



# 法人こおりやま

2015. 6

第444号



題名/集落の春 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

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。

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

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
「税務職員採用試験」のお知らせ	2
税のミニ通信	3
「マルサ」のお話	3
次世代の営業幹部育成法	4
「相続税」の税務調査	6
トピックス	8

## 税務署ニュース

## 「税務職員採用試験」(高校卒業程度)のお知らせ

仙台国税局では、税務のスペシャリストとして活躍するバイタリティーあふれる税務職員を募集しています。

国の財政を支える税務職員に、あなたもチャレンジしてみませんか？

## ○ 受験資格

- 1 平成27年4月1日において、高等学校又は中等教育学校を卒業した日の翌日から起算して3年を経過していない者及び平成28年3月までに高等学校又は中等教育学校を卒業する見込みの者
- 2 人事院が1に掲げる者と同等の資格があると認める者

## ○ 受験申込受付期間

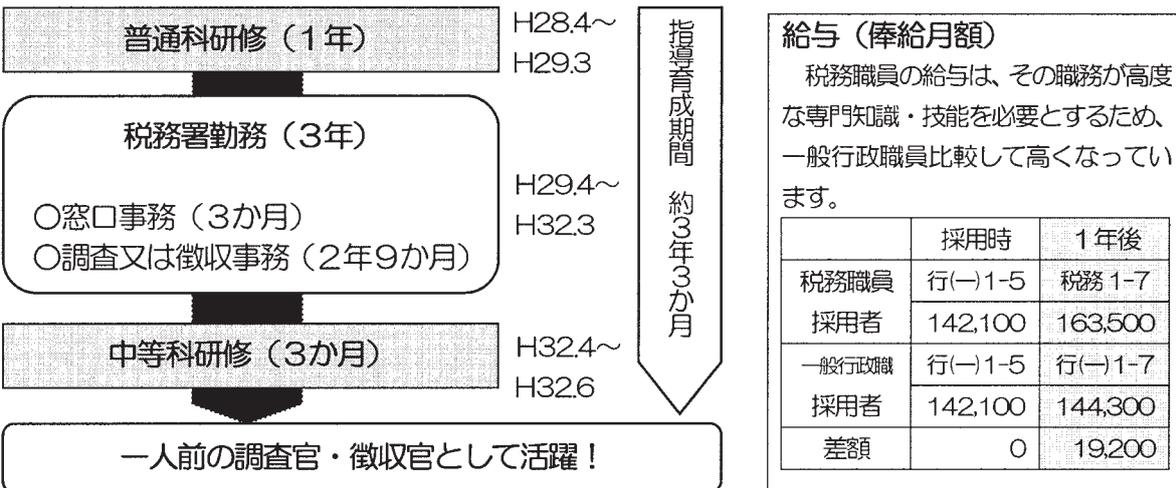
- ・インターネット：平成27年6月22日（月）から平成27年7月1日（水）まで
- ・郵送又は持参：平成27年6月22日（月）から平成27年6月24日（水）まで

## ○ 受験申込方法

受験申込みは原則インターネット申込みとする。  
郵送又は持参用受験申込書の請求は、最寄りの税務署、仙台国税局人事第二課又は人事院東北事務局へ行う。

## 研修制度の概要

採用直後1年間の普通科研修（全寮制で実施）は、大学レベルの講義を受ける機会もあり、税法や簿記会計の知識のほか、社会人としての良識及び公務員としての自覚を身に付けます。



## 【採用試験に関するお問い合わせ】

〒980-8430

仙台市青葉区本町3-3-1 仙台合同庁舎

仙台国税局 人事第二課 試験研修係 Tel.022-263-1111（内線3236）

URL <http://www.nta.go.jp/sendai/index.htm>

税のミニ通信

# 「マルサ」のお話

## 1 「マルサ」という言葉

以前に伊丹十三監督の「マルサの女」という映画が出ましたが、当時はイタリアの女性の名前かと思われた方が多かったのではないのでしょうか。

実は国税庁や国税局には査察部という部署があり、査察の「査」は検査の「査」であり、査察の「察」は警察の「察」であります。

この部署は、裁判所から許可状をもらい、納税者等の居宅に踏み込んで、大口悪質な脱税を摘発するという目的を持った国税局のセクションです。

国税部内では、この査察部のことを一種の隠語で、査察部の「サ」に丸をつけて、「マルサ」と呼んでいるようです。

現在、査察部に属している国税査察官は、全国の国税局に約1,300人います。国税の職員が5万人を超えているので、査察は極めてセクションとしては、限定的な部門とも言えます。



東北税理士会郡山支部  
税理士 白倉 昇平

## 2 査察調査と一般の税務調査との違い

税務署が行う所得税や法人税の調査は、それぞれの税法の規定によって行うもので、「質問検査権」に基づき申告した内容が正しいかどうか確認することを目的として行われる調査です。その調査の結果、申告した内容に間違いや不正があれば、修正申告をし、本来納めるべき税金や加算税、延滞税をも納めることになります。

これに対して、いわゆる査察調査は、裁判官から令状をもらい、その上で行われる強制的な調査です。そして強制的な証拠収集により、脱税者の刑事責任を追及することを目的としています。

## 3 査察調査の仕事の流れ

最初は脱税の情報収集つまりマスコミ報道、タレコミ、高額資産の購入（億ション、ヨット、外車など）、生活が派手であるなどあらゆる情報を収集します。

このような情報を基に、申告状況を照らし合わせながら、大口脱税が行われているか刑事事件として立件できるかどうか内部で検討するようです。

これは間違いなく大口悪質な脱税であるとの確信を得たところで、裁判所から許可状をとり、この許可状を持って、いわゆる「ガサ入れ」といいますが、納税者を含め関係者の事務所、あるいは居宅などを強制調査することになります。これらで収集した証拠書類等に基づき、脱税の実態の把握、分析しその調査結果をとりまとめて検察庁に告発することになります。

## 4 最近の査察調査における財産の隠匿場所

脱税した資産の隠し場所としては、①居宅の収納庫床下に設置された金庫内（現金）②寝室のベッドのマットレスの下に保管された紙袋（現金）③土木関係会社の本社事務所で、残土置き場の地中約2メートルに埋められたスーツケース内に隠されていた多額の現金など隠匿したケースが報告されていますが、隠す側も非常に知恵を絞っており、これを査察官はどのように発見するのかとなりますが、査察官の長い経験で養った独特の感と研ぎ澄まされた洞察力によって発見される場合とか、納税者を追及することによって発見される場合などもあるようです。

いずれにしても、脱税は割に合わないという結果になるようです。



# 次世代の 営業幹部 育成法

未来事業株式会社  
エグゼクティブマネージャー  
石黒 和男

## 1. はじめに

次世代の営業幹部を育成するということは一翼を担う重要な経営幹部を育てることです。ここにあるデータがあります。

Q. 過去10年間程度、貴社では経営人材が順調に育っていますか。

- ・順調に育っている …… 3. 6%
- ・どちらかと言えば順調に育っている …… 37. 7%
- ・どちらかと言えば育っていない …… 52. 7%
- ・育っていない …… 6. 0%

(出所・野村総合研究所)  
この結果から、いかに経営人材育成がうまくいっていないことがわかりただけだと思います。

## 2. 営業幹部はプレイヤーではダメ!

5年後、10年後の計画を考えると、重要になってきます。このような時に営業戦略・戦術を立て実行し、売上・利益に貢献できる営業幹部の計画的な育成が必要なことです。

営業幹部に求められるのはマネージャーとしての役割であり、プレイヤーではないという点です。マネージャーに求められるのは計画を立て、部下に実行させ、進捗状況をチェックし、必要があれば方針や方向を修正するという「営業のPDCA」を回す管理・統制能力です。プレイヤー気質の抜けない営業幹部の場合、計画を立て実行止まりとなって、

活動実績に対する冷静な評価に基づき適切な修正を加えていくことに欠けること  
です。

もし、営業幹部に次のようなシグナルが日常見られたら幹部失格です。

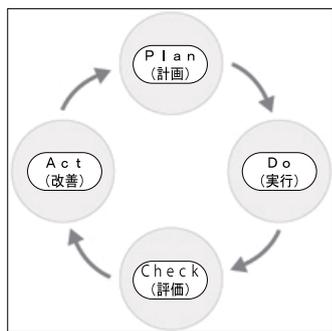
- ① 売ることだけしか行っていない。
  - ② 現代の時代でも勘と経験と度胸で行っている。
  - ③ 目標に向かっての戦略・計画を立案するマネジメントが欠ける。
  - ④ 営業員に対して進むべき方向を示していない。
  - ⑤ 営業員とのコミュニケーションがとれていない。
- このようなマネジメントがおざなりになってしまっている「責任」に対する理解がされていないことに原因があります。

経営者は営業幹部に対して、自身が課せられている責任について十分理解させる必要があります。

## 3. 営業PDCAを回せ!

営業のPDCAをうまく回していくためには、最初に売上計画を立て「数字」を持つことです。

このように設定した数字をベースに、営業活動を実行し、商談一つひとつの中間を評価して、なにを改善すれば良いかを見つけ、次ぎの活動に生かしていくことがPDCAサイクルを回すことです。



- ① 計画 (P) ……
- (1) 営業PDCAサイクルのポイントは必ず数字におとす。

② 実行 (D) …… 営業活動を行う。

③ 評価 (C) …… 売上が未達の場合は、その原因を検討する。

④ 改善 (A) ……

だが、いつまでに、何をするかを決めて実行する。

(2) 営業幹部は、このPDCAサイクルを回すことが一番大事なことです。

営業会議などを通じて、メンバー全員のPDCAサイクルを回していくことが必要です。

## 4. 営業幹部に必要な5つのスキルを磨く

営業幹部には5つのスキルが求められます。

そのスキルを以下のように磨いていくと、営業幹部もレベルアップします。

① 営業マネジメントのスキルを磨く

営業幹部にとって最も基本的なスキルはPDCAを回していく技術です。

① 先行管理 …… 最低でも3ヶ月先から6ヶ月先くらいまでの売上や利益などの見込み

を立てる。

② 差額対策  
……先行管理によって明確になった差額をいかにして埋めるかの対策を立てる。

③ 実行支援

……部下が差額対策を実行できるように、営業幹部が具体的に指導する。

② 会議運営のスキルを磨く  
営業マネジメントを進める上で最も重要なのが「営業会議」です。以下の手順を進めます。

① 営業会議で先月の実績、今月の着地予定を報告する。

② 次に3ヶ月以降の着地予定を報告する。

③ 見込み商談の発表をする。

④ 差額対策の発表をする。

⑤ 情報の共有化を図る。

③ リーダーシップのスキルを磨く

リーダーシップを一言でいえば「いかに部下をやる気にさせる」ことです。

① 人の嫌がる仕事や大変な仕事を率先して行う。

② 相手のことをよく理解

して、その人の良いところを探すように心掛ける。

③ 部下の性格に合わせたコミュニケーションを図る。

④ 新人・部下教育のスキルを磨く

新人の戦力化は、営業幹部にとって最重要テーマです。

① 最初に自社の1つの商品徹底的にマスターする。

② OJT（オン・ザ・ジョブ・トレーニング）を通じて、短期間で戦力化する。

③ 成長をうながすためには、「叱る技術」を身につける。

⑤ 評価・目標設定のスキルを磨く

人事考課と部下のモチベーションとスキルを上げるために、評価と目標の設定を行う。

① 部下の評価を高めるのが、営業幹部の役割。

② 評価は「定量評価↓売上高の達成率と粗利高の達成率」と「定性評価↓積極性、創意工夫性、協

調性などにより行う。

③ 予算設定は、前年比2割アップを基本として立案する。

5. 経営会議や成果報告会を  
発表させる

社長の右腕になる営業幹部の育成法として、一番シンプルな方法は毎月行う経営会議の場に参加させることです。

(1) 目先の仕事に追われて経営の視点なり、その実態がわからなくなっている営業幹部に、経営の考え方、見方を理解するには、経営会議に参加させることが一番の近道です。

さらに営業幹部の実力アップを図る方法として、「成果発表会」で幹部・社員が社長に改革のボールを投げかけることを繰り返すと、幹部の実力と改革意識はどんどんアップします。

(2) 成果発表会は、以下のポイントを中心に進めて行く。

① 経営計画発表会は、社長↓幹部・社員であるが、成果発表会は逆に壇上に

は幹部・社員、聴衆は社長として進める。

② 概念的な成果の報告でなく、あくまでも数字的な計画・目標に対して数値を中心に報告する。

③ 報告を受けた後、社長は発表者に対して評価・アドバイスをします。

6. 最後に

経営者にとって営業部門の強化は永遠の課題です。

営業部門は会社を代表して自社の商品やサービス、経営姿勢、お客様に対する考え方などを伝えていく、重要な部門です。

特に中小企業にとっては、いくら優れた商品やサービス

を開発しても営業部門が実力を発揮しなければ業績は上がってきません。

その中でも経営幹部の果たす役割は大きいと言えます。

営業部門を率いていく営業幹部には、高い能力と品格が求められます。

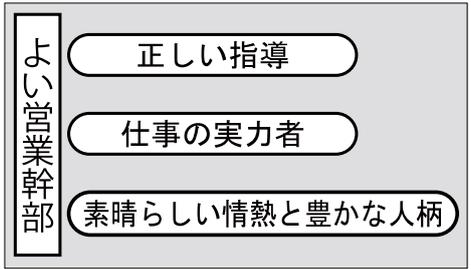
部下は営業幹部の「実力と仕事に対する情熱」と「豊かな人柄」についてくるものです。

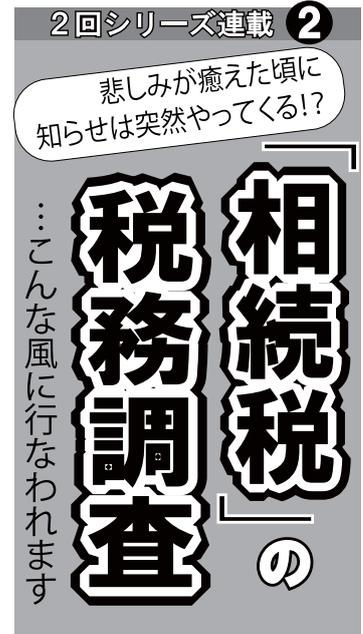
営業幹部は、将来に向かって中長期の経営戦略を検討し、目標に向かって行動することです。

この行動こそが、次世代の営業幹部を生むことになるのです。



【成果発表会風景】  
・幹部・社員から成果報告 → 社長へ  
・社長評価・アドバイス → 幹部・社員へ





税理士 伊藤俊一

### 税務調査のステップ

実地調査を行う先を、次のような基準で選別していきます。

- ・遺産総額が多い事案
- ・多くの申告漏れが予想される事案

とくに、多くの申告漏れが予想される事案は、入念に事前準備が行なわれます。この事前の準備を、準備調査といえます。

この準備調査は、実地調査を前提とした調査で、この準備調査がどれだけ行なわれるかによって調査の結果が決まってしまうくらいの大事なものです。

この準備調査の段階で申告

漏れが把握できますので、さらに資料や情報収集を行なっていくいきます。

実地調査が必要である事案や、事後的に対応すべき事案と判定された場合は、税務調査に移行します。

まずは、税務署から事前に相続人へ連絡がいくこととなります。

この連絡は、相続人代表者へされるのが一般的です。また、税務調査の連絡が直接相続人にされるのではなく、相続税の申告書を作成した税理士に連絡されることがあります。

相続税の申告書を作成した税理士が「税務代理権限証書」を提出している場合があります。

この証書が提出されているときは、まず税務署から税理士に連絡があり、税務調査の日程について打診があります。

その後、税理士から相続人へ税務調査がある旨を伝えられ、日程を調整することになります。

日程は即答せず、後日回答することでもまったく問題ありません。

ちなみに相続税の申告書の提出の際、税理士が作成した書面を添付する制度を活用した場合（書面添付制度といいますが）、その書面の内容について、調査へ移行することが義務付けられています。

税理士の回答の結果、相続税の申告書が適正であると判断されれば税務調査は行なわれません。

これまで収集した資料を整理して終了となります。

この雑談も情報収集の手段だ

前号に記した事前準備などの過程を経て、いよいよ

税務調査の当日を迎えることとなります。

税務調査は通常、税務職員が2人組でやってきます。午前10時から開始するのが一般的です。

税理士の立ち会いのもと、相続人ご自宅のリビングなどに全員が着席します。

相続の税務調査などほとんどの人は一生に一回あるかないかの経験で、相続人の方はかなり緊張されます。税務職員から、最初に「亡くなられた方はどんな方で始まるのが通常ですか？」など、雑談から当初の緊張から解放されてしまい、つい話が盛り上がってしまう傾向も多々見られます。

実はその雑談から税務職員への調査は始まっているのです。相手の心境のゆるみを狙って、情報収集をしています。

例えば、「故人は社交的で多趣味でした」「亡き父は、骨董品集めから時計までいろんなことに興味がありましたね」「海外旅行に毎年行っていました。海が

好きだったんです」等々。

こうした雑談から、調査官は情報収集を行ないます。派手好きな方なら時計や車といった物に、質実剛健な方なら貯金をするため預金口座に資産が集中していると傾向が把握できます。「社交的で多趣味」なら、ゴルフもきつと好きで、ゴルフ会員権をたくさん持っているに違いない、幅広い交友関係からは「節税の仕組みや不動産、金融に詳しい」知人がいないかなどを探ります。

「骨董品収集」が趣味なら、美術品について、「海外旅行が好き」については、海外に資産が移転しているのでは（例えば海外の預金口座を持っている）と疑います。

つまり、初回の雑談では、饒舌なほど税務署側にヒントを与えることになるのです。

雑談では、調査官の一方が淡々と会話し、もう一方は無言で座っています。

一方は雑談からの聞き役に徹し、もう一方は室内を

さりげなく観察しているの  
です。

絵画など飾っているもの、  
取引がありそうな銀行や証  
券会社、保険会社のカレン  
ダー、メモ帳等々まで目を  
光らせています。

### 調査対象の8割で 申告漏れが指摘される

さて雑談が終了すると、  
再び緊張が走ります。

まずは、申告書に記載さ  
れている通帳と印鑑、その  
保管場所まで聞かれます。

人間は貴重品を1箇所に  
保管する傾向があり、通帳  
の保管場所は貴重品関係が  
一緒にされていることが多  
いためです。もちろん他人  
名義の通帳がないかも確認  
します。

その他、不動産、有価証  
券等、資産関係の質問をさ  
れ、税務調査1日目が終え  
ます。1日目は雑談で和や  
かな雰囲気になり、1日目  
後半から2日目前半にかけ  
て一転して本格的な税務調  
査になります。

これは、税務署側が納税  
者に対し「隠しても過去の

資料は全て目を通して  
隠しても無駄だ。全てお見  
通しだ」と精神的に圧迫す  
る効果を与えるためです。

例えば、調査官は「不動  
産はこれで全部ですね」な  
どと聞いてきます。

上述のように、税務署側  
は生前より資料を集めてお  
り、申告後約2年間にわた  
り準備を行ない税務調査に  
来ています。反面調査(取  
引の相手先に本当にこのよ  
うな取引があったか確認す  
ること。銀行へ資料提出さ  
せることもこれの一つとさ  
れます)も当然されます。

銀行口座の取引も完全に  
照会されているため、おか  
しな金銭のやり取りはそこ  
で追求されます。

多額の引き出しがあった  
場合、資金の用途は必ず聞  
かれると思ってください。  
とくに亡くなる直前の引き  
出しは絶対に確認される事  
項です。

2日目の午後に、ここま  
での確認事項や指摘事項を  
まとめてひとまず終了です。

この後、税務署側と(通  
常は)税理士側の長く険し

い交渉が長期に及ぶこと  
になります。

最終的に指摘事項が固ま  
った段階で修正申告書を提  
出、何もなければ申告は認  
となりません。

しかし、相続税の調査で  
申告は認はなかなか珍しい  
ことです。先述のとおり、  
相続税の税務調査において、  
申告漏れなどが指摘される  
のは80%を超えています。  
ほぼ確実に申告漏れを発見  
しているのが実情です。

### 「名義預金」に要注意

じつは法人税や相続税の  
実地調査の件数は減少傾向  
にあります。

というのも、国税通則  
法という税務調査の手続き  
を定める法律が改正され、  
実地調査における税務職員  
側は過大な事務を抱えるよ  
うになったからです。その  
ため件数もこなせなくなっ  
てきています。今後もこの  
傾向は続くと思われます。

ちなみに、この国税通則  
法の改正により、法人税等  
の税務調査の場合には、税

務署等からの事前通知をし  
たうえで資料収集という流  
れになりました。

しかし、相続税に関して  
言えば、取扱いが別です。

上記のように相続人等の承  
諾なしで、事前の資料収集  
を徹底的に行ないます。

調査の手続きが煩雑になっ  
た反面、平成27年からの相  
続税の大増税により、相続  
税の申告件数は間違いなく  
増加すると思われます。

今後は、実地調査はマンパ  
ワー不足でできないこと、小  
口の案件が増加することか  
ら、先述の「お尋ね」等、文  
書による照会が中心となっ  
ていくと思われます。

つまり、そこでの対応が  
非常に重要になるというこ  
とです。

こうした照会文書が来た  
ときは、できるだけ丁寧に、  
速やかに回答するようにし  
ましょう。

また、最後になりましたが、  
「名義預金」には注意  
が必要です。

親が子のためを思って、  
子には内緒で生前に定期預  
金をしていた、という話は

よくあることです。親は子  
に贈与していたと認識して  
いるが、当の子はそれを知  
らないといった性格をもつ  
預貯金です。

これを税務の世界では「名  
義預金」といいます。

この「名義預金」は親か  
ら子への贈与とみなされず、  
親の相続財産として申告し  
なさい(修正申告)と税務  
署側から認定されることに  
なります。

実は相続税の税務調査に  
より指摘を受ける預貯金に  
関する事項の圧倒的多数が、  
この「名義預金」なのです。

この対策としては非常に  
さまざまな方法があります。

最低限やっておくべきこ  
ととしては、生前に①贈与  
契約書の作成をすること、

②贈与税の申告をすること  
、③贈与した金銭等は通帳  
を通すこと、④贈与された  
金銭を実際に生活費等に使  
うこと(贈与された側が、

このお金は親から贈与され  
たお金であることを認識し  
ていること)の客観的証明に  
なります)等の対策が必要  
です。

## トピックス

### 第1回 理事会開催

5月21日、平成27年度第1回理事会を郡山ビューホテルアネックスで開催した。有馬会長、郡山税務署 村本正浩副署長にごあいさつをいただき議事へ入った。

次の議案について審議を行い、原案通り承認された。

- (1)平成26年度収支決算承認の件について
- (2)理事及び監事の任期満了に伴う選任の件について(役員改選案承認の件)
- (3)「優良経理担当者、会員拡大功労者、経営者大型保障制度受託会社職員功労者、役員功労者」表彰承認について
- (4)通常総会招集について

また、会員増強について、全法連会員増強表彰「最優秀賞」、福利厚生制度については、全法連福利厚生制度推進表彰をそれぞれ受賞したことを報告した。



第1回理事会

### 田村支部報告会開催

5月12日、田村支部報告会をウェディングプラザ丸美で開催した。議事では、①平成26年度事業経過報告並びに収支決算の件、②平成27年度事業計画(案)並びに収支予算(案)の件、③支部役員任期満了につき改選の件について上程され、異議なく承認された。また、支部役員改選の件について、渡辺善隆支部長の退任に伴い、石井辰男氏(副支部長)が支部長に選任された。

報告会終了後の税務研修会では、郡山税務署法人課税第一部門統括官の大山弘毅氏にご講演いただき、今後導入されるマイナンバー制度の概要や平成27年度税制改正についてわかりやすく解説していただいた。



石井新支部長

### 青年部会報告会・税務研修会開催

5月26日、青年部会研修会・報告会を郡山ビューホテルで開催した。研修会では郡山税務署法人課税第一部門統括官の大山弘毅氏にマイナンバー制度の概要や注意点についてご講演いただいた。参加者からは多くの質問が挙がり、実りある研修会となった。その後、報告会を開催し上程議案が異議なく承認され、石井敏也部会長が今年度より福島県連青連協会長、東北六県青連協会長、全法連青連協副会長に就任(任期2年)される旨の報告があった。

懇談会では新入部会員より自己紹介をしていただき、和やかに交流を深めた。



青年部会報告会

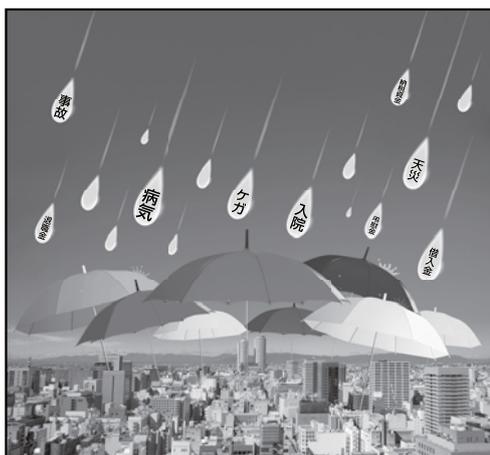
### 女性部会報告会・税務研修会開催

5月27日(水)郡山ビューホテルアネックスにおいて、郡山税務署長鈴木義典氏を講師に迎え、演題を「税務よもやま話」と題し、税務研修会を開催し法人会員、女性部会員、約40名が聴講した。

税務研修会に続き、女性部会の平成27年度報告会を開催し、上程議案通り可決され、第3号議案の役員任期満了につき改選の件では、阿部尋子氏が部会長再任となった。



来賓・税務研修会講師の鈴木署長



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、  
 会員のみならずと共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