



法人こおりやま

2014. 9

第435号



題名/ 絞り華 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
税務職員を装い現金等を 持ち去る詐欺にご注意ください!	2
税のミニ通信	3
相続税法の改正と 名義預金について	3
社員を豊かにする経営が もたらすもの	4
価格を下げずに売る 7つの購買理由を探求せよ	5
セールの現場にこそ、コーチングを	6
トピックス	8

税務署ニュース

税務職員を装い現金等を持ち去る詐欺にご注意ください!**税務職員を装い現金等を持ち去る詐欺にご注意ください**

- 税務職員を名乗る者が、会社や店舗を訪問し、「国税庁 東京国税局 特別国税調査官」という肩書の名刺を交付（提示）した上で、税務調査と称して、現金や書類の写し等を持ち去る事例が発生しています。
 - 休日や早朝に訪問する事例も確認されています。
 - 売上の確認と称してレジの現金を全て持ち去った事例も確認されています。
- （注）これらの事例は、後日、名刺に記載のあった国税局に問い合わせがあり、詐欺であることが判明したものです。少しでも不審に感じたら、相手の要求に応じる前に、郡山税務署の総務課までお問い合わせください。

【問い合わせ先】 郡山税務署 総務課 TEL024-932-2041（代表）

※音声案内「2」番を選択してください。

被害に遭わないための注意事項

- 1 税務職員が税務調査を行う場合は、質問検査章と身分証明書（顔写真ちょう付）を必ず携帯しています。また、徴収担当の職員が滞納整理を行う場合は、徴収職員証票と身分証明書（顔写真ちょう付）を必ず携帯しています。身分証明書等で所属、氏名等を確認してください。
- 2 通常の税務調査において、調査担当の職員が帳簿書類を預かることはありますが、現金その他の財産を差し押さえることはありません。
なお、いわゆる査察調査など国税犯則取締法に基づき税務職員が強制調査を行う場合は、裁判官が発付した「臨検・搜索・差押許可状」を必ず呈示することとしています。この際、税務職員が許可状に基づき現金等を差し押さえる場合もありますが、差押手続を行った場合には必ず差押目録を作成し、差押目録謄本を交付しています。
- 3 徴収担当職員が、納税者の皆様から税金の納付のために現金を受領する場合には、必ず領収証を交付しています。
なお、滞納整理において、徴収担当の職員が、国税徴収法に基づき現金等を差し押さえる場合もありますが、差押手続を行った場合には必ず差押調書を作成し、差押調書謄本等を交付しています。
- 4 通常、税務調査を土日などの休日や早朝・深夜から開始することはありません。

税のミニ通信

相続税法の改正と名義預金について

1. 相続税法の改正

平成25年度の相続税法改正により、平成27年1月1日以後に相続または遺贈により取得する財産に係る相続税について、主な改正点は次の4点です。

- ①遺産に係る基礎控除額の引き下げ
- ②相続税の税率構造の細分化と最高税率の引き上げ
- ③未成年者控除と障害者控除の控除額の引き上げ
- ④小規模宅地等の特例の限度面積の拡大

上記①と②は課税強化であり、③と④は課税軽減ですが、このうち最も大きな影響を与えるのが①であると思われます。



東北税理士会郡山支部
税理士 円谷 英明

2. 遺産に係る基礎控除額の引き下げ

《遺産に係る基礎控除額》

(改正前) $5,000万円 + (1,000万円 \times \text{法定相続人の数})$

(改正後) $3,000万円 + (600万円 \times \text{法定相続人の数})$

これにより、相続人が妻と子2人の場合、基礎控除額は8,000万円から4,800万円と大幅な引き下げとなり、相続税の課税対象となる相続の割合が、これまでは死亡者全体の4%程度あったものが6%程度まで増加するとされており、改正前であれば課税対象外であった相続が課税対象に含まれるケースが相当件数発生することになります。

3. 名義預金について

そこで相続税対策として、被相続人の生前に預貯金から現金で引き出し、妻や子名義の預貯金通帳に入金することにより、相続税の総額を圧縮して相続税額を軽減しようとする方がいらっしゃるかも知れませんが、相続税の税務調査があった場合に問題となる可能性があります。

その預貯金の名義換えについて贈与契約書もなく、贈与税の申告もしていない、さらに妻が専業主婦で収入もなく、また子に収入があったとしても、その収入と比較して、名義換えされた金額が多額である場合には、妻や子の名義の預貯金も実質的には被相続人の相続財産として申告漏れを指摘される可能性があります。

このように形式的には妻や子などの通帳に預貯金をしているが、収入等から考えれば、実質的には、それ以外の真の所有者がいる。

つまり、それら親族に名義を借りているのに過ぎないのを「名義預金」と言います。

従って、名義預金は名義人の財産とならずに被相続人の課税財産となり、追徴課税されることとなります。

節税のつもりが加算税や延滞税の付帯税まで課税され、さらに追徴課税されたその名義預金を妻が相続し、税務調査によって隠ぺい又は偽装を行っていたと判断された場合には、その妻が相続したとみなされた名義預金については、修正申告において「配偶者に対する相続税額の軽減措置」が適用されません。

このように、税務調査によって名義預金として追徴課税される場合には、大変不利な取り扱いになるので、相続税の申告に際しては、課税財産に含めていない名義預金が無いかどうか慎重に調べる必要があります。

社員を豊かにする経営が もたらすもの

経営コンサルタント
田宮徳和

最近、女性化粧品売り場で鮮やかな真っ赤な口紅が一段と売れ出してきているという。

80年代のバブル時代にもそうした傾向がみられ、長らく低価格が売れ筋だった化粧品業界から景気回復が本格的に動き出したのではないかと、この記事を目にした。

街を走る自動車の色も、心なしか、以前のグレーよりも赤色が多くなったように感じられる。

色彩によるカラー自己診断の世界では、赤色は行動力、革命的・パイオニア、リーダーシップ旺盛といった気質を備えているとみられ、心理状態がこれまでとは一変して、ポジティブな

消費動向への潮目が感じられる。

が、4月からの消費増税での駆け込み需要の反動によつて景気回復にブレーキがかかるとの危惧する見通しがある。

無論、そうならないようにする政府の継ぎ目のない新年度予算の執行が欠かせない。

そして、最も大きなカギを握るのは、賃上げがどの程度末端まで浸透し、社員の4割を占める賃上げとは無縁の非正規社員の待遇改善が進むかによつて、個人消費が景気支える構図になるかにかかると。

景気的好循環を成立させる上での賃上げは不可欠だ。だが現実には、企業の7割

以上が赤字という実態の依然厳しい中で、中小にとつては、賃上げを実現して、「社員を豊かにする経営」

は至難という声も多く聞かれる。

日本マグドナルドの創業者である藤田氏は、「社員を大切にしないと事業は伸びない」というのが持論で、「明治以降の資本主義では社長は金持ちになつても、社員を金持ちにしようとした企業は少ない」として、給与・ボーナス以外に、

決算賞与も出していた。マグドナルドとても、順

風満帆で常に安定した経営環境ではなく、過去には狂牛病やリーマンショックもあったし、今でもコーヒーチェーンや牛丼店などの異

業種外食との「中食」競争激化にある。

厳しい環境の中にあつた折にも、創業者の藤田氏は自ら現場に赴き、無駄を省け、節約に徹すると徹底したが、社員の給与・賞与カッとはしなかつた。

人を大事にする事こそが業績を伸ばす最適の方法であるとの信念にほかならない。

沖縄にあるスーパー「サニー」。もともと個人経営の雑貨店でスタートしたが、昨年度は年商1400億円、経常利益100億円を超える大手スーパーに成長している。小売業としては驚異的な経常利益率を上げてげている。

無論、本土からきた大手

スーパーとの激戦という厳しい環境にもある。

創業者の折田氏は、「本土からの大手スーパーに負けるな」と檄を飛ばす一方で、「初任給をライバルの大手以上にせよ」とのことから、それまでの古参や先輩社員の給与水準も一気に上げることに踏み切つた。

すると、幹部社員は毎日早朝ミーティングを実践し、一般社員も始業時間前には出社し、売り場や店舗回り清掃などに取り組み始めた。ハードワークも厭わない。

こうした前向きな全社員の取り組みが好業績をもたらしたことは言うまでもない。

卵が先か、ニワトリが先かではないが、前述の二人とも、「社員を豊かにする」ことの実践が好業績を生んだものであることは事実。

真っ赤な口紅が売れ出し、真つ赤な口紅の入り口に立つ今、経営者に含んで頂き、判断の素材として伝えたい。

価格を下げずに売る

7つの
購買理由を
探求せよ



(株)YKKリターズコンサルティング
代表取締役 柳澤 一夫

「商品が売れなくなれば、値段を下げてでも売る」。

まるで、閉店間際のデパ地下食料品売り場のような売り方をしている営業担当者がいま。

鮮魚店のように、夕方には値段をグリーンと下げる「売り切り型ビジネスモデル」のところで、一般の販売会社のそれは違います。

「これだけ競合商品があるって、見積通りの価格で売れるわけがない」という営業担当者の言い訳が聞こえてきそうです。しかし、本当にそうでしょうか。

そう考える前に、自分の会社の商品はなぜ売れているのか。ここが目の付け所で、最も大事な視点です。

お客様が、自社あるいはライバル会社から買う理由が分かれば、売れないとき

に、どう売ればよいのか、が分かるはず。この、

お客様が購入決定する理由のことを、「購買（取引）理由」と呼びます。

購買理由は、一般的に7種類あります。

まずは、「①商品そのもの」で、素材、デザイン、性能といった、まさに商品自体の魅力です。

「②価格」は、安い、あるいは支払い条件が柔軟といった理由です。

「③サービス」は、商品以外の付加価値を指し、営業時間、営業・サービス体制、品揃え、キャラクター、情報発信機能などです。

店舗型ビジネスの場合は、これに立地、駐車スペース、店舗の美化などが加わりま

す。「④人間関係・取引関係」

は、親の代からよく知っている、人間関係ができている、自社商品も買ってもらっている（ギブ&テイク）、親会社からの指示、などで

「⑤営業担当者」は、担当者の専門知識、提案力、機動力、ホスピタリティ（親切）、個人としての情報力などで、これらは顧客の意思決定を左右します。

「⑥イメージ」は、商品、あるいは会社自体のイメージを指します。とくに、直接消費者に販売している会社では、これに手間も金もかけています。

「⑦安全・安心」は、販売する会社自体の経営の健全性のことで、将来会社が潰れる、または部門縮小などで購入後のアフターサービスを心配したくないという顧客心理からくる理由です。金融機関がディスクロージャー誌で財務健全性を訴えているのがこれに当ります。

肝心なことは、お客様に

よって、または、その商談ごとに、これら購買理由の「優先順位」と「ウェイト」が違うという点をしっかりと認識することです。

例えば、独立系レストランのケースをみてみます。近所に大手チェーン店が出店し、ジリジリと売上が下がっているとします。さて、あなたはどの分析しどんな手を打つでしょうか。まずは自店の分析をすることです。

これまで一定の売上があったということは、お客様が求める購買理由に合った商品やサービスが存在したことに他なりません。顧客アンケートや常連客の声を思い返してください。

もし、「速い」、「禁煙スペースに煙が来ない」、「他では食べれないメニューがある」の順だとしたら、これがあなたのお店の強みです。

「速い」と「禁煙スペースに煙が来ない」は「③サービス」で、「他で食えな

いメニューがある」は「①商品そのもの」が購買理由です。

これらをひとつひとつ客観的にライバル店と比較し、昼夜のピークタイムごとに勝っている理由を明らかにします。

結果、勝っている、優位な理由をさらに磨き込んで、「③サービス」重視のお店を志向していく。

それが難しければ、負けている・劣っている理由をライバル店と同じレベルに揃える策を講じます。あとは、こまめにお客様の声を拾い続ける仕組みを定着させ、定期的にチェックしましょう。これで、勝てる形になります。

商品は価格だけで買われているわけではありません。どこに焦点を合わせて営業するか、です。

購買理由は顧客ニーズそのものであり、自社ビジネスモデルの方向付けを示唆する羅針盤であることを肝に銘じたいものです。



厳しい財務体質からの脱却を願う経営者にとって、営業・販売の強化は最重要課題です。

その担い手である営業・販売担当社員が、商品知識もあり、営業手法といった能力を持ちながらも、力を発揮していないと思うことはないでしょうか。

なぜ「力を発揮していない」と判断する理由を尋ねると、決まって、次のようなことが挙げられます。

・自主性がない、・消極的である、・自信を持って

いない、・言い訳やできない理由ばかりを言う、・これまででのやり方に固執して新しい取り組みを試そうとしない、・新規開拓に消極的だ、・後ろ向きだ、・責任をとろうとしない……。

経営者、上司の皆さん、どうですか、多分に当てはまっていることかと思えます。

マンネリという言葉があります。

人間は慣れの動物で、反復した行動が続くことで、それが当たり前になり、何の疑いも持つどころか、考へることすらも放棄してしまいがちです。

それは、自分の心の中に「快適ゾーン」という、「楽だ」という居心地の良い巢に籠ってしまふのです。

例えば、月額1千万円を売り上げる営業社員がいま。過去数年、このペースでの売上高です。

もう「自分のイメージ」が月額1千万円の実力だというのが出ています。

「これで十分だ」とするイメージこそが、「快適ゾーン」で、これ以上の売上高を上げることは「自分らしくない」という思いに支配されます。

営業社員は自ずと、自分で自分に折り合いをつけていると言っても過言ではありません。

全社員がこの「快適ゾーン」に留まってしまうと、経営者ならずとも、背筋が凍ってくるのではないのでしょうか。

この脱皮こそが、厳しい経営を克服するためには欠かせないので。

前述の「力を発揮していない」理由で挙げられたものを要因別に4つに類型してみると、

①習慣……昔ながらの習慣頼みで、新しいことを避ける

②姿勢……目標や課題に消極的になり、できない理由

・言い訳を探そうとする姿勢

③思い込み……固定観念や

思い込みが強すぎて、柔軟な考え方ができない

④期待感……自分にはこれぐらいのことしかできない、という低い期待感（自己イメージの低さ）

となります。

経営者や上司は、この4類型からのアドバイスを行い、期待ほど業績が上がっていない営業・販売社員への動機づけと目標達成のための支援を図っていくことが求められます。

まずは、自己イメージを月額1千万円ではなく2千万円の売上高を上げることだということを持たせることです。

なぜなら、繰り返しになります、人は自己イメージ通りに行動し、そこに快適ゾーンを見出そうとするからです。

月額1千万円では居心地が悪いので、それを脱して快適ゾーンの2千万円に向かう行動を始めます。

目標を達するために、常に、4類型からのアドバイ

スで部下の成長を促すことが欠かせません。

コーチングという人材指導・育成法がありますが、部下社員のスキルを向上させ、目標へと導く考えです。

まさに、本人目標と会社目標を達成するために、営業・販売担当の部下社員の潜在能力をコーチングによって引き出し、成果に結び付けることです。

これまでのやり方に固執している習慣や思い込みの持ち主であれば、チャレンジ実例での成功体験を伝え、「君ならできる」と自信を与えながら、自ら目標設定して取り組んでいくことを促す上司でありたいものです。

部下の営業・販売社員の成長が会社の成長ともなるのです。

会社の財務体質を強靱なものにしたいと願うのであれば、営業・販売に携わる社員の快適ゾーンを見極め、引き上げていく努力を怠らないことに尽きます。



法人会の経営者大型総合保障制度
**広げよう
 企業保障の
 大きな傘を**

法人会の「経営者大型総合保障制度」は
 昭和46年に発足し、
 会員のみなさまと共に歩んでまいりました。
 これからも会員のみなさまを
 お守りしてまいります。

DAIDO 大同生命

郡山支社/郡山市中町1-22
 TEL 024-922-0860

AIU AIU保険会社

郡山支店/福島県郡山市中町1-22
 (郡山大同生命ビル6F) TEL 024-932-0822

「e-Tax」なら国税に関する申告や
 納税、申請・届出などの手続きが
 インターネットで行えます。

国税電子申告・納税システム

e-Tax

電子申告で
 効率UP!



法人会オリジナルキャラクター
 「けんた」

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。

※事前にダイレクト納付利用届出書の提出が必要です。
 ※届出書の提出から利用可能となるまで、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と
 こんなメリットが!

- 添付書類の提出省略
- 還付がスピーディ

法定申告期限から5年間、税務署から書類の提出又は提示を求められる
 ことがあります。

所得税の確定申告期間中は e-Taxが**24時間利用**※できるので、国税庁HP「確定申告書等作成コーナー」
 を利用して申告書を作成すれば、時間を選ばず自宅で行えます。

※メンテナンス時間を除きます。



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。

さらに詳しくはWEBへ

イータックス

検索

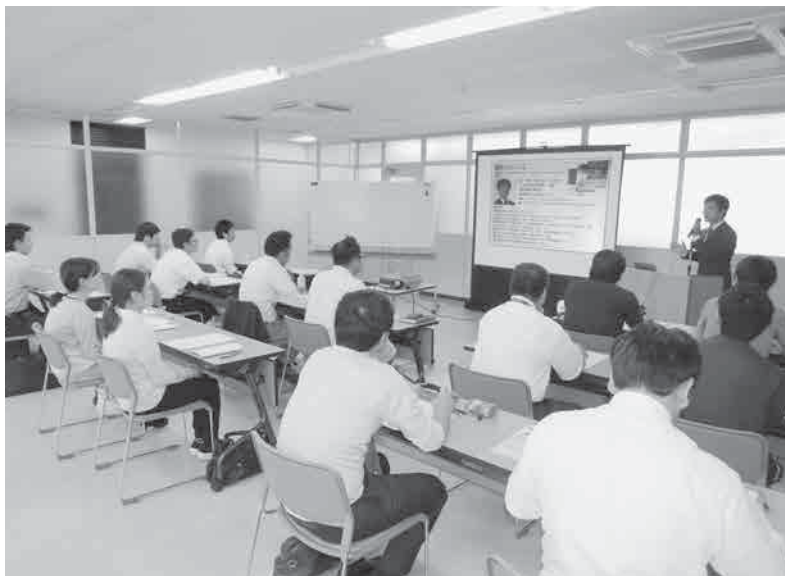
トピックス

「問題解決思考法」セミナー開催

8月5日、「問題解決思考法」セミナーを郡山法人会会館で開催し、16名が参加した。大谷更生総合研究所の大谷更生氏を講師に招き、問題の本質を短時間で把握・分析し、複数の選択肢から最適な解決策を導き、問題解決に向けて迅速に行動するためのポイントについて解説していただいた。

講義ではワークシートを使い、問題発生の原因や解決のためにどのように行動するかなど、自分が問題と向き合う際の傾向について再確認できた良い機会となった。

参加者は今すぐ使える問題解決のコツやステップについて熱心にメモを取っていた。



熱心に聴講する受講者

公益社団法人 郡山法人会青年部会

部会員募集中

わたしたち郡山法人会青年部会は、
郡山税務署管内の郡山市・田村市・三春町・小野町の様々な地域・業種の
50歳までの企業経営者や後継者等を中心とした部会員、36名で活動しております。
当部会は、郡山法人会の目的に従い、法人会活動の推進、税務・経営の研修、懇談を通じ、
自らの資質向上を図ることを目的としております。
また、活動を通じての異業種間の交流や、租税教室を柱とした
地域社会へ貢献活動など行っております。
どうか当部会の主旨にご賛同され、ご入会くださいますようお願い申し上げます。



租税教室



募金活動



各種大会への参加

【入会資格】 郡山法人会の会員企業経営者
及び従業員で、年齢50歳未満の方。
【年会費】 10,000円

入会申込み・お問い合わせ先
郡山法人会事務局
〒963-8014 郡山市虎丸町14-2
TEL:024-933-7777