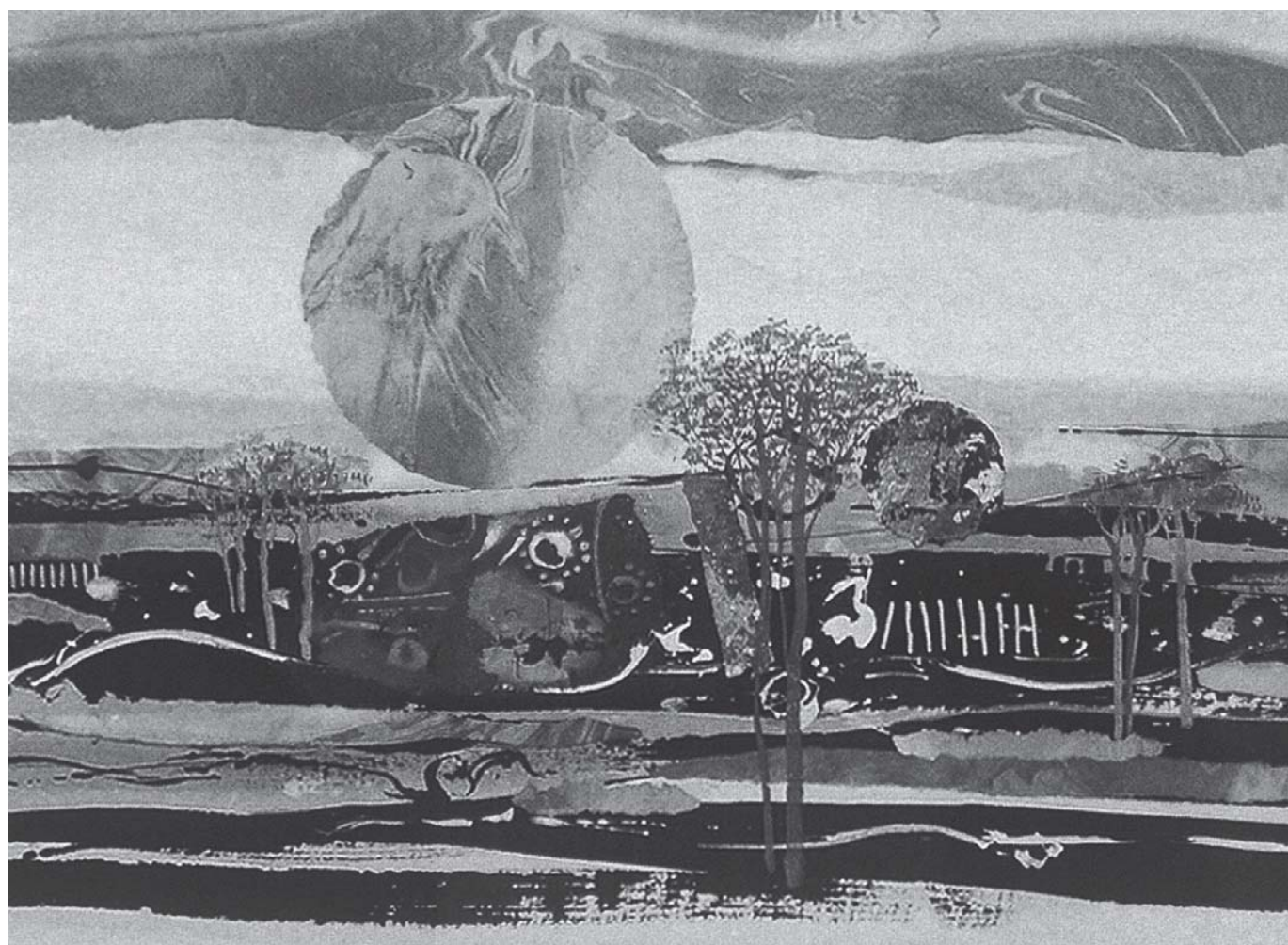


法人こおりやま

2015. 7

第445号



題名/緑り輝やく集落 提供/大波 天久 中国書法研究院客員教授

インターネットセミナー

300タイトル以上のセミナーが無料で受講できます

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**

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

法人税の税率の引下げに
関する改正について 2

税のミニ通信

ジュニアNISAについて 3

わが社を本当に大きく
成長させるのだ 4

中途採用で人材を見抜く法
..... 6

今こそ伸びる会社の
仕組みづくりを 7

トピックス 8

税務署ニュース

法人税の税率の引下げに関する改正について

普通法人、一般社団法人等又は人格のない社団等に対する法人税の税率が23.9%（改正前25.5%）に引き下げられました。

また、中小企業者等の法人税率の特例について、適用期限が平成29年3月31日まで2年延長されました。

改正前後の税率及びその適用関係は次表のとおりです。

区 分		改 正 前	改 正 後	
適 用 関 係		平成27.4.1 前開始事業年度	平成27.4.1 以後開始事業年度	
の 普 通 法 人 ・ 人 格 の な い 社 団 等	中小法人又は 人格のない社 団等	年800万円以下の部分	15%	15%
		年800万円超の部分	25.5%	23.9%
	中小法人以外の法人	25.5%	23.9%	
一般社団法人等及び公 益法人等とみなされて いるもの(注1)	年800万円以下の部分	15%	15%	
	年800万円超の部分	25.5%	23.9%	
公益法人等(注2)	年800万円以下の部分	15%	15%	
	年800万円超の部分	19%	19%	
協同組合等(注3)	年800万円以下の部分	15% (16%)	15% (16%)	
	年800万円超の部分	19% (20%)	19% (20%)	
	特定の協同組合等(注4) の年10億円超の部分	22%	22%	
特定医療法人(注5)	年800万円以下の部分	15% (16%)	15% (16%)	
	年800万円超の部分	19% (20%)	19% (20%)	

※ 表中の括弧書きは、協同組合等又は特定医療法人が連結親法人である場合の税率を表します。

(注1) 公益法人等とみなされているものとは、認可地縁団体、管理組合法人及び団地管理組合法人、法人である政党等、防災街区整備事業組合、特定非営利活動法人並びにマンション建替組合及びマンション敷地売却組合をいいます。

(注2) 公益法人等とは、法別表第二に掲げる法人（一般社団法人等を除きます。）をいいます。

(注3) 協同組合等とは、法別表第三に掲げる法人をいいます。

(注4) 特定の協同組合等とは、その事業年度における物品供給事業のうち店舗において行われるものに係る収入金額が、1,000億円にその事業年度の月数を乗じてこれを12で除して計算した金額以上であるなど、一定の要件を満たす協同組合等をいいます。

(注5) 特定医療法人とは、措法第67条の2第1項に規定する承認を受けた医療法人をいいます。

【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番」（当税務署にご用の方）を選択してください。

税のミニ通信

ジュニアNISAについて

平成27年度税制改正でジュニアNISAが創設されました。詳細については、次のとおりです。相続税対策の一つとして、贈与税の基礎控除をうまく使って未成年者に資金を移動させ、資産の形成を行う使い方が想定できます。

① 概要

未成年者口座に設けた勘定の区分に応じて、それぞれの期間内に支払を受ける上場株式等の配当等及び上場株式等の譲渡所得については、所得税を課さないものとします。

区分	非課税期間
イ 非課税管理勘定	非課税管理勘定を設けた日から同日の属する年の1月1日以後5年を経過する日までの期間
ロ 継続管理勘定	継続管理勘定を設けた日からその未成年者がその年1月1日において20歳である年の前年12月31日までの期間



東北税理士会郡山支部
税理士 郡司 洋一

イ 非課税管理勘定

平成28年から平成35年までの各年に設けることができるものとし、毎年80万円を上限に、新たに取得した上場株式等を受け入れることができます。

ロ 継続管理勘定

平成36年から平成40年までの各年に設けることができることとし、毎年80万円を上限に上場株式等を受け入れることができます。

② 未成年者口座

居住者等(1月1日において20歳未満である者)が、本制度の適用を受けるため、金融商品取引業者等の営業所の長に対し、氏名、住所、個人番号等を記載した未成年者口座開設届出書に未成年者非課税適用確認書を添付して提出することにより平成28年から平成35年までの間に開設した口座をいいます。

未成年者口座を開設した居住者等は、その開設した日からその年3月31日において18歳である年(以下「基準年」という。)の前年12月31日までの間は、原則としてその未成年者口座内の上場株式等を課税未成年者口座以外の口座に払い出すことはできません。

③ 課税未成年者口座

未成年者口座を開設している金融商品取引業者等の営業所に開設した特定口座、預貯金口座又は預り金の管理口座をいいます。

課税未成年者口座内の上場株式等及び預貯金等は、基準年の前年12月31日まではその資金を未成年者口座における投資に用いる場合を除き、原則としてその課税未成年者口座から払い出すことはできません。

④ 払出制限違反があった場合

基準年の前年12月31日までに、未成年者口座及び課税未成年者口座から上場株式等及び預貯金等を払出しをした場合には、その払出しがあった日において上場株式等の譲渡又は配当等の支払があったものとして、次の区分に応じて20%(うち住民税5%)の税率により源泉徴収を行うものとします。この源泉徴収された譲渡所得等の金額は、確定申告不要制度を適用できます。

区分	源泉徴収の対象となる金額
イ 上場株式等の譲渡	次の金額の合計額から、その未成年者口座を開設した日からその払出しがあった日までの間にその未成年者口座において取得した上場株式等の取得対価等の合計額を控除した金額 イ、未成年者口座を開設した日から払出しがあった日までの間に、未成年者口座から課税未成年者口座に移管された上場株式等の価額の合計額 ロ、その払出しがあった日において未成年者口座において有する上場株式等の価額の合計額
ロ 上場株式等の配当等	未成年者口座を開設した日から払出しがあった日までの間にその未成年者口座において支払を受けた上場株式等の配当等の合計額

(注) 譲渡損失が生じた場合には、損失の金額はなかったものとみなします。

⑤ 税務署長への報告

金融商品取引業者等は税務署長に年間取引報告書を提出しなければなりません。

⑥ 適用時期

平成28年1月1日以後に未成年者口座の開設の申込みがされ、4月1日からその未成年者口座に受け入れる上場株式等について適用します。

わが社を本当に大きく成長させるのだ

未来事業代表取締役
吉岡 憲章

成長戦略の徹底で 売上倍増 利益倍増を



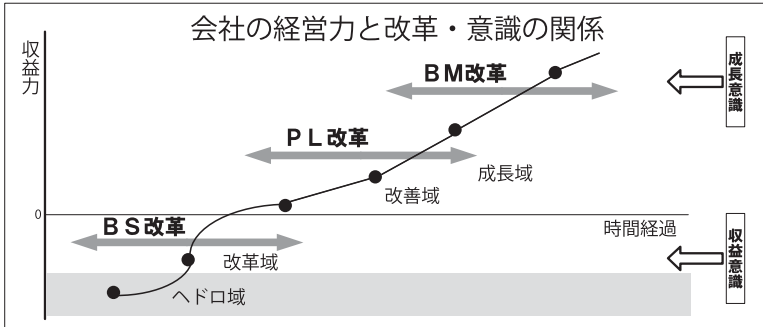
自社のこれからの経営の方向付けを考えるにあたって、トップが着目しなければならぬ道筋が概ね次の2つの道があり、そのどちらを選択するかということ

一つは、「現状の厳しい経営状態から一刻も早く脱出するため、徹底して収益体質を是正する改革・再生戦略の道」、そしてもうひとつの道は「未来に布石を打っていく成長戦略の道」です。ただし、どちらの道を選ぶかは現在の自社の経営の現状「経営力」によって決まります。

どちらの道も選ばずに現状のまま続けるということは経営者としてはいかなるものかと考えます。もちろん、いずれの道も行き着く先は同じ『永続・

繁栄・価値』『夢』といったものが実現できる会社』(表現こそそれぞれ異なると思いますが)にすることでしょう。これを図示すると下図のようになります。もし、自社の経営状態が『ヘドロ』改革域』に位置してしましたら、BS改革(財務リストラを中心とした施策)がベースとなり、『改善』改善域』でしたらPL改革(収益向上を中心とした施策)が主体となります。

さらに『改善域』成長域』の場合ですとBM改革(ビジネスモデルの変革を主体に成長を狙いとした施策)が重要です。トップが持つべき意識も会社の位置づけによって異なって来ます。BS改革、PL改革の場合



合は「収益意識」が核となりますが、BM意識の場合には「成長意識」が強く「収益意識」に重なります。経営者にとって収益意識も成長意識も大変大事なものです。狙いとする改革によってどちらによりウェイトを置くかということ

というの、それぞれによって実行する施策の考え

方や行動が全く異なってくる場合があるからです。それでは、これから成長戦略の基本となるところを説明してまいります。

お客様の数を増やすこと

成長するためには当然のことながらお客様が増えなければなりません。それも、増え続けていくということ

売上は『売上÷顧客単価×顧客数』で決まるということ。私は、これに「リピート率」をさらに乗じます。その上で、これらの項目を重要な順に並べますと、売上は『売上÷顧客数×リピート率×顧客単価』の数式で成り立ちます。

して売上を20万円にする方法と、顧客数は同じで顧客単価を2倍にして20万円売り上げる2つの考え方があります。(ややこしくなりま

すので、リピート率はこのケースでは外します)結果は同じ20万円ですが、顧客数を増加させる方を「成長」、平均単価を倍にして売上を確保するケースを「膨張」と称します。単に「膨らんだだけ」という意味です。

一時的には売上が増加しても、現実的には単価が上がれば、顧客数が減少するため、永続的にはこのような数字にはならないから

成長を狙うには			
客数	平均単価	売上	評価
100人	1,000円	10万円	現状
↓			
200人	1,000円	20万円	成長
100人	2,000円	20万円	膨張

リピート率を増やすこと

宝くじで大金を当てた人は、その後“身を持ち崩して幸せになれない”と言われていきます。当たらなかつたほとんどの人の妬みが言わせたことかもしれません。が、1度きりの大幸運がこの後も続くわけではないのに、また期待してしまいます。

事業成長はこれと全く逆で、少額でもいいから繰り返しお客様になっていただくことが肝要です。

そのためには“鉄砲”を売るのでなく“弾”を売ることが大事です。

つまり、同じお客様に同じ商品を定期的に繰り返し販売できるようにすることが成長につながるのです。

このために大事なことは、現在の事業の延長ではなく“ビジネスモデル(BM)”を変えて、リピート型に事業を変革することです。(もちろん、今の事業をやめるといふことではありません)リピート型のビジネスモデルの典型として次のよう

なものが挙げられます。

①ジレットモデル

髭剃りのジレットを頭に浮かべてください。最初に刃つきの髭剃りセットを購入入します。これは比較的の廉な価格ですが、替刃がなくなると何枚入りの専用の替刃を買うことになりす。これがギョツとするくらい高いのですよ。でも、他の替刃は使えませんが少々高くても買い続けることになりす。要するに鉄砲ではなく弾を買い続けることになりす。他にもパソンのような関係の販売システムを構築することです。

②人質モデル

これは、何かを“人質”として預かっておくということ。例えば、居酒屋のボトルキープは典型的な例です。お客様は時には他の店に行きたくても、マイボトルを置いてある店に行ってしまうことになりす。ボウリング場のマイシユーズ・マイボールやフィツトネスクラブのマイロッカーなどもこの種のもので

す。

③継続課金モデル

学習塾やスポーツクラブなどの会員制によく見られます。一度入会しますと利用するしないにかかわらず会費として課金されます。携帯電話の基本料金や季節果物の頒布会などもこの例に入りす。“顧客を組織化する”ということに繋がります。

とに“かく”数値化する

経営者には“夢”があります。というより“こうしたい、ああしたい”という夢がなければ経営者なんてやっていられないというのが本音でしょうか。それでは、どんな夢でしょうか?“もっと売りたい、もっと儲けたい、もっと大きな会社にした”ということが経営者のほぼ共通した夢と希望といたってもよいでしょう。

でも、このような“思い”とか“言葉”というものは、言う方と聞く方、立場によって、またその時の周囲の

環境によって異なってきたり、食い違ってきたりして当然のことです。 “夢を現実に”するためには、この“思い”を定性的なものから定量的なものに表すことで、共有化できたり、具体策が生まれてきたりするのです。

売上げ増が、利益倍増か

経営改革や再生を狙いとされている企業にとつては、議論の余地もなく“利益倍増”です。しかも、現状の売上高でも利益を出すことが前提となります。

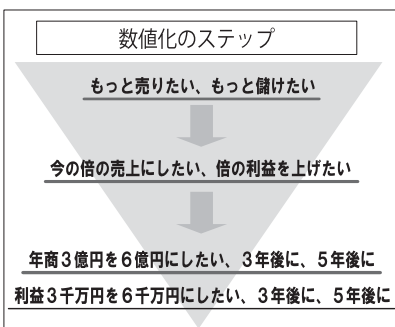
一方、成長戦略の場合は、もちろん利益が最優先であることに違いがありませんが、少しニュアンスが異なります。

なかなか、表現が難しいのですが、成長戦略においては“最低限必要とする利益以上の金額は、未来の成長のために投資をする”という考え方になります。投資する目的は、顧客を増やすための投資、人材を育成するための投資が主体

です。この投資なくして会社の成長は期待できないのです。したがって、利益率ばかり高いということは、この未来に対する投資が不十分であると判断することにもつながります。

また、業種によっては粗利率が低い場合があります。この場合は売上から追いつた方が様々なアクションが考えら、特に粗利改善から追求をしていくと効果的な展開ができます。

成長をするための経営の基本的なことを説明いたしました。が、いざにせよもつとも大事なことは、社長が“わが社を本当に成長させるのだ!”という強い気持ちで核となります。



人手不足感が
強まる時代!

中途採用 で見抜く法 で人材を



経営コンサルタント 末松徹

今春の大卒・高卒者の就職率はバブル期並みの高水準に達したと報じられている。景気回復に加え、人手不足に備える企業の求人急増が背景にある。

早くも来春の新卒採用に向けての取り組みを本格化させる一方で、地方中小企業では、大企業から新卒者内定で決まってい、不利な川下にあるとして、中途採用にも力を傾注する向きが少なくありません。

用に見出すこともできる可能性があります。

求職者の中には、中小企業では今まで出会うことになかった大企業にいた人材に巡り合うこともあるでしょうが、大企業イコール優秀な人材という先入観を持たず、そして遠慮などなしで、優秀で自社が欲しい人材であるかを定めて採用していきたいものです。

中途採用で最も大事なことは、何をして欲しい人材を採用するのかを明確にしておくことです。

それは、業務の何を担ってもらいたい、そのために必要な知識・能力・技術・経験などを予め採用要件を整えておき、応募者を見抜いて、選考を進めるべきでしょう。

そのためには、まず、履歴者や職務経歴を記した書面などを送付してもらい、まずは書類選考を進めます。

面接時もそうですが、書類選考でも、経営者や採用担当者だけでなく、現場の職長である責任者も選考に加わり、自社に欲しい人材かどうか見極めることです。

書類選考では、前勤務先名、そこでの役職、担当していた業務内容、業績貢献した実績、本人の得意分野、応募した動機、採用した後での意欲や熱意を読み取ってチェックします。

とくに、実績は現場の職長であれば、採用後、自社に適合して役立てる人材かどうかの判断がつかはずです。

余談ですが、履歴書などの書類は、マニュアル本もあり、見た目のよいものが届きますが、よく見ると、慌てて書いたのか、誤字・脱字、なぐり書き、曲がった写真の貼付などの書類もあります。心の整えので

きない人として判断して、こうした応募は初めから対象外にしていいでしょう。

書類選考を経て、面接です。応募者は、採用されたいと願っています。

それだけに、つま先立ったように、会社に対して良く見られるように、最高の自分であるように演じて応募することも少なくありません。

言葉を悪く言えば、「猫を被っている」ような応答を演じることも少なくありません。

大事なことは、重要な戦力として活躍できるかどうか、成長する可能性があるか、自社の社風を良くする人材か悪くする人材か、を冷静に見抜くことです。

「いい人そうだから仕事はできるだろう」「自社よりも上位の大企業にいたから自社が求める仕事は出来てしまうだろう」といった、安易な「だろう」といった推測判断は後悔する事にもなりかねません。

労働条件（雇用期間の有無、労働時間、休日・休暇、賃金額、賞与など）を明示します。曖昧だと大変です。

また、中途採用でありがちなのは、相手の要求される賃金で決定することもあり、問題です。

他の社員とのバランスが崩れ、社内に不満不平がくすぶる原因ともなりかねません。

会社が期待したほどでもなかったとして、減額降給させることも難しくなります。会社で支払資力からも考慮して決定すべきです。

例えば、「月額手取りで20万円」としても、健保や年金保険料など本人から控除する額と会社で負担する額を合わせて計算すると、手取り額20万円の約1.4倍にあたる「約28万円」が会社から支払われることになることも念頭に入れておきましょう。

真に欲しい優秀な人材で即戦力となる中途採用をお進め下さい。

今こそ 伸びる会社の仕組みづくりを

経営コンサルタント 田中俊正

今、長きにわたるデフレ経済からの脱却を伝える経済数字が散見され出している。しかし、先を見れば、円安での原材料高騰や人口減少社会への不安も、厳然としてある。

企業が生き残っていく上では、環境変化に適応した経営への取組みが欠かせないだけに、景気に薄日が差してきた今、伸びる会社の仕組みづくりの大事な4つの視点を挙げてみた。

1. 自社現状を再点検せよ

経営とは「モノえらび、カネづくり、ヒトづくり」に尽き、それらを変化に応じ見直すことである。

モノの面では、商品選定の仕方、仕入れ政策、商品開発等の再吟味が必要であり、カネについては、経理の管理徹底、投資の適正化、コスト低減への取り組み等

が大切となる。ヒトの面では、人材の構成をよく考え直す必要があり、就業形態の多様化や就業意欲の高い女性や高齢者といったフロー人材（パート、派遣社員など）の活用も重要な点である。新たな人材も含め、

自社で働く従業員をより精鋭化し、やる気を継続させていくために、良い職場風土作りも欠かせない。

さらに、「経営理念」をより明確にし、自社のビジネスコンセプトを打ち出し、社会に向けての信頼度をより高めていくとともに、従業員が判断に迷うことなく、自信を持って仕事に取り組みめるようにしていくことが最も重要となる。

2. 自社の「強み」を明確に

競争に打ち勝つ自社固有の「強み」（コアコンピタ

ンス）を明確にし、全社的に共有することが大事だ。

自社が培ってきた実績からみて、技術力か、開発力か、販売力か、または情報力か、提案力か、機動力か、など多面的に掘り下げて確認することが重要である。

自社の「強み」は譲れない「こだわり」を持っている部分であり、何をもって勝負するかであり、それは、

第1に、高級品、稀少価値品、本物嗜好品など「高品質」で勝負するか、第2には、どこよりも安いという徹底した「低価格」で勝負するか、第3には、短納期の「速い時間」で勝負するか、第4には、顧客感動の「高度なサービス」で勝負するか、などがある。

3. 利益重視に徹せよ

経営の目的は、「利益の上がる経営体質をつくるこ

と」であり、利益を上げていくには、「価格」と「数量」と、そして「経費」と「回転率」の4項目への取り組みが必要になる。

インフレの時代は、「価格」（商品力）と「数量」（販売力）を主力にした営業強化で年々売上も利益も上げて成長発展できたが、

バブル経済崩壊後のデフレの時代は、「経費」（コスト）と「回転率」（スピード）の面から、業績を確保する取り組みが強まった。業務目標を達成し業績を上げていくには、「月次決算の仕組み」を確実に機能させ、毎月の月間目標の達成状況を把握し、目標に対して未達成があれば、その原因を早くつきとめ、対策を立てて、実行することである。状況変化への「スピード」対応が重視される。

4. 営業に選択と集中を
営業には、「攻めの営業」（新規顧客重視）と「守りの営業」（既存顧客重視）がある。既存顧客に対して

は、極力落ちこぼれのないように細心の営業活動を展開すること。

そのためには、顧客区分の「ABC分析」をする必要がある。自社業績への貢献に応じたAランク顧客、Bランク顧客、Cランク顧客に区分することである。

それぞれのランクの顧客に対して適宜適切に対応していかなければならないが、自社に営業人員が少ない場合、効率的・効果的に営業成果を上げていくためには、Aランク顧客への重点アプローチが大事なポイントになる。

つまり、顧客への差別化戦略を具体的に実践していくわけであるが、Aランク顧客への深耕営業を通して業務目標をクリアしていくことになる。また、新規顧客開拓への取り組みでは、営業戦略の視点から「どの地域を攻めるか」、「どの業界を攻めるか」、「どの企業を攻めるか」をしつかり見極めることだ。

トピックス

「第3回通常総会・記念講演会」開催

6月4日、第3回通常総会・記念講演会を郡山ビューホテルアネックスで開催した。第一部の記念講演会は、元宝塚歌劇団 初代「宙組(そらぐみ)」組長の大峯麻友氏にご講演いただき、会員はじめ一般聴講者約150名が参加した。宝塚では必須の見た目の美しさや第一印象の大切さなど、宝塚での貴重な経験をもとに講演した。途中、聴講者も参加し、歩き方や姿勢を良くするための体操を体験。講演会の最後にはサプライズで歌を披露していただき、参加者はその美声に酔いしれていた。

講演会に引き続き、通常総会を開催。議事では、平成26年度決算承認の件、役員選任承認の件について上程され、異議なく承認された。また、通常総会後の臨時理事会において、有馬賢一会長の退任に伴い、伊野勝彦(副会長)氏を会長に選任した。

今年度の事業計画として、e-Taxの普及拡大、利用促進を図るほか、企業の税務コンプライアンス向上を目的とした「自主点検チェックシート」の配布やマイナンバー制度の実務セミナー等を盛り込んだ。租税教室や税に関する標語・絵はがきコンクールの実施、地域社会への貢献を目的とした募金活動や婚活事業を引き続き行う。優良経理担当者表彰や永年役員功労者表彰などの各種表彰も行い、有馬会長から受賞者に表彰状を手渡した。

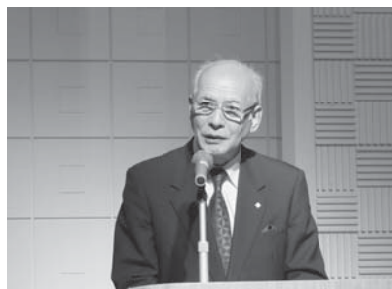
最後に、ご来賓の皆さまを囲んでの会員懇談会を開催。約100名が参加し、情報交換や会員相互の交流を深めた。



通常総会



記念講演会・大峯麻友講師



有馬会長挨拶



優良経理担当者表彰を受賞の金澤幸枝さん

支部報告会開催

5月29日、三春支部報告会を八文字屋で開催した。報告会では上程議案が異議なく承認され、支部役員改選の件では、石橋克郎支部長の退任に伴い、大内幸一氏(副支部長)が支部長に選任された。

また、6月2日には小野支部報告会を西田屋本店にて開催し、上程議案が異議なく承認された。支部役員改選の件では、櫛田忠夫支部長の退任に伴い、大和田勝典氏(副支部長)が支部長に選任された。

税務研修会では、郡山税務署より講師を招き、改正税法及び、マイナンバー制度について解説していただいた。



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。



郡山支社/郡山市中町1-22
 TEL 024-922-0860



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