も崩れた時のこと。信長が普請奉行に命じ修理させましたが、一向に工事が進

まず、能率が上がりません。イライラしている信長に

対し、藤吉郎は「私に任せて頂ければ三日で完成させます」と自信あり気に進言しました。「猿のやつ、ホラ吹きやがって！三日で出来る訳がない、やれるものは嘲笑しました。彼はや

つてのけたのです。彼はどうしてこの仕事をやつてのけたのか？。

諸説ありますが、信長に進言する前に現場を視察して、計算し、三日間で完成させるにはどうすべきかを考え抜いていたのです。

つまり、上司が抱えている問題を自分の問題として捉え、その問題解決のため、情報を集めていました。

これこそ部下力の原点です。トップの抱えている問題を共有することです。智慧を集め、良い仕事をする際に大切なのが、三つの視点、「鳥の目」「虫の目」「魚の目」です。

先ず「鳥の目」とは何か。鳥は空から地上を見渡し

飛びまわり、一段高い視点から物事を概観します。

「私が普請奉行ならどう考えるだろう」「もし私が信長だったらどう判断するだろう」と推測し、上司の立場に立って、最良の案を練っていたと思われま

次に「虫の目」。

虫は、鳥とは好対照な存在で、常に地面を這うようにして動く。「虫の目」とは、現場の視点で物事を見ることを意味しており、抽象論ではなく具体論、傍観者ではなく当事者として現状をとらえ、考えていく姿勢を示しています。

藤吉郎は頭の回転が速く、知恵があり、人を引き付ける才能に恵まれていました。共に助け合って生き抜くために人間関係も大事にしました。

11歳も年上ながら、元盗賊の親分と言われた蜂須賀小六も、藤吉郎にほれ込み、部下として獅子奮迅の働きをするようになったのです。仕事の能率を上げること

に人一倍苦勞したのが墨俣城構築であったと言われま

す。一夜で築城したなど喧伝されていることから分かるように、現場の状況を読み、どうすれば短納期で仕事を完成させるかの知恵を集め、主君の期待に応えました。

そこで培われた知恵の一つが「競争」の原理導入でした。現場を見て、百間を十間おきの十か所に分け、百人の労働者を十人ずつ配置し、競わせる方法を考えました。チームを作り、チーム同士を競争させる采配で「あつ」と言う間に工事を完成させました。

人間の潜在能力を引き出し、優れたリーダーとしての素質を顕現しました。信長から賞賛されたことは言うまでもありません。

「魚の目」。

魚は、水の流れにそって泳ぎます。「魚の目」とは、仕事を時間という流れの中で見ていくことを意味しております。

今の時代、事業、業務がこの先どのようなようになっていくか、少子高齢化の波が日本の経済に及ぼす影響を考

え、10年先、20年先を洞察すること、現在の事業、業務を見直し、更に業績を上げるための秘策を練り、手を打って置くことです。

藤吉郎は、主君信長の考

えを察知し、「敵に攻め込められない内に完成させねばならない。扉普請は緊急を要す。何としても三日以内完成させねばならない」と考えました。

藤吉郎のこの発想はどこから生まれたのか？

それは信長の大目的心を合わせていたからです。信長は、戦国の世を一刻も早く終わらせ、太平の世を招きたいと思っていました。

藤吉郎は、尾張の国の小大名だった信長が抱いているこの大目的を達成するのに、自分の立場、才能で何が出来るかを、常に考えていたのです。そこが三つの視点やチームワークの発想が生まれた原動力ではない

でしょうか。

トップの考え方を推察し、且つ同調して、行動に移し、上司の期待に見事応えた好事例と言えます。

トップの期待に何としても応えるのだという強い「責任感」が自分の能力の限界を超える働きが出来るようになるということなのです。

部下力を身に つける3つの言葉

ところで、私たち凡人に、

「藤吉郎」と同様に、部下力を発揮しろ！と言われても無理と思われるかも知れません。その通り無理と思えば無理です。

しかし、無理ではないのです。スポーツ競技でも基本を守り、訓練によつて身に付け、日々磨きをかけることによつて身に付いてくるのです。

部下力を身につける基本として前の職場の師匠から学んだ「3つの言葉」を披露させていただきます。

三つの言葉とは？

①「おはようございます」

という挨拶の言葉。

②「はい」という返事という言葉。

③「ありがとうございます」という感謝の言葉です。

普段使っている言葉ですが、部下力のある人は、一段上の使い方をします。

先ず「おはようございます」とは、「朝早くから仕事に精進する素晴らしい人です」という、ほめ言葉、としても使います。

人の良い点をほめると、その人が好きになります。そして好きになると、その人のために全力で尽くそうとするようになります。

欠点指摘や悪口を言わず、付き合う人すべての人に長所を見つけ、探してもほめることが大切であるという

ことを、部下力のある人は本能的にわかっています。

次に「はい」という返事。

上司から指示を受けたとき、「はい」と簡単に返事を

令を確かに受けました。内容も解りました。間違いない、納期通り仕事を完成させ、完了報告もします。指示内容に疑問点あれば質問

します」。

さらに「責任を持ち実行します」と言う意味で捉え直ちに行動を起すということ

です。

部下力のある人は、その責任感を感じさせる「ハイッ！」の返事をしています。

最後に、「ありがとう」

「ありがとうございます」という感謝の言葉ですが、感謝の気持ちを表すと、心躍(おど)る気持ちになります。

「ありがとう」は、口にするだけで悪い想念が吐き出され、健康になり、ハッピーになる不思議な力があると

言われます。

出来る人ほど周りに対する感謝の気持ちを持つている

ものです。

この3つの言葉を存分に駆使して、部下力を磨き、「人材から人財に成長したなあ」と言われる仕事をしたい

会社経営は一人ではできない

有限会社 老田屋
専務取締役 老田英司



家業の麵屋は百年企業

私は現在、岐阜県の飛騨市神岡町で「老田屋（おいだや）」という社員14名の小さな製麵所を経営しております。

老田屋は江戸時代後期より穀物などを扱う商店でした。今から113年前の明治34年に「五代目惣吉」が製麵をはじめました。

当時はうどんと蕎麦のみを製造販売していたようです。今でも自宅には水路や石臼が残っています。

戦後、中華麵を開発し飛騨高山が観光地として脚光をあびるようになったころ、昭和48年に最初に「飛騨高山ラーメン」と名付けたお土産用麵を開発・発売し、これがヒット。老田屋は売上げを伸ばしてまいりま

した。麵に合成の保存料を使用せず2か月おいしさを保持する製麵技術で他社と差別化しております。

老舗の九代目

私は、製麵所を小さいころから手伝っておりましたが、跡を継ぐ意識は薄く会社のことよくわかっておらず大学を卒業後、京都の酒造メーカーに入社し社員として働いておりました。

しかし、母親が他界したころ家業の実績が思わしくなく、景気低迷の影響もあり、売上が減少する一方となっていました。

そのため、私は迷いながらも、決心して専務となり九代目として跡を継ぐことにしました。

会社に入り、最初は社員と製造したり配送したりしましたが、売上は下がる一

方でした。しかも、「営業活動」を全くしていないことに驚きました。そこで業績を上げるため営業に出ることになりました。

新規得意先を開拓や、既存の顧客巡回をして地道に営業にまわりました。ところが、新規顧客は開拓し売上はたつのですが、業績は回復しないどころか、赤字を刻むようになりました。

銀行の支援を受けて奔走しましたが、業績は回復しませんでした。既存顧客の売上減少に歯止めがかからないのです。景気低迷により消費が落ち込んでいるのと、お客さまからのクレームにより、既存顧客の売上減少がとまらないのです。

得意先減少↓新規顧客開拓のスピード不足↓既存顧客への対応の遅れ、という悪循環になりました。

会社員時代は経理業務に3年、営業に7年携わり成績考課もよく実績も残り、多少自信もあつたのですが、うまくいきませんでした。

会社の危機・社員の意識

当時、私が営業に出ると社員は直接口には出しませんが、「営業と言つてどこかに遊びに行つていける」「私たちが働かせて楽をしていける」と言っていました。実績や行動をみんなに報告しても「ウソに決まってる」「聞いていません」と言われるような状態でした。

お客様への興味も関心もなく、商品がどこに流れているのか覚えのない、新しいことはできない、挙句に度々クレームを起し売上の減少に拍車をかけていました。

ミーティングを開催したり、講師を呼んで勉強会をしても状況に変化ありませんでした。

中期経営計画なども作成し、その通りに実行していくのですが、なかなかうまくいかず銀行や会計事務所から「このままではまずいです」「売上をあげてください」と言われ、「私がつと営業をがんばれば、売上も上がるし社員もわかってくれます」と信じて頑張りましたが、正直のところどうしたら良いかわから

なくなっていました。毎日毎日「どうしたら儲かるのか？」と、本を読み、考え続けました。この時点で「会社つてこうやって倒れてしまうんだ」との危機を感じていました。

“経営”をし ていなかった

必死に考え、もたえ苦しむ日々でしたが「老田屋には儲かる仕組みがない！」ということに気づきました。

新規顧客を増やしても既存顧客が減少し、手間だけ増えて売上げが伸びないという事態に陥るといふことは、単に「営業のみで乗り切ろう」ということが間違いでないかと考えるようになりました。

つまり、私は「本当の経営をしていない。だから、営業はしつづけても利益は出てこない」という状態だったのです。

売上を作るための「営業」は継続しながら、会社に利益を残し儲かる「経営」をして行こうと思いましたが、そして「絶対に会社をあとにきめぬ」と決めました。

客観的な意見が欲しくて経営コンサルに意見を求めました。このタイミングで優秀なコンサルディング会社に出会えたことも幸運でした。

老田屋のどこに問題点があるのか、何に力を注ぐべきなのか、最優先で取り組むことは何なのか。たぐさんの厳しい意見を参考にさせていただきました。

人材の育成、経費の節減

「経営」は利益を生み出すための作業だと思えます。

そしてわが社には時間がありません。必要最低限なことを最短の時間で全力で取り組む必要があると感じました。

最初に「人材の育成」「経費の節減」に絞って取り組むことにしました。

「人材の育成」ですが、人材教育なんて当たり前のことなのですが、田舎で生まれ育った純朴で生真面目な人に、「会社の問題点を考えましょう」とか「仕事の厳しさについて気づいてください」といっても、な

かなか理解はしてもらえませんし、気付きもありません。しかし、そこを理解して初めて育成になると思い、私と社員のコミュニケーションに時間を割くようにしました。

若い社員が入ったことをきっかけに、全体・幹部・営業配送・製造・パート・ネット販売の6つの会議を月1回以上開催し、工場長とキーマンにはさらに個別に話をする機会を増やしました。

ここで、私の想いを話したり、社員の気付きを全体で共有するようにしました。不定期ですが社内報も作成しています。

次に「経費の節減」ですが、もちろんこれまでも行ってきたのですが、削減できる経費とできない経費に分け、さらにシビアな視点から、①商品数削減、②製造コストの管理強化を行いました。

商品数については思い切った半分にしました。弊社が老舗なので馴染みのお客様より「あの商品が昔から大好きで」と言われれば残

していた商品も対象にし、売上実績の少ない、さらに販売継続性に意味の薄い商品から削減していきましました。

もちろん、お客様の都合もあるので4か月かけて計画的に削減しました。今後はさらに削減し、弊社の本場に得意な商品で研ぎ澄まし、真においしい商品のみを開発、販売して行きます。

製造コストですが、原料仕入れメーカーを減らしました。長く付き合っている仕入先ですので、取引を中止するわけではないのですが「弊社の業績が安定するまで、しばらく待つてほしい」とお願いしました。

また、継続する仕入先にも相見積を行い、原価低減に協力していただきました。支払いも計画的に行い、資金繰りの負担にならないようリアルタイムで確認するようにしました。

製造担当を営業に配置転換させ、営業力の強化をはかりました。新しく営業に出る人には研修を行い、まずは店頭での試食販売などを実施し、頑張ってもらっ

ています。製造のころは聞けなかったお客様の声を直接聞けるようになり、大分励みになっていく様です。既存のお客様の営業フォローをしてもらい、私は新規開拓とトップ営業に特化し、さらに営業力の強化を行っているとところです。

チーム活動に徹す

今年のお正月、老田屋の仕事初めには「初荷式」を執り行いました。私が今年の方針を説明した後、製造が心を込めて作る今年最初の商品を営業がしっかりとお客様にお届けする宣言をしました。

工場長が自ら「今年は凡ミスによるクレームを0にするぞ！」と発言し、営業主任が「この商品の良さをお客様に伝え、たくさん売ってきます！」と宣言しました。弊社にとっては大変な変化です。

また、営業に配置転換した社員が「ヒマな時期に地元の人に向けて感謝祭をやりましょう」と提案、今その社員を実行委員長にして、

みんな準備しているところです。目標や改善点も少しずつですが声が上がるところになってきています。この流れを大切に、さらに改善の速度をあげ、「儲かるしくみ」である経営に取り組みます。

会社の空気が変わってくと不思議なもので、発注や商品開発依頼等も増えてきています。来期にはさらに会社の成長が実現するよう、経営計画を作成中です。

どんなに有名な会社の社長も一人で経営しているわけではありません。いえ、むしろ社員たちを優秀なチームメンバーに育成して成果を出す喜びを感じるよう仕掛けていく、ということをお伝えされました。

私が家業を継いで10年経過しました。社員全員で目標を具体的に数値化して共有し、第三者の客観的な厳しい意見を取込み、しっかりと計画を立てて、「飛騨高山ラーメン」が寄り広く全国の皆様に愛されるよう、お客様にとって、なくてはならぬ老田屋になるよう、全力で経営していきます。

トピックス

田村支部新春講演会・新年会開催

2月14日、田村支部新春講演会を磐梯熱海温泉、栄楽館で開催した。講演会の講師に田村市長の冨塚宥暎氏を迎え、田村支部会員40名が出席した。「田村市政について」をテーマに講演し、参加者一同は熱心に聞き入っていた。

市長を囲んでの新年会では市長と活発に意見を交わし交流を深めていた。



熱心に聴講する受講者



講師の冨塚宥暎氏

「消費税率引き上げ—そのポイントと実務対応」セミナー開催

2月19日、「消費税率引き上げ—そのポイントと実務対応」セミナーを郡山法人会会館で開催した。講師を務めて頂いた税理士の星叡氏から、消費税の基本から税制改正の内容や実務処理のポイントについて学んだ。参加者は積極的に質問をし、税に関する知識を深めていた。

青年部会新春研修会・新年会開催

2月27日、青年部会新春研修会を郡山ビューホテルで開催し、郡山市長の品川万里氏を講師にお迎えした。「よりよい郡山のために、地域全体の魅力を発信していくことが大切」と語った品川氏は郡山市の取組みや今後の課題について講演し、参加者は真剣な表情で耳を傾けていた。

その後の新年会では和やかに懇談し参加者と意見を交わし交流を深めていた。



講演する品川万里氏



青年部会新春研修会