



# 法人こおりやま

2015. 3

第441号



題名/夢想の花 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

地方法人税が創設されました……………2

税のミニ通信

社会保障・税番号制度

(マイナンバー制度)の開始……………3

利益を生み出す!

経営計画の立て方……………4

物を売らずに、

コトを売る、ヒトを売る……………6

トピックス……………8

## 税務署ニュース

# 地方法人税が創設されました

平成26年3月31日に公布された「地方法人税法（平成26年法律第11号）により地方法人税が創設されました。

これに伴い、平成26年10月1日以後に開始する事業年度から、法人税の納税義務のある法人は、地方法人税の納税義務者となり、地方法人税確定申告書の提出が必要となります。

なお、地方法人税確定申告書と法人税確定申告書を一つの様式としておりますので、この様式を使用することにより、法人税確定申告書と地方法人税確定申告書の提出を同時に行うことができます。

## 地方法人税の概要

### 1 課税事業年度

地方法人税の課税の対象となる事業年度（以下「課税事業年度」といいます。）は、法人の各事業年度とされています。

### 2 課税標準

地方法人税の課税標準は、各課税事業年度の課税標準法人税額とされています。

### 3 税額の計算

地方法人税の額は、課税標準法人税額に4.4%の税率を乗じた金額となります。

なお、法人税について外国税額控除の適用を受ける場合で、控除対象外国法人税の額が法人税の控除限度額を超えるときは、地方法人税についても外国税額控除の適用を受けることができます。

### 4 確定申告

地方法人税確定申告書は、各課税事業年度終了の日の翌日から2月以内に納税地を所轄する税務署長に提出しなければなりません。

なお、課税標準法人税額がない場合であっても地方法人税確定申告書を提出する必要がありますので、この場合には、「基準法人税額」、「地方法人税額」及び「所得地方法人税額」の各欄に「0」と記載して提出してください。

（注1） 法人税の納税義務のない法人（例えば、公益法人等及び人格のない社団等で収益事業を行っていないものや国内源泉所得を有しない外国法人）や清算所得に対する法人税を課される平成22年9月30日以前に解散した内国法人である普通法人又は協同組合等については、地方法人税確定申告書を提出する必要はありません。

（注2） 法人税確定申告書の提出期限が延長されている場合には、地方法人税確定申告書の提出期限は、その延長された提出期限となります。

### 5 中間申告

平成27年10月1日以後に開始する課税事業年度において、法人税の中間申告書を提出すべき法人は、地方法人税についても中間申告書を提出することになります。

## 【お問い合わせ先】

郡山税務署 法人課税第一部門 電話（代表）024-932-2041（内線311）

音声案内メッセージに従い、「2」（当税務署にご用の方）を選択してください。

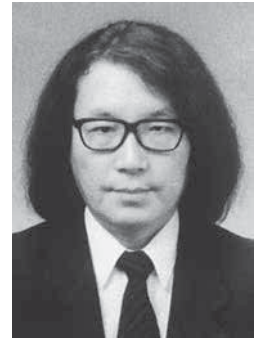
申告書様式等は、国税庁ホームページ（[www.nta.go.jp](http://www.nta.go.jp)）をご覧ください。

税のミニ通信

# 社会保障・税番号制度(マイナンバー制度)の開始

「マイナンバー法」は、2013(平成25)年5月24日に国会で成立、5月31に公布され、制度が導入される。まず今年(平成27年)10月から、個人番号・法人番号が通知され、平成28年1月から順次利用が開始される。

内閣府作成の概要資料によると、「制度導入趣旨」として、【マイナンバー制度は、複数の機関に存在する個人の情報を同一人の情報であるということの確認を行うための基盤であり、社会保障及び税制度の効率性と透明性を高め、国民にとって利便性の高い公平で公正な社会を実現するための社会基盤(インフラ)である。】と記載。また、制度導入の「効果」として次の6点を挙げている。【①より正確な所得把握が可能となり、社会保障や税の給付と負担の公平化が図られる。②真に手を差し伸べるべき者を見つけることが可能となる。③大災害時における真に手を差し伸べるべき者に対する積極的な支援に活用できる。④社会保障や税に係る各種行政事務の効率化が図られる。⑤ITを活用することにより添付書類が不要となる等、国民の利便性が向上する。⑥行政機関から国民にプッシュ型の行政サービスを行うことが可能となる。】さらにまた、導入趣旨で云う「実現すべき社会」として【①より公平・公正な社会。②社会保障がきめ細やかかつ的確に行われる社会。③行政に過誤や無駄のない社会。④国民にとって利便性の高い社会。⑤国民の権利を守り、国民が自己情報をコントロールできる社会。】の5点を挙げている。



東北税理士会郡山支部  
税理士 渡邊 信一

番号の付番については、個人番号は、市町村長(所管は総務省)が、日本の国籍を有する者(中長期滞在者、特別永住者の外国人を含む)に対し一人に一つ個人番号を指定し、通知カードにより通知される(第7条第1項)。また、法人番号は、国税庁長官が、国の機関及び地方公共団体、会社法その他の法令の規定により設立登記をした法人等に対して、一法人に一つ法人番号を指定し、所管の国税庁より書面により通知されることになる(第58条第1項、第2項)。法人番号は、法人の支店や事業所には指定されない。なお、個人番号は12桁、法人番号は13桁が予定される。

個人番号の利用範囲(9条)は、(別表第一)に詳細が記載されているが、要約すると次の分野に利用される。【①国民が税務当局に提出する確定申告書、届出書、調書等に記載が求められ、当局の内部事務等に利用。②年金の資格取得・確認、給付を受ける際に利用。③雇用保険の資格取得・確認、給付を受ける際に利用。④医療保険等の保険料徴収等の医療保険者における手続、福祉分野の給付、生活保護の実施等低所得者対策の事務等に利用。⑤災害対策として、被災者生活再建支援金の支給に関する事務等及び被災者台帳の作成に関する事務に利用。】例えば、年末調整に際し、個人番号の取得・本人確認手続が必要となり、その際には個人番号の利用目的を予め明示しておくことが求められる。更に、正社員だけでなく、パートやアルバイト社員も対象となり、また、社員本人だけでなく扶養家族の番号も対象となる。

番号制度における安全の確保について、国民の「個人情報の外部漏洩懸念」、「個人番号の不正利用等による被害の発生懸念」、「国家による個人情報の一元管理の懸念」等に対して、『制度面の保護措置』として【①番号法の規定によるものを除き、特定個人情報の収集・保管、特定個人情報ファイルの作成を禁止②特定個人情報委員会による監視・監督③特定個人情報保護評価④罰則の強化⑤マイ・ポータルによる情報提供等記録の確認】が行われる。また、『システム面における保護措置』として、【①個人情報を一元管理せず分散管理②個人番号を直接用いず符号を用いた情報の連携を実施③アクセス制御により、アクセスできる人の制限・管理の実施④通信の暗号化を実施】の保護措置が講じられる。

ちなみに、社会保障・税番号法(マイナンバー法)の正式名称は、『行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律』です。

## ●参照

「内閣官房社会保障改革担当室・内閣府大臣官房番号制度担当室」作成の「マイナンバー社会保障・税番号制度 概要資料 平成26年11月版」

# 利益を生み出す！

## 経営計画の立て方

未来事業(株)エグゼクティブマネージャー 石黒 和男

### 1. はじめに

船で何日もの航海に出るとき、羅針盤のない船に乗ったとしたら、うまく目的地に到着するでしょうか。会社経営でも同じことが言えます。

羅針盤が無いと目指すべき会社の目的・目標に向けた予定期日までに到達できないのです。

そして会社経営の羅針盤が「経営計画書」なのです。経営計画は決してむずかしいものではありません。いかに会社にお金を残すか、そのためには何をすべきか、そのためには何をすべきかを考えて、実行していくのです。そして、会社の経営を正しい方向に向け、発展させることです。

### 2. 経営計画は社長一人でつくと失敗する

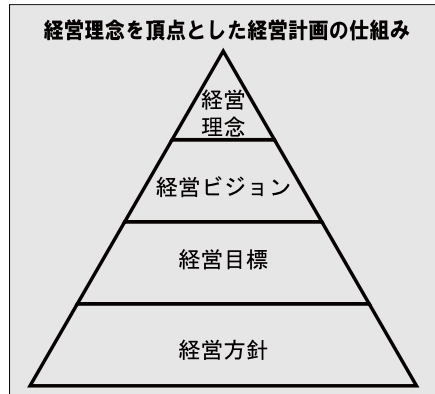
「経営計画をつくったがうまくいかなかったよ」と言うことを聞くことがあります。社長が一人でつくって社員に押しつけてもうまくいきません。

会社にはこれだけの利益が必要なんだ！と社長がいくら声を張り上げて叫んでも、社員は反発するか、いわれたとおりやればいいだろうということになってしまいます。

失敗しないためには、社員も一緒に計画書づくりに参加させ、その目標が達成できたときには、喜びを分かち合うことができるのです。

### 3. 計画書づくりのステップ

① 経営計画書作成に当たり、第一に必要なのは経営理念です。



経営をするにあたって、方針や主要施策を決定する場合

には経営理念に照らし合わせて決めていきます。また、経営の壁にぶつかったとき、何をやってもうまくいかないときには原点である経営理念に戻って考えるといいでしょう。

したがって、経営理念は模倣や語呂合わせでつくってはけません。また、どこでも通用するような、マニュアルをみて

つくるものではないのです。

② 経営ビジョンはわかりやすく「業界の地位」「売上」「シェア」などで表現すると良いでしょう。

#### ■会社の位置づけ

・下請けから自社製品を持つメーカー型企業への脱却を図る。

#### ■経営体質

・売上げ至上主義から利益至上主義に徹し、利益を通じて、会社の発展に貢献する。

#### ■新業態・新事業

・わが社ならではのオンラインワン商品の生産販売できる事業展開を進める。

#### ■社風

・チャレンジ評価制度を導入する。

③ 中期経営計画を作成します。中期経営計画は、経営ビジョンを達成するために、どのような経営活動を行っ

ていくのかということ掲げるものです。スペースの関係で、表などは省略させていただきます。

④ 次に当期利益計画を策定します。(左頁・表1)

・売上げ↑売上高は前期と同額で計画する。

・利益↑今期4%の経常利益を確保する。

・原価↓売上高対原価比率を前期比3%程度低減する。

・販管費↓売上高対販管比率を前期比2%程度低減する。

・返済↓今期中に借入金の5%程度を返済する。

・投資↓設備投資はメンテナンスを中心に。

・人員↓働効の改善を図り、人員は増やさない。

#### ⑤ 主要改革施策

コストを下げることを進めるにあたってまず行うのは、商品や製品、業務について先入観を捨てて見直し、「下がらぬコストはない！」という考えの上に立って、進めていくことが大事なことです。

事例：当期利益計画（表1）

単位：百万円

勘定科目	26/3期実施	27/3期計画	差異	備考
売上高	100	100	0	
材料費	40	40	0	
労務費	20	18	-2	労務効率の向上
外注費	10	9	-1	内製化の推進
電力費	5	5	0	
減価償却	2	2	0	
修繕費	1	1	0	
消耗品費	1	1	0	
雑費	1	1	0	
原価計	80	77	-3	
売上総利益	20	23	3	
売上総利益率 %	20	23	3	
役員報酬	2	2	0	
人件費	3	2	-1	残業管理の徹底
広告宣伝費	0	0	0	
減価償却費	1	1	0	
リース代	1	1	0	
消耗品費	2	1	-1	消耗品一括管理
地代家賃	0	0	0	
水道光熱費	1	1	0	
事務用品費	0	0	0	
運賃	2	1	-1	高速利用は往路のみ
通信費	1	1	0	
旅費交通費	1	1	0	
支払手数料	1	1	0	
会議費	0	0	0	
租税公課	2	2	0	
接待交際費	1	1	0	
保険料	1	1	0	
雑費	0	1	1	
販管費計	19	17	-2	
営業利益	1	6	5	
営業外損益	-2	-2	0	
経営利益	1	4	5	

4. 経営計画は発表会で全社員に周知徹底する

経営計画書が完成したら、経営方針や経営目標を発表する「経営計画発表会」を開くと大変効果的です。発表会では、社員全員の理解を深め、参加意欲を高めます。

今後、会社が進むべき方向性を確認統一し、全社一丸となって目標の達成に邁

進めるような動機付けを行います。

社員は発表会に参加することで、計画全体の内容を理解し、自分が属する部門が、あるいは自分が、計画の中でどんな役割と責任を負っているかを確認することができま

発表会に引き続き懇親会をやると盛り上がりま

表会はトップダウンですが、懇親会は元気に明るく、和

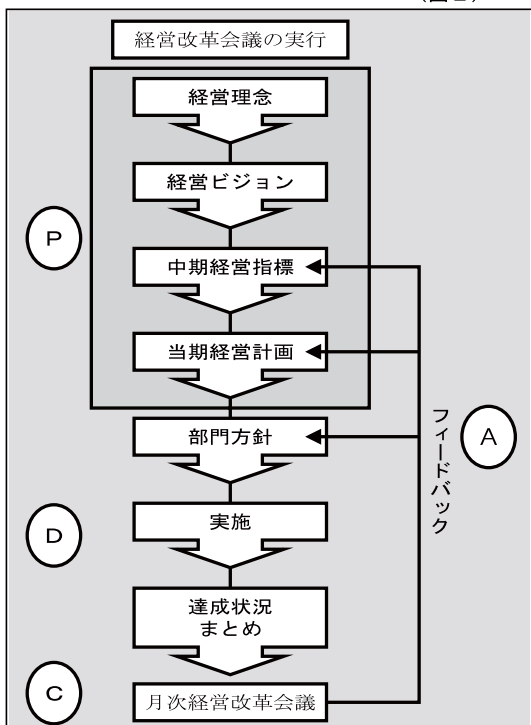
5. 経営計画を実現する

気あいあいのムードをつくりま

多数の社員の協力、応援を得て運営することで、連帯感を深め、ふだん接しない他部門との交流の場にもな

年度経営計画を立て、効果的に実施していくためには、計画の実施状況をチェックし、次に繋げていくこ

(図2)



とが大切です。プランを立てて実行した後、チェックし次に繋げる流れを経営サイクルといいます。(図2)

全社的な計画、特に利益計画の進捗状況については月1回の経営会議を開催し、計画と実績の分析検討を行い、行動に反映させま

経営会議での議論は、経営計画書と月次試算表をもとに行いま

中小企業では月次試算表が翌月はおろかさ月々になってもまだできてない場合が多くみかけま

「税理士がなかなかくれ

なくて・・・」などと言いつくす前に、月末締めをしつかり行い、締め後1週間以内には伝票等を会計事務所に渡すことが大事なことです。

このようなことが改革の第一歩だといえま

このような基本的なルールに基づいて、社長を中心に経営改革の実行の進捗状況と成果を確認し、対策を積み上げていくことま

ぜひ、毎月継続することによって改革が着実に積みあがっていくことを願っております。

# 売れない時代の売れる仕組みづくり

# 物を売らずに、「コト」を売る、ヒトを売る



経営評論家 平島廉久

## 1 時代が変わる、消費が変わる

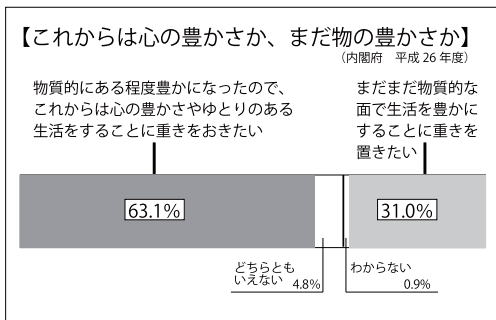
市場には商品が満ちあふれ、店舗も過剰状態（オーバーストア）。

いずれの業界も激しい競争が展開されています。

また、消費者の価値観、ライフスタイルも大きく変化し、物の豊かさを実現した消費者は、次に心の豊かさを求めるようになっていきます。

内閣府が毎年行っている「国民生活に関する世論調査」によると、平成26年は次のようになっていきます。

①心の豊かさに重きをお



このように多くの消費者

②物の豊かさに重きをおきたい：63・1%  
きたい：31・0%

は、心の豊かさを求めるようになっており、こうした価値観によった物やサービスの消費が増えています。したがって、以前のように物質的（機能的）な商品を売るといった考え方、販売の方法ではなく、変化した消費者の心をつかむ商品や新たな売り方が必要となります。

ハウステンボスは、1992年に東京ディズニーランドを上回る2,200億円の巨費を投じて開業しました。しかし、はなばなしく開業したものの赤字続き。2003年に投資会社を経営権が移り、それでも経営不振が続く。2010年には格安航空会社のエイチ・アイ・エス（HIS）が再建に乗り出したのでした。

開業以来20年近くも赤字が続いていたのですが、なんとHISはわずか1年で黒字化に成功。驚くべき出来事でした。成功の秘密は、イメージの大転換でした。開業以来ハウステンボスを「オランダの静かな街」のコンセプトでアピールしてきましたが、景色を見るだけでは強くアピールするものがありません。そこで、HISは新たな娯楽施設やイベントを次々に仕掛け、これが人気となり入園者が増え、集客の大きな原動力となったのです。HISが再建に乗り出したときは、再建が不安視されていましたが、見事に成功させたのでした。このように赤字続きの会社といえども、変化する消費者の心をつかむことによって、再建できるという好事例となりました。

## 2 物を売らずに「コト」を売る

総務省の家計調査によると、消費支出全体に占める衣料品・履物の割合は少しずつ低下しているのに対し、教養・娯楽サービスは逆に上昇しています。

このことは、消費者の価値観が、物の豊かさから心の豊かさへと変化しているあらわれであり、昨今のテーパーパークの人気は、まさにその証左といえるでしょう。

人々は物を所有することから、楽しさや快適さ、安らぎなどの新たな価値（コト）を求めるようになってきたのです。

つまり、単なる物の所有ではなく、物を通して「楽しい時間を過ごしたい」「充実した人生を送りたい」と考えるようになってきたのです。物とコトの融合ともいえます。

このため、売り手にとつては、単なる物の販売ではなく、物と組み合わせ、いかにコトを提供するかが大きなテーマとなってきま

す。

極論すれば、「物だけで顧客を呼ぶ時代は終わった」とも言えるでしょう。

問題は、楽しさや快適さなどのコトをいかに提供するかと、コトの内容は業種、業態によってそれぞれ異なります。

たとえば、コーヒーショップのスターバックスコーヒーは、居心地のよいゆつたりとした場（サードプレイス）、非日常空間を設定し、おいしい本格的なコーヒーを提供しています。

価格はファストフードやコンビニなどのコーヒーと比べ高くなりますが、顧客はそれで納得しています。

また、流通業のイオンは、ショッピングセンターの運営においては、物販中心の専門店のテナントだけでなく、料理教室や文化教室などのサービス業のテナントを増やしたり、子供の遊び場をつくったりして楽しみを提供しています。

このように、楽しい場を提供することによって、顧客は楽しい時間を過ごすこ

とづくりとともに、もう一つ大切なことは、顧客と接するすぐれた販売員（ヒト）の存在です。

いくら素晴らしいコトを準備しても、販売員の対応が悪いと成果をあげることができません。

顧客に満足してもらうためには、豊富な商品知識や接客力、人間力などが必要ですが、物を媒介としてコトの上にヒトの要素がプラスされてこそ、成果をあげることができるとは、

物、コト、ヒトの3つの融合です。

顧客との強い関係づくりができてこそ顧客の信頼が高まり、強い絆で結ばれ上得意客になってくれるでしょう。

そのためには、会社の経営理念をしっかりと定め、

### ③ 物を売らずに「ヒト」を売る

とができ、滞在時間が長くなれば、おのずと売り上げも増えるわけです。

全社員が共有し、実践することが必要となります。全社員が一つの方向に向けて努力することによって、

強力な力となります。経営理念は、会社によってそれぞれ異なりますが、大切なことは根底に顧客の幸せを願う考えと、情熱が必要で

ます。異色の事例として、長野県の中央タクシーを紹介しましょう。

同社には、「タクシーは運輸業ではなく、サービス業である」との理念があります。

運転手は安全運転にのみならず、乗車時には自己紹介を行い、車のドアは手で開閉し、雨の日には乗客に傘をさしかけるなどのサービスに取り組んでいます。

運転手はこのほかにも顧客に喜ばれるようにサービスの向上に努め、乗客から強い信頼を得ています。

これらのことを実践することによって、顧客から感謝され、運転手は仕事のやりがい、喜びを感じ、さらにサービスの向上に努めます。

好循環の歯車が回り、会社は成長しています。まさに、顧客、運転手、会社の三方良しということになります。

以上述べたように、時代、市場、消費が変わり、変化に対応した新たなビジネスモデル、仕組みづくりが必要となっています。

本稿では、わかりやすいために、大企業の事例を紹介しましたが、これらのことは規模の大小に関係なく大切なものです。

厳しい経営環境が続いていますが、物、コト、ヒトの3つの融合によって、貴社のさらなるご発展を祈念申し上げます。

# トピックス

## 各種セミナー開催

### ○「0円で8割をリピーターにする集客術」

1月28日、「0円で8割リピーターにする集客術」を郡山法人会会館で開催した。リピーター創出専門コンサルタントの一圓克彦氏を講師に招き、リピーターがもたらすメリットや重要性について講義いただいた。

新規の顧客をリピーターにするためにやるべきこと、そしてリピーターを維持していくための方法やそれによって得られるメリットなど、自身の経験や心理学を活用した考え方を講義いただいた。参加者は真剣にメモを取り、ユーモアあふれる話しに時折笑いが起きていた。



「0円で8割をリピーターにする集客術」

### ○「キャッシュフロー経営を実践して強い会社を作る」

2月4日、(有)マスエージェントの林忠史氏を講師に招き、「キャッシュフロー経営を実践して強い会社を作る」セミナーを郡山法人会会館で開催した。

キャッシュフロー計算書の必要性や、どのようなメリットが生まれるかなど、財務体質のよい会社にするためのポイントについて講義いただいた。決算書の基本からキャッシュフローの計算方法など詳しく解説し、「自身の会社がどのような状況か再確認し、よりよくするために今日学んだことを1つでも実践していただきたい」と講義を終えた。



「キャッシュフロー経営を実践して強い会社を作る」

## 三春支部新春講演会開催

1月31日、三春同友会(東邦銀行三春支店親睦会)、三春町商工会との共催により、三春交流館まほらで「笹野高史氏新春講演会」を開催した。

映画やテレビドラマなどで幅広く活躍する、俳優の笹野氏を講師に招き、「待機晩成～日本一の脇役が語る人生の美学～」をテーマに講演した。

笹野氏は淡路島で過ごした少年時代の思い出や、俳優を志したきっかけ、役者として身を立てるまでの苦労など紹介。味わい深い語り口にユーモアを交えながら聴衆を楽しませた。

## 田村支部新春講演会・新年会開催

2月13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。講師に田村市長の富塚宥暲氏を迎え、田村支部会員40名が出席した。富塚氏は、「人口・企業が減少し、補助金も減少している。郡山や小野町から田村市に勤務されている方が非常に多い状況なので、市からの補助金を活用していただき、企業に社宅を建設していただきたい。すべてにおいて住民と行政が向き合うことが必要。」と語った。

その後の新年会では、市長と活発に意見を交わし交流を深めていた。



「田村支部新春講演会・新年会」

法人会会員企業のみなさまへ

# Tタイプ

無配当就業障がい保障保険(身体障がい者手帳運動型)

**Tタイプは重度の身体障がい状態によるリタイアリスクから会社と家族をまもりまします**

1～3級の身体障がい者手帳の交付を受けた場合に、最高1億円の就業障がい保険金を支払います。

**病気による身体障がい状態の例**

- 高血圧が長く続き、腎硬化症を発症…その後悪化し、慢性腎不全となり、永続的な人工透析療法を開始
- 遺伝体質にくわえ、肥満・過食・運動不足などから、糖尿病を発症…その後悪化し、糖尿病性網膜症となり、両眼を失明

**事故による身体障がい状態の例**

- 納期に間に合わせるため徹夜が続き…作業中にプレス機に挟まれ両腕のひじから下を切断
- 取引先へ向かっている途中に…交通事故で脊柱を損傷し寝たきりに

○ 保険金額1億円までご加入できるのは、契約者が法人会所定の個人事業主(契約者と被保険者が同一人の場合に限る)の場合です。  
 ○ この保険には高度障がい保険金・満期保険金・配当金・保険料の払込免除のお取扱いはありません。  
 ○ この制度は、法人会の会員のみご加入いただける制度です。ご加入後に法人会を退会されるなど加入資格を喪失された場合には、保険料の引き上げなどのお取扱いとなる場合があります。  
 ○ この資料は、平成27年1月現在の商品内容に基づいて記載しており、将来変更となることがあります。  
 ○ ご検討・ご契約にあたっては、「設計書[契約概要]」「注意喚起情報」「ご契約のしおり」「約款」を必ずご覧ください。  
 ○ 身体障がい者福祉法の改正により、就業障がい保険金の支払対象となる身体障がい状態は変動する可能性があります。

引受保険会社 **DAIDO 大同生命保険株式会社** 郡山支社/郡山市中町1-22 TEL 024-922-0860

F-26-1005(平成27年1月23日)