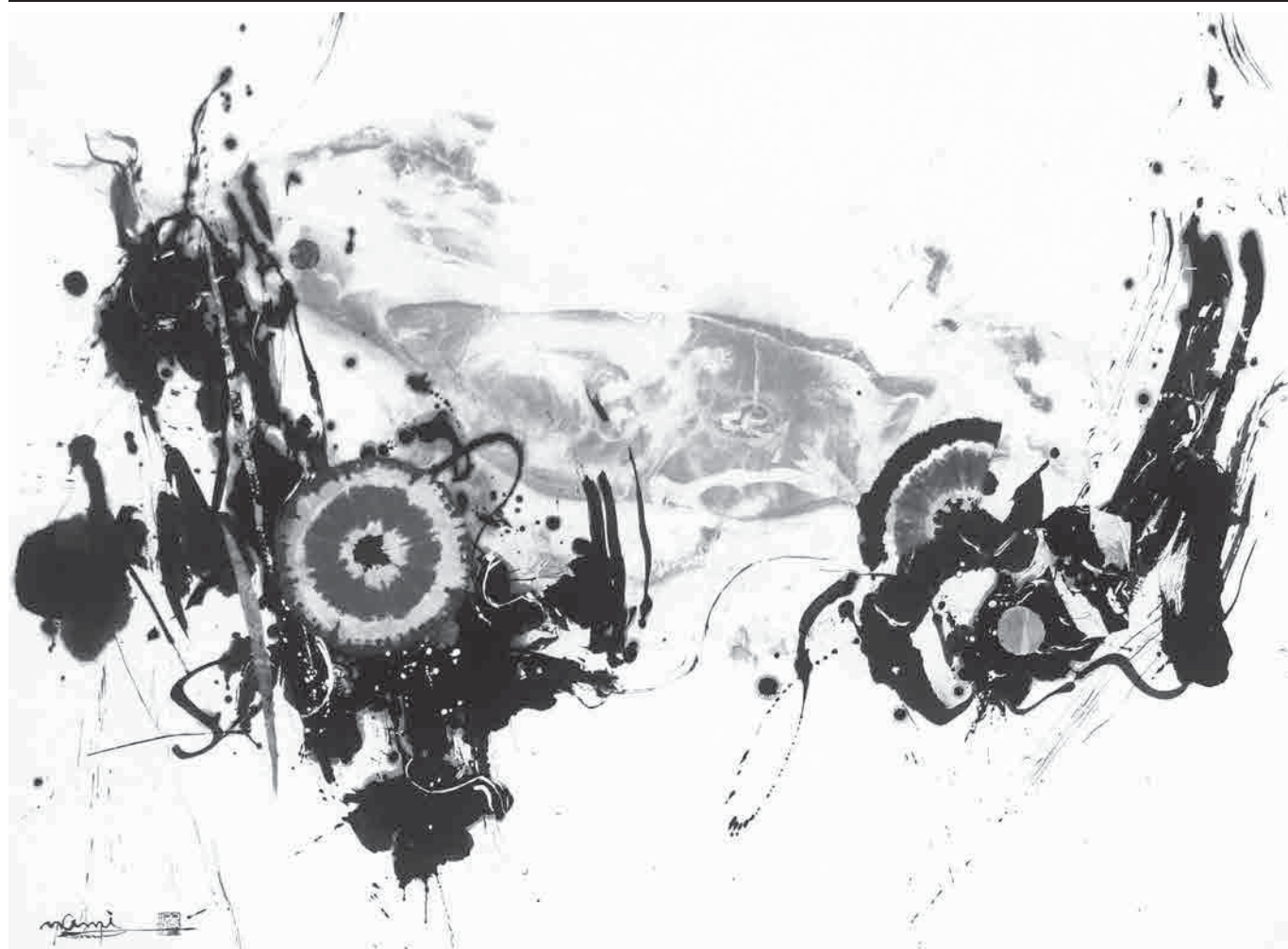


法人こおりやま

2014. 8

第434号



題名／夢想の里 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

インターネットセミナー 最新タイトルのご案内

郡山法人会のホームページから無料でセミナーがご覧いただけます

<http://www.koriyama-hojinkai.or.jp>

無料

郡山法人会

検索

で検索いただけます

ログインIDとパスワードを入力してログインしてください

ログインID

パスワード

ログイン

会員は専用IDとパスワードを入れてログインする事により多くのコンテンツが視聴可能となります。

ID・パスワードは 会員ID: **1101** パスワード: **1005**

会員の方は300タイトル以上のセミナーが無料で受講できます

お問い合わせは郡山法人会事務局まで TEL:024-933-7777

目次

税務署ニュース	2
スマートフォン等でe-Taxが ご利用いただけます	2
税のミニ通信	3
教育資金の二括贈与を受けた場合の 贈与税の非課税措置	3
黒字化達成し、 借入金を返済しよう	4
タイプ別コミュニケーション すべてのスタッフを戦力に	6
トピックス	8

税務署ニュース

「納税に便利」 スマートフォン等でe-Taxがご利用いただけます

近年、スマートフォンやタブレット端末（以下、「スマートフォン等」といいます。）の急速な普及が進み、パソコンの代替としてのアクセス手段の多様化が進んでいます。

これらのスマートフォン等の普及や利用者からの意見要望を受けて、利便性の向上を図るため、これまでパソコンでの利用を前提としていたe-Taxのサービスのうち、一部の手続等について、スマートフォン等でのご利用を開始いたしました。

1 ご利用いただける機能及び手続

- e-Tax ホームページ（スマートフォン等専用）の閲覧
スマートフォン等専用のe-Tax ホームページにて「重要なお知らせ」及び「お知らせ」の閲覧等ができます。
- e-Tax ソフト（SP版）の利用
スマートフォン等専用のe-Tax ホームページへアクセスし、「e-Tax ソフト（SP版）」へのログインによりご利用できます。

利用者情報の登録・確認・変更

申告・申請等データの基本情報となる氏名、住所等の情報、「税務署からのお知らせ」等を受信するメールアドレスの登録・確認・変更（法人利用者については、利用者情報の確認機能のみご利用が可能です。）

納税

納付情報登録依頼（税目、納付金額等の納付情報データの作成及び送信等）、ダイレクト納付、インターネットバンキング（金融機関等サイト）へのリンク
（注）納付情報登録依頼について、税理士等による代理送信はご利用になれません。

メッセージボックスの確認

e-Tax に送信した申告・申請等データの送信結果、「税務署からのお知らせ」等の確認

還付金処理状況の確認

e-Tax を利用して還付申告を行った場合の、還付金の処理状況の確認

2 推奨環境

スマートフォン等で利用可能なOS及びブラウザ等は、以下のとおりです。

端末	OS	バージョン	ブラウザ
Android	Android	Android4 以降	Android Browser
iPhone	iOS	iOS6以降	iOS Safari

※ 平成25年11月までに公開され市場に流通しているバージョンを対象としています（平成26年6月時点）。

◇ 利用可能時間等詳細については、e-Tax ホームページ（www.e-taxntago.jp）をご覧ください。

税のミニ通信

教育資金の一括贈与を受けた場合の贈与税の非課税措置 ～その内容と取扱い(Q&A)～

I 措置内容

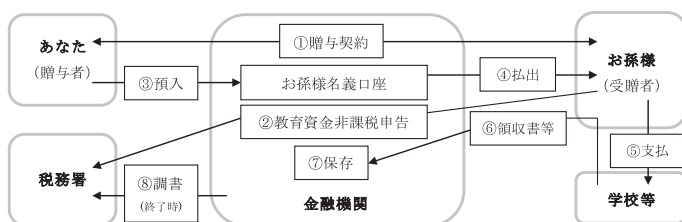
今回は、先の第424号にも掲載されておりました当該措置について、少し掘り下げて記載したいと思います。

簡単に申し上げますと、この措置は今から平成27年12月31日までの間に、例えばあなた(贈与者)が一定の金融機関において教育資金管理契約等を締結し、新たに開設したお孫様(30歳未満の受贈者)名義の口座に教育資金として一括して金銭等を預けた場合に、教育資金非課税申告書の提出により贈与税の課税対象となる当該金銭等の額うち1,500万円までの価額を非課税とするものです。

ポイントは、贈与税が課税される対象がお孫様(上記の例の場合)であり、税務署への教育資金非課税申告は金融機関を通して行うということです。また、教育資金管理契約期間内は1,500万円(非課税限度額)までであれば追加の贈与も可能です。

まずは一定の金融機関において諸手続きを行うこととなります。ここでは主に銀行の場合の具体的な流れと相関関係を下図に示します。(信託銀行や証券会社の場合、流れや手続き、贈与対象が変わりますので直接若しくは専門家にご確認ください。)

金融機関が銀行である場合のイメージ (①～基本的な流れ)



II 取扱い(Q&A)

1. 一定の金融機関とは？

信託銀行、銀行、信用金庫、労働金庫、信用協同組合、金融商品取引業者、その他。

2. 教育資金管理契約とは？

受贈者の教育に必要な資金を管理することを目的とする契約であって、金融機関の形態に応じて一定の事項が定められているものを言います。

3. 教育資金の範囲は？

学校や塾・予備校等に支払われる金銭で一定のものを言います。学業だけでなくスポーツや文化芸術に関する活動費用、修学旅行費用なども対象になります。(詳しくは第424号又は文部科学省のホームページをご参照下さい。)

4. 教育資金管理契約はどんな時に終了する？また、残額がある場合はどうなる？

次のいずれかの事由により終了し、残額についてはそれぞれの取扱いとなります。

- ① 受贈者が30歳に達した場合…残額がある場合は贈与者の生死に拘わらず、その年の贈与財産として受贈者の贈与税の申告対象となります。
- ② 受贈者が死亡した場合…残額については死亡した受贈者の相続財産になります。
- ③ 金融機関に預けている金銭等の残高が零になった場合や、合意解約があった場合等…残額がある場合は①に同じ。

5. メリットは？

この措置の最大の特徴は、受贈者一人につき1,500万円の教育資金を非課税で贈与することができるとともに、その贈与者が教育資金の贈与後3年以内に死亡した場合でも基本的に当該教育資金は相続税の課税対象から外れるということでしょう。(通常の贈与の場合、相続開始前3年以内の贈与財産の価額は相続財産の価額に算入します。)

6. 注意点は？

- ① 上記4.①又は③の場合で、その贈与者が教育資金管理契約終了後3年以内に死亡した場合は、その贈与税の課税対象となった残額は、その贈与者の相続財産とみなされます。
- ② 塾・予備校など学校以外に支払われる教育費の非課税限度額は500万円です。
- ③ あくまで受贈者一人につき1,500万円の非課税限度額が設定されているため、贈与者が複数いる場合は注意が必要です。

III まとめ

ご存じのとおり平成27年1月1日以降の相続開始については、基礎控除額の減額や税率変更など半世紀ぶりの課税強化が行われております。これからは今まで以上に先々の相続対策が重要となります。当該措置は対策案の一つとしても有効なのではないでしょうか。但し、金額の設定や取扱い等詳細につきましては専門的な知識が必要となりますので、お近くの税理士や税務署にお尋ねください。



東北税理士会郡山支部
税理士 岸田 倫明

【金融庁が抜本的企業再生の取り組みを促す】

中小企業の転廃業促す、金融庁、返済猶予から転換。これは、平成26年3月19日付けの日本経済新聞朝刊の記事のタイトルです。

金融庁は、中小企業円滑化法に基づいて返済猶予を受けてきた中小企業に対し、これまでのように無条件で返済を猶予するのではなく、金融機関が抜本的な企業再生に取り組むよう転廃業を促す方針に転換しました。

借り手の中小企業の経営者にとっても、融資の返済猶予は、もろ刃の剣で猶予期間中に返済原資となる本業の収益力が回復しなければ、最終的には倒産するリスクは高まり、破産すれば、「ブラックリスト」に載り、新たな借り入れは難しくなります。記事によると、借り手企業は、以下の4つの選択肢の検討を迫られるということです。

①早期の事業再生、②事業再編、③業態転換、④休業。

中小企業円滑化法は、2009年12月に導入され、13年3月に終了しましたが、その後も金融庁は激変緩和のため、継続的に金融機関に「返済猶予」を求めています。

【金融円滑化法利用後の倒産が増大】

しかし、今後は「抜本的な企業再生」を求める方向に舵を切るようです。

黒字化達成し、借入金返済しよう

■自社経営を改善するのは今しかない■
(株)プロモーターズ・カンパニー、中小企業診断士 石川麻子

帝国データバンクの調査集計によると、2013年度の「金融円滑化法利用後倒産」は562件であり、2012年度の428件を大幅に上回り、年度としては過去最多を記録し、「金融円滑化法利用後倒産」は増加傾向を示しています。これは、返済猶予を受けていても、経営課題を先送りにしてきた企業、もしくは経営改善計画が想定通りに進まず、むしろ経営状態が悪化した企業が増加しているためといえるでしょう。

金融庁は、金融検査マニュアルの監督指針に、「借り手企業の経営改善を最大限支援するべき」と明記して、検査・監督で徹底しています。

上記の金融庁からの通達同様、具体策のない返済条件緩和の継続は、単なる延命にすぎず、抜本的な企業再生の取組みが喫緊の課題となっています。

【経営者保証に関するガイドライン】

また、2月から「経営者

保証に関するガイドライン」が適用開始となりました。

中小企業が融資を受ける際、今まで当然のように経営者が連帯保証人を求められていた習慣を見直すというものです。

これまで、融資を受けた中小企業が返済できずに倒産した場合、経営者が多額の借金を背負い、再起が図りづらくなるなどの弊害を生んできました。

ガイドラインでは、連帯保証の見直しを申し出る際のポイントとして、次の3つの対応を要請しています。

①中小企業と経営者（保証人）との関係の明確な区分・分離、②財務基盤の強化、③財務状況の正確な把握、適時適切な情報開示等による経営の透明性の確保です。

これは、倒産の可能性のある企業は、早急に財務内容を整理して金融機関に届け出なさいとのメッセージでもあります。

【今、中小企業がやらなくてはいけないこと】

これらの動きは、今まで返済の条件変更を行うことで厳しい経営を乗り切ってきた中小企業経営者に対し、今後数年の間に倒産をも覚悟した抜本的な経営改善の必要性を突き詰めたものです。

まさに、自社経営を改善するのは「今」しかないのです。企業の目的は、利益を生み、成長、発展、存続していくことです。

しかし、実際は、売上はなかなか上げられるものではなく、必死で毎日営業に走り回っていると、次は運転資金が不足し、それをどこからか調達する必要があるため、金融機関からの融資を試みます。

いままで「返済猶予」に応じた金融機関は今後、「抜本的な企業再生」を求める方向に変わってきています。

必死に稼いだお金が利息や返済に消えていく、負の経営サイクルに陥っている赤字体質の企業を、構造自体を根本的に見直し黒字体

質に変え、一刻も早く借入金返済を急ぐことが今、必須です。

【現状、何が経営の問題なのか】

当たり前のことですが、事業が成り立っている状態とは、営業利益が確実にプラスで、債務がなければ、キャッシュが貯まる事業であるということです。

経常的に利益がマイナスになるようであれば、事業を継続してもどんどん資金が流出してしまいます。

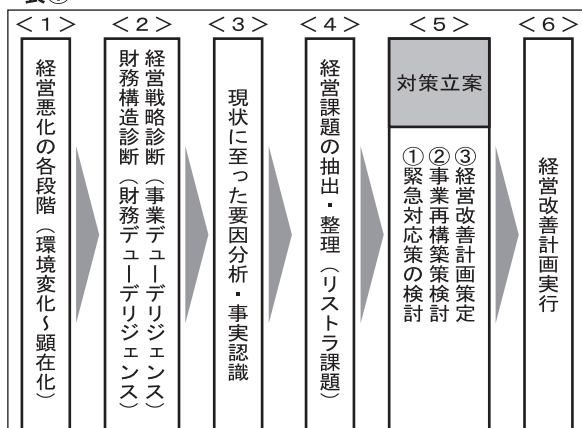
果たして、現状、会社はどのような状況になっているのかどうか、まずは、その企業体質を確認する必要があります。

このように、企業の現状の経営実態を調査、分析し、問題点の有無を把握することとを、デューデリジェンスといえます。

基本的な経営改善計画実行までの流れを表①です。

企業活動の結果を顕著に表すものは、定量的な財務諸表（貸借対照表、損益計算書）です。

表①



まずは、これら进行分析することで、赤字の原因である収益構造や効率性の悪い財務構造などのポイント抽出することができます。

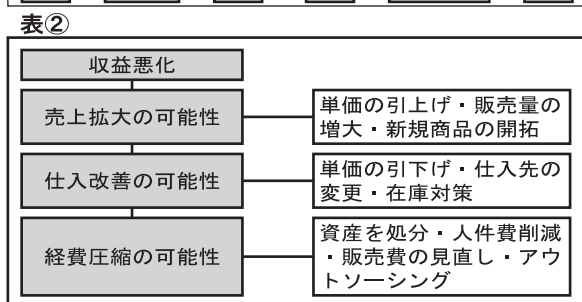
そして抽出したポイントは、事業の定性的な事実や資料を元に具体的な問題点の理由や根拠、そして、なすべき課題を明らかにしていきます。（表②）

例えば、赤字の原因が売上の低下によることが判明すれば、販売数が減ったのか、販売単価が落ちたのか、どの商品が売れなかったのか。得

意先に変化はあったのか、競合他社はどのような状況なのか、など具体的な根拠原因を探索していきます。

また、もし赤字の原因が原価率の上昇であることが判明すれば、それは物価の上昇なのか、市場の激化なのか、生産性の悪化なのか、もし原因が販売管理費であるならば、同じように、業務プロセスの見直しや固定的な費用などを検討していきます。

【お金の出入りと過不足を管理する】



また、期限を決めた資金繰り表の作成が必要です。

資金繰り表は、損益計算書とは異なり、日々の現金収支の状況や、実際に手元の運転資金はどれだけなのか、現在の借入金を遅滞なく返済するためには、毎月どの位のキャッシュを用意すれば良いのかなどを管理する非常に重要な事業の管理表になります。

仕入先への買掛金の支払いや借入金返済、消費税や源泉税の支払いなどは、多額のキャッシュが流出するにも関わらず、損益計算書には全く影響を与えません。

そのため、つついその資金を忘れがちになり、支払が滞れば不渡りなど事業の継続が危うくなる事態にも成り兼ねないので、細心の注意が必要です。

【利益計画を立てよう】

以上に挙げた、黒字化に向けての現状の問題点と課題を具体的に解決し、必要売上高および利益と、その資金調達と返済を行う計画を立てます。

①売上拡大の可能性、②仕入改善の可能性、③経費圧縮の可能性、の数値計画を立てるとともに、それを実現する具体的な行動計画に落としていきます。

例えば、売上拡大であれば、数値計画は、新規顧客5件/月、単価向上5%で月合計1,500万円など。

具体的行動計画は、展示会や交流会への参加で毎回1件の成約、付加価値を訴求するPRツールを用い価格交渉を行う、など知恵を絞ります。

常に、進捗確認と数値計画・実行計画の修正を行うことが有効です。

堅実なのは、社内の経費削減です。

どれだけ、日常の業務にムリ、ムダ、ムラがあるかを常に意識し、改善提案を行い、徹底していくことが、社員一人ひとりに経営意識を持たせることにも繋がります。

経営者の皆さん、今こそ経営の「体質改善プログラム」を決定しましょう！

そのために、つついその資金を忘れがちになり、支払が滞れば不渡りなど事業の継続が危うくなる事態にも成り兼ねないので、細心の注意が必要です。

通信会社のコールセンターで、統括スーパーバイザーというリーダー職だったときに、「指導しにくい」と感じる人たちが、たくさんいました。

資質や価値観の異なる大勢のスタッフを指導し、グループとして足並みを揃えていくのは、大変なものです。

そんな苦悩からコーチングを勉強し始め、結果的に独立して今に至っているのですが、その過程で、人材マネジメントに大いに役立つ考え方を学びました。

それが、今回ご紹介するタイプ別コミュニケーションです。

これは人の行動傾向を4つに分類してその特長を理解し、それぞれの傾向に合わせて関わり方を変えることで、一人ひとりのやる気や前向きな気持ちを引き出され、やがて行動が変わっていくというものです。

タイプ別コミュニケーションの理論には、「DIS

ワッツ・ビジョン代表、コミュニケーションプロコッチ 笹崎久美子

タイプ別コミュニケーション

すべてのスタッフを戦力に

C(ディスク)」「タイプ分け」「ソーシャルスタイル」など色々種類がありますが、大きな視点で捉えるとは内容はだいたい同じです。

ここでは「タイプ分け」として馴染みのある名称を使いながら、他の理論や自分自身の経験則も交えて、オリジナルな解説をしています。

pattern 1 コントローラー型

会話は無駄なく シンプルに

その名の通り、人や物事に対して、主権を持ちたい人達のグループです。

割り切りと決断が早く、エネルギーッシュで行動的、相手の感情よりも結果を重視します。

社長さん(特に創業者)

に多いタイプですが、どんな人でも職場で多数の部下を持ったり、裁量権のある業務についている方は、コントローラー寄りになっています。

ちなみに、ここでいう「タイプ」は一生固定しているわけではなく、その人の環境に応じて変わっていくのだとご理解下さい。

コントローラーは、結果がわかりやすい形で早く出る事を好みます。例えば、売上の数字が伸びているとか、地域でのシェアが上がったとか、などです。

物言いがストレートなので、怖い印象を持たれる事もあります。取り繕って相手との良好な関係をキープすることに、そもそも興味がないのです。

そういったコントローラ

ーに対しては、指導者側もあまり感情に焦点を当てず、必要な事だけを短くシンプルに、そして結論からスピーディに伝える必要があります。

物事の経緯などを時系列でごちゃごちゃ話していると、コントローラーは段々イライラして来ます。

コントローラーに対しては、余計な気遣いはせずクールなそつけなさで対応したほうが意外にうまくいきます。

困難な問題の解決や新しいチャレンジが好きなので、少しハードルの高いミッションと、それを遂行するための権限を与えて上げると、やりたくなさそうにツブツブ文句を言いながらも、達成のための戦略を練り、すぐに行動し始めたりします。

pattern 2 プロモーター型

褒めて、認めて、 理解して

社会的でアイデアも豊富、

人間関係を重視しながら楽しく物事を進めていく職場の促進者です。

表情と話し方に活気があり、細かいことはあまり気にしないムードメーカーの顔を持ちますが、細部の詰めが甘く、そそっかしい一面も。

ルールや決められた手順を厳格に守ることは苦手で、つい自己流になったり、出さなくてもいいところでオリジナル리티を出したくなってしまうタイプです。

プロモーターは「他人からいい反応が返る」事を好みます。人を笑わせたり、飲み会の幹事が好きなのも、そのためです。

プロモーターは周囲の賞賛を得るために、無意識に頑張る傾向があるので、プロモーターを育成指導するには、一にも二にもまず「褒める」ことです。

プロモーターは4つのタイプの中でも一番「木に登るタイプ」なので、この際、大いに登ってもらいましょう。

う。ですが、調子がよく口先だけで内容が伴わないなど、気になるところもあるはずです。

プロモーターは、「早急にやるべき事」よりも、「自分がやって楽しい事」を優先する傾向があるので、指導者はマメに進捗確認をし、結果に期待していることを告げながら、軌道修正をはかっていくのがよいでしょう。

pattern ③ サポーター型

安心とリスク回避の工夫を

協調性があり、自分が中心になるよりは指示命令で動くことを好む控え目な参謀タイプです。

公的機関や行政では一番数が多いグループです。

人を助けたり、お手伝いをするのが好きですが、自己主張に乏しく、他者の気持ちに敏感でNOと言えない弱さがあります。

目立つことが苦手で、常

識と平凡を愛し、物事が変化していくことを好みません。

サポーターを理解するキーワードは、「不安」です。

常にリスクが気になるため、先が見えない環境の変化に抵抗を示し、指導者の「任せるから好きなようにやってみる」といった信頼ゆえの委任にも意気に感じるよりは、むしろ大きなストレスを感じます。

サポーターを育成していくためには、根拠のある「安心感」を提供してあげることが重要です。

例えば、これから会社が大きく変わろうとしているときは、大まかな計画やステップを文字や図で示してあげると安心します。

また、作業指示も口頭だけで済ませず、ひと手間かけて手順をメモ書きして渡してあげると、考え込まずにすぐに取り掛かることができます。

サポーターを全体の利益に向かわせていくためには、

彼らの不安を取り除くために、何かあったら守ってあげることを明言し、多少お芝居であっても、頼れるリーダーシップを示す必要があります。

pattern ④ アナライザー型

数字とデータの根拠を示す

論理的な分析タイプです。何事にも正確で間違いのない判断をしたいため、行動は慎重です。目前の事象から類推して新たなアイデアを考えるよりも、数値的な統計や膨大な過去事例を参照して、手堅い結論を導き出すことを好みます。

そのため、何事も判断には時間を要しますが、その場の空気や他人の感情に左右されず、ダメなものダメ、できないものはできない、と発言できます。

ただし、ではどうしたらよいのか？を考えることは苦手なので、斬新なアイデアや提案が出て来ることはあまりありません。

まりありません。

全体のチームワークや協力体制などには高い関心がなく、他者との関係が近すぎると思苦しさを感じます。

アナライザーは、常に「間違いない行動」を目指しているため、判断材料となる事実やデータがないと、思考が前に進まない傾向があります。

そのため、指導者がアナライザーのモチベーションを上げるためには、少なくとも何かの資料を準備してあげることが不可欠です。

また、アナライザーとうまく意思疎通を図るためには、「どう思った？」「感想は？」などの感覚的な問いかけよりも、「一番記憶に残ったのは何？」など、より具体的で答えやすい質問のほうが話を引き出せます。

アナライザーを動かすには、最近のニュースや著名人の言葉などを引き合いに出すのも、効果的なようです。

いかがですか？。皆さんの周りの特定のスタッフを思い浮かべながらお読みになった方も多いのではないのでしょうか。

在職中にこれを学んだ私は、早速実践し始めたのですが、そこで大きく気が付いたことがひとつあります。

それは、人は相手を変えようと思っているときには変わらず、「変わらない（変わらない）あなた」を他者から認められ、それでいいと承認された時に、初めて変わるのだということです。

こちらが望むような動きをしてくれないスタッフに対しては、「ここが変わればいいのに」と願いこそすれ、なかなか相手の資質を、認める気持にはなれません。

けれど考えを改め、相手に合った指示出しや委任をするようになったところ、多くのスタッフが気持よく積極的になってくれるようになりました。そして、これが私の大きな転機ともなりました。

トピックス

「婚活バーベキューパーティー」開催

7月13日、婚活事業「婚活バーベキューパーティー」を、郡山石筴ふれあい牧場で開催した。当日は、県内から独身男女合計42名が参加した。

郡山駅よりバスで移動し、参加者全員に自己紹介及び、今日の意気込みなど一言ずつ話していただき、車内では隣の方と会話を楽しむ姿が見受けられた。牧場のフリースペースに到着してから、1対1で会話をしていただく「アピールタイム」を行い、短い時間の中で積極的にアピールし、非常に活気のある雰囲気だった。

その後、グループに分かれてバーベキューを楽しんでいただき、フリータイムへ。

途中、雨が降ってきてしまいましたが、気になる相手を誘い相合傘で牧場内を散策する方や、グループで会話をするなどしてそれぞれ楽しんでいる様子だった。

最後はマッチングタイム。気になる方の指名投票をした結果、前回を上回る(嬉しい予想外の??)9組のカップルが誕生し参加者、スタッフ一同で祝福した。



アピールタイムで自己紹介



会話を楽しむ参加者

「小学生の税に関する標語」、「小学生の税に関する絵はがき」募集のご案内

下記要領にて募集しております。

「小学生の税に関する標語」

募集対象／小学5年生・6年生

応募方法／税に関する標語を1点、小学校名、学年、住所、氏名を記入の上、下記宛先まではがきでご応募下さい。

※応募期限は、「小学生の税に関する標語・絵はがき」共に、平成26年9月30日までとなります。

「小学生の税に関する絵はがき」

募集対象／小学6年生。

応募方法／税に関する絵をはがきに描き、小学校名、学年、住所、氏名を記入の上、下記宛先までご応募下さい。

◎応募先・お問い合わせ

〒963-8014 郡山市虎丸町14-2

(公社)郡山法人会事務局

TEL:024-933-7777

