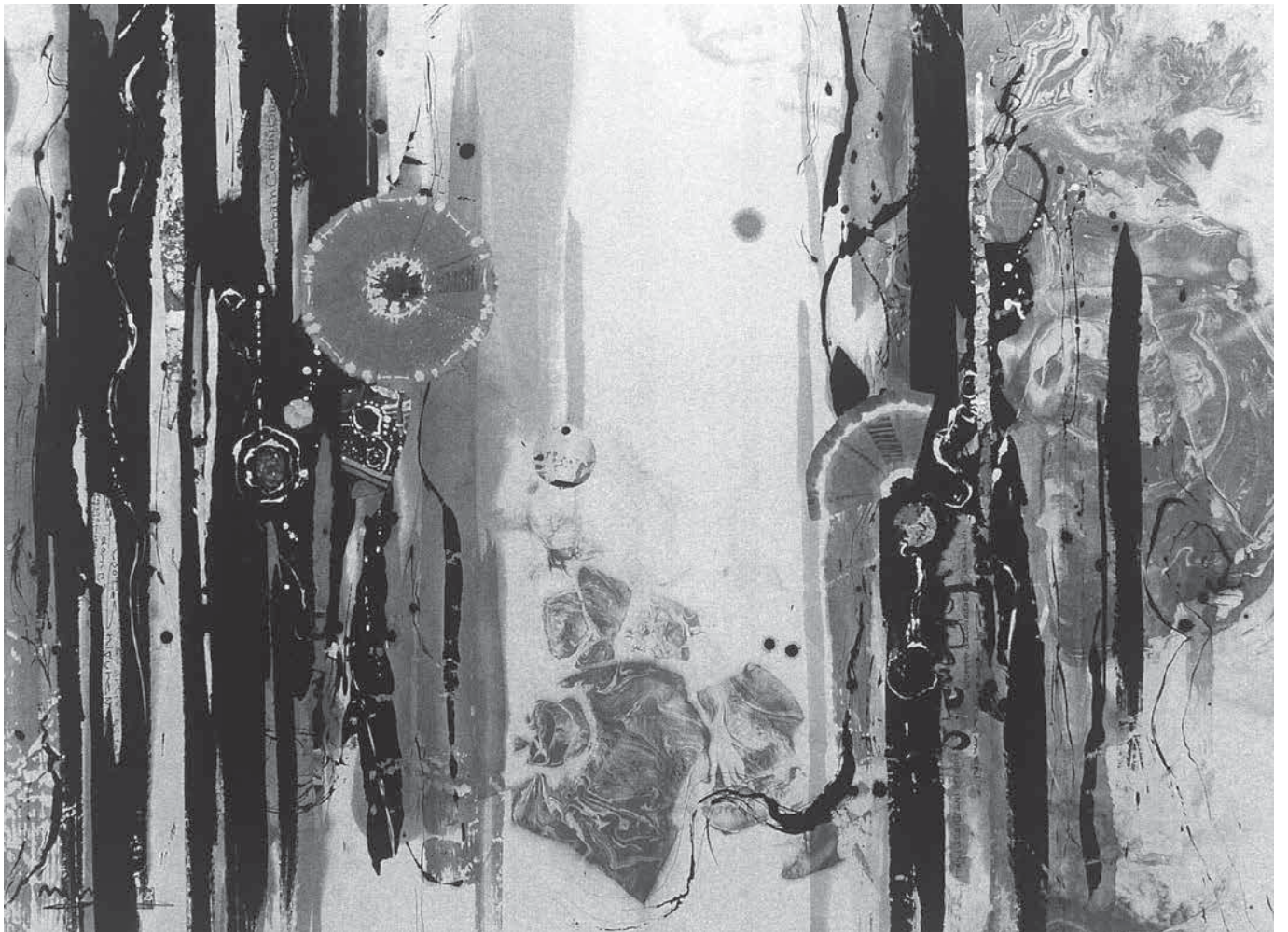




法人こおりやま

2015. 8

第446号



題名/林道に咲く華 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

税務職員を装った

不審な電話にご注意ください

..... 2

税のミニ通信

法人税の引下げと

軽減税率の特例の延長

..... 3

「小規模事業者の挑戦」に学ぶ

..... 4

良い人材を定着して

地力を発揮するためには

..... 6

トピックス 8

税務署ニュース

税務職員を装った 不審な電話にご注意ください



アンケート・年金受給調査と称する不審な電話が増えています！



国税局や税務職員を名乗る者から電話があり、アンケートや年金受給調査と称して、年齢や家族構成、年金の受給状況、預金残高や口座情報などについて聞き出そうとする事例が発生しています。

このような電話は、詐欺事件につながる可能性がありますので、ご注意ください。

※ 税務職員が納税者の皆様に電話でお問い合わせする場合は、提出していただいた申告書等を基にその内容をご本人に確認することを原則としております。

ご不審な点があるときは、即答を避け、最寄りの税務署または警察署にお問い合わせください。

詳しくは、国税庁のホームページをご覧ください。

国税庁ホームページ <http://www.nta.go.jp>



国税庁・国税局・税務署

税のミニ通信

「平成27年度税制改正」 法人税の引下げと中小法人等の軽減税率の特例の延長

平成27年度税制改正に関する「所得税法等の一部を改正する法律」及び「地方税法等の一部を改正する法律」が3月31日に成立、交付され、4月1日から施行されています。

本年度の税制改正は、デフレ脱却・経済再生をより確実なものにしていくため、成長志向に重点を置いた法人税改革が行われ、「法人税率の引下げ」「中小法人等の軽減税率の特例の延長」「欠損金の繰越控除の見直し」「受取配当等の益金不算入制度の見直し」「所得拡大税制の見直し」等が行われていますが、今回は「法人税の引下げ」と「中小法人の軽減税率の特例の延長」について述べてみます。



東北税理士会郡山支部
税理士 柳内 一彦

1 改正の背景

我が国の法人実効税率は世界最高水準にありますが、この実効税率を引下げることにより、日本企業の国際競争力を高めるとともに国際企業に対する立地競争力を強化し、日本への事業所誘致を活性化させたり、日本企業の海外移転を防止し、国内雇用の維持・国内景気浮上の実現を図ることを目的として、平成27年度から法人税改革に着手しています。

27年度は経済の好循環の実現を力強く後押しするため法人税の税率の引下げが行われます。

また、28年度以降の税制改正においても、法人実効税率を20%台まで引き下げることを目指して、継続して改革が行われます。

2 改正の内容

(1) 法人税の税率の引下げ

各事業年度の所得に対する税率について普通法人の税率が23.9%(改正前25.5%)に引き下げられました。(法法66条、143条)

これにより、平成27年度改正では、法人事業税(地方税)の所得割の税率の引き下げを合わせて、国・地方を通じた法人実効税率は下図のようになります。

	26年度	27年度	28年度
法人税率	25.5%	23.9%	23.9%
法人事業税所得割(標準税率)	7.2%	6.0%	4.8%
法人実効税率	34.62%	32.11% ▲2.51%	31.33% ▲3.29%

※所得割の税率には、法人地方特別税を含みます。

(2) 中小法人等の軽減税率の特例の延長

中小法人等の軽減税率の特例(所得金額年800万円以下の部分に対する税率を19%から15%に引き下げる措置)について、中小法人等の景気動向に配慮し、適用期限が2年間延長されました。(措法42条の3の2、68条の8)

3 適用期日

上記2(1)の改正については、平成27年4月1日以後に開始する事業年度の所得に対する法人税について、上記2(2)については平成29年3月31日までの間に開始する事業年度の法人税について適用されます。(附則21条)

中小企業庁 2015年版 小規模企業白書

経営コンサルタント 飯田允晴

「小規模事業者の挑戦」に学ぶ

中小企業庁が初めて「2015年版小規模企業白書」をまとめた。

現在、我が国の小規模事業者数（会社のみならず個人事業者を含む、商業・サービス業・従業員5人以下、製造業・従業員20人以下）は334万者あり、事業者全体の約87%を占めている。地域の経済・雇用を支える小規模事業者は、人口減少、高齢化、国内外の競争激化、地域経済の低迷等の構造変化に直面する我が国の状況下にあつて、この構造変化で大きな影響に晒されている。

そうした実情を受け、国は、昨年6月に、「成長発展」「事業の持続的発展」を基本原則に位置づけ、小規模事業者を支援していくための「小規模企業振興基

本法」を成立させた。

今回の小規模企業白書の中では、「小規模事業者の挑戦：未来を拓く」と題し、厳しい環境の中でも、経営者の逞しさと創意工夫で営んでいる小規模事業者の取組事例42例を取り上げているが、そのいくつかを要約紹介し、これから取り組む経営の視点に役立てばと願いたい。その詳細は、中小企業庁のHPで掲載されており、読まれることをお勧めしたい。

強みを発揮して適者生存へ

铸件から創業した榎坂田鉄工所（佐賀県）は時代のニーズに対応して、鉄工から据付工事をこなす中で、溶接の技術や知識、さらに

高い技能を持つ人材も育まれたことを活かし、建築デザインと協同で、溶接によるスチール製品での階段等の受注製作に取り組み、

今後、スチール棚やスチール家具などの家具製作も培ってきた溶接技術を生かして展開していくとしている。

また、東南アジアの外国人労働者を雇用し、母国で起業できるように溶接や鉄鋼の技術を伝授し、将来は海外進出の足掛かりにも意欲を示しているが、技術の伝承と地域貢献にあるとビジョンの目的を明確にして取り組んでいる。

事業は適者生存の原則のように、自社事業が時代のニーズに対して適者として生き残っていく上で、自社の強みを見出し、発揮して、他社にはない適合した技術・

サービスの提供は欠かせない。

不振を契機に顧客本位を追求

大手理容・美容バサミメ

ーカーの同い年の同僚3人で起業した榎グリーンマウス（千葉県）は、高品質なハサミの製造と高レベルな修理技術を保有しているだけに自信に満ちたスタートを切ったが、美容・理容業界でのサプライ用品は代理店が店舗に販売するという「B to B」ビジネスモデルの壁に創業以来3年間は飛び込み営業を重ねるも、当初の目論見からほど遠く、不振にあえいだ。

「なぜ売れないのか」「なぜ修理を依頼しないのか」の果てに思い付いたのが、

どのメーカーも行っていなかった「修理前のハサミの状態や問題点、クセ、修理内容や使用上の注意点、日常の手入れ法」などといったコメントをカルテに記して修理したハサミを返却するサービスを思い付いた。それは「お客様に心の底から満足していただける製品を届けたい」一心だったのだ。

プロのハサミ職人のアドバイスはプロの理容・美容師の気持ちをつかみ、修理・メンテナンスを入りに製品販売も増加していった。サービスは競合他社との差別化を生み、「高付加価値化」という強みを持った。同社は今、持てる強み技術を生かすとともに、業界の未来を見据え、ペットのトリマーが使うハサミの開発をスタートさせている。

脱・下請から独立メーカーへ

自動車産業の企業城下町

とも言われる愛知県にある(株)ケーエスケーも、金属の精密切削加工技術に自動車産業を支える下請企業として創業。

時代を経るにつれ、自動車産業のコストダウンは熾烈を極め、下請企業の生き残りをかけたサバイバルを強いられたものの、同社は勘と技術が必要な汎用旋盤のほかに、早くから精度の高い複雑な加工を実現するNC旋盤を導入していたため、淘汰の波に覆われることはなかった。

そして、競合が激しい金属部品加工からプラスチック材の精密切削加工へと転換し、自動車塗装用の産業ロボットの塗料を噴霧するノズルの依頼を皮切りに、プラスチックの精密切削加工技術でオンリーワン企業となり、トップランナー企業へと躍り出たのである。先見の見極めと創意工夫の結果の「脱・下請け」と言える。噴霧ノズル開発の新たな

技術を得たことで、消防用可変ノズルを開発し、直線・広範囲をカバーする消化器具の自社製品で独立メーカーへと進化してきている。

仕事への取組み 姿勢をネットへ

白書では、先代経営者の経営信条を頑なに守り、そのポリシーを現場で実践していることを現代の情報ツールであるインターネット活用で成果を生み出している事業者も紹介している。

親子2代にわたって塗装業を営む共栄塗装店(岡山県)の現経営者は、職人気質の実父が塗装する前のサビ落としやヒビを埋める作業の下処理を手抜きせずに丁寧に行うことは信用となり、仕事の再依頼につながることを教えた「丁寧な仕事で明日につながる」との信条を心に刻んでいた。その実父が重症には至らなかったものの、病で倒れ仕事から離れることとなり、

一人で新規の仕事を得ようと営業をかけたが、無残な結果となった。

頭を悩ます日々を重ねた末、インターネットでのPRに着手し、HPを立ち上げるのと同時に、毎日その日の仕事をブログに書き込み、仕事に対する姿勢を発信し続けた結果、実父の信条・理念が顧客に伝わり、ネット

たぐいましぐ創意工夫を

小規模事業者にとって順調というよりも逆境という環境に立たされている向きが多い時代だ。

それは、今に限ったことではなく、いつの時代にもあってもそうだろう。ピンチはチャンスという言葉にあるように、ピンチの時ほど、先に光を見出そうと経営者は考えを巡らし、知恵や工夫を動員する。

自社は何を志として掲げて何をする会社なのか、顧客や周囲から求められていることは何か、自社の強み

トからの依頼が舞い込み出し、順調な展開となっていく。

新たに車で30分圏内の地域限定で独自チラシのポスティングを開始し、年間の仕事の受注も順調。現在、実父の理念も理解し、技術を身に付けたスタッフ人材の育成にと取り組んでいる。

は何か、新たな販路はあるのか。

決してピンチから逃れることなく、眠れずにも四六時中、これらを考え抜いた果てに、思い付くのだ。そして、白書で取り上げられている小規模事業者のように実践していくことで道は拓けてきている。

白書では、小規模事業者は様々な構造変化の影響を受けやすく、経営層の高齢化や後継者不足等、様々な課題があるものの、顔が見える信頼関係に基づいた取

引に強みを持ち、価格競争に巻き込まれない様々な商品・サービスを開発・提供する小規模事業者が存在すると指摘している。

同時に、白書では、イノベーション・販路開拓については、商圏が広い事業者ほど積極的に取り組んでいる実態がある一方で、商圏が狭い企業も、そうした取組を行うことで、利益を伸ばす可能性があることを示しているとも指摘しており、

地方にあつて小さな企業であつても、経営を伸ばしていくだけの可能性を秘めていることを肝に銘じた。それは、潜在化した需要を掘り起こし、自社の強みを発揮して、地域企業としての信頼関係に基づいた提案を重ねていくことで、もたらされるものである。

経営者の心が萎えた時に、経営は閉じる。心萎えず、たくましく、創意工夫に挑み、地域に根差して、未来を拓いていきたいと思います。

再就職のお世話をして16年

オフイスカネコ(株)代表取締役
一社・日本アジア人材交流協会理事長
金子 眞

良い人材を定着して 地力を発揮するためには

元日本ビクターの営業マンの私は、その後21年間、一般社団法人中高年齢者雇用福祉協会（英語表示の略称JADDA）に勤務し、後半の15年間、無料職業紹介を担当してきました。

昨年10月に独立し、有料職業紹介会社を作り、さらには、今年2月にアジアの人材を日本企業で活用するための一般社団法人を設立しました。

これからも、今まで世の中からお世話になった恩返しの意味も含めて、長年の経験を生かして、引き続き求人・求職のお世話をする「人材ビジネス」に携わって行きたいと思っています。

さて、最近、私たち人材ビジネス関係者の間では、

「求人は目に見えて多くなつたが、それに引き当てる人材がない」ことがもつぱらの話題になります。

その原因は、東北地方の「東日本大震災復興」需要と、首都圏を中心にしたビルの建設ラッシュにより、建設関係に、人が取られて

人材確保のための あの手 この手

が難しい時代に、東日本大震災からの蘇りに、必死に取り組んでいる真つ最中の東北地方でも、中堅・中小企業が

企業にとつては、人材確保が経営上最大の命題であり、大手企業から経験豊かな優秀な人材を確保できれば、さらなる業容の充実・拡大につながることは、間違いありません。

我が国の労働力人口は、全国的にこれから大幅な減少が予想され、その不足を埋めるためには、高齢者・女性・外国人の労働力が必要であると言われます。

④ 地元の大学、専門学校、高等学校の就職支援部門を訪ねる。

地元の学校の「第2新卒」卒業2〜5年後の入社・導入訓練の終わった地元企業で就職し再就職を目指す、または一旦都会へ出てUターンする若手人材を採用することができる場合があります。

2. 地元の中堅・大手企業の人事部門・再就職支援部門を訪ねて相談する。

大手企業で「雇用延長」をしているところは極くわずかで、ほとんどの企業で行われているのは「再雇用」です。

一旦退職し、再雇用され、年収が大幅に下がり、働き甲斐があるとは限りません。その対象者を人

人材を確保するための方法としては、次のようなことを参考に、あの手・この手と考えられることすべてに手を尽くす必要があります。

1. 先ず、「無料職業紹介所」の考えられるルートすべてを当てる。
 - ① あなたの会社の経営内容や必要な人材の事をよく知っている、本物の「経営コンサルタント会社」に相談する。
 - ② 地元のハローワークに
 - ③ 人材ビジネス会社／最
 - ④ 地元の大学、専門学校、高等学校の就職支援部門を訪ねる。
- 大手の㈱リクルートキャリアアコンサルティング、㈱パソナ等は、大手企業からの人材を「無料職業紹介」していますので、これを利用する手もあります。
- 大手・中堅企業でも、グループ再編・経営統合・

材として採用し、経験や教育効果を生かし、長く活躍してもらい、生きがいを感じてもらうことは意味があります。

3. 女性の活用

その業務の経験を充分積んだ、仕事のできるベテラン女性を地元で探すことは、大変有効です。

地元の金融機関等では早くから実践していますが、最近では不足している看護師・薬剤師等の国家資格を持つ女性を採用することに「医療関係機関」が力を入れています。

4. 外国人の活用

「技能研修生」を受け入れることができるのは、職業訓練法人、公益社団・財団法人、商工会議所・商工会、中小企業団体、農業協同組合・漁業協同組合等と限られており、ここを経由しないと受け入れできません。

日本語の研修を終えて、就労のために、来日した外国人や外国人のうち難民認定者は「働き手」と

して採用することができません。

5. 「無料職業紹介所」で手当てがつかない場合は、大手の「有料職業紹介所」に頼むこととなります。

成約の場合、最大で新年収の30%の手数料がかかりますが、これでも人材確保が難しい場合があります。

中途採用での

ポイント

また、中途採用で良い人材を採用し、定着させ、地力を発揮してもらうためには、次の点を重視すべきです。

1. 「書類銓衡^{せんこう}」に力を入れる

「銓^{せん}」は分銅、「衡^{こう}」はかりざお、のこと。本来はこの字が使われていました。

まず、採用の書類銓衡・面接に当たり、人物の適・不適、能力などをよく調べて選びだすこと（「選考」は現代表記です）

2. 「試用」期間中は、人

また、「人材派遣」で人材を即戦力として受け入れることも可能ですが、6か月以内の「紹介予定派遣」として、人材を見極め、その後採用することもできます。

これらのルート・手段・方法のすべてを、粘り強く追いかけて続け、優秀な人材確保に結びつけたいものです。

物評価に最力点をおく周囲との「相性」、仲間自然に溶け込んでいるか、新しい職場に積極的に意識を切り替えようと努力しているかを十分見極める必要があります。

3. 長く勤続する気持ちで、新しい会社、職場の事をよく知ろうとして勉強しているかどうか、最終的には大事です。

東日本大震災から4年が経過しましたが、その中でも、特に地元のためにも、福島原発の事故・大災害の「後処理」や、その後の

「廃炉」に至るまでの長い工程は、チェルノブイリ原発・スリーマイル島の例に学び、汚染水・汚染土の処理を手始めに確実に、計画的に取り組んでほしいと思います。

また、太平洋側の津波による大被害をはじめとした震災被害からの復興が急がれますが、それも将来にわたる長期の再災害を想定し、新しい計画に基づく町づくり構想が大事だと思えますが、文字通りの復興を心から祈っています。

その中で、東北地方の明るい話題が聞こえてきました。日本では37年間もの長い間、新設が認められなかった医学部が、宮城県の「東北医科薬科大学」に認可され、平成28年4月に新設されることになりました。

現在、東北地方の医学部は、弘前大学・岩手医科大学・東北大学・秋田大学・山形大学・福島県立医科大学の6大学にあります。医学部を教育する先生の確保についての既存の大学と

の兼ね合い、看護師・薬剤師の再配置等について議論が巻き起こっています。

また、東北地方のこれからの時代へ向けての新しい医療体制の在り方も議論されると思われます。

さらには、日本全国の長期的な人口動態の変化を見据えての、首都圏1極集中の見直し、道州制や都市計画の抜本的な再検討、行政機関の再配置、原子力発電所を含めた「エネルギー源問題」の長期的展望に基づく見直し等々大きな課題も山積しています。

また、TPPとの関連もあり、日本の農業政策も、農業を取り巻く「農協」等の環境も大きく変わろうとしています。

東北地方の復興こそ、日本の将来を決定する最も大きな要因で、日本の運命を決めるものです。

私たち日本人が全員参加し、国を挙げて協力することはもちろんですが、その結果に大いに期待しています。

トピックス

マイナンバー制度 企業の実務対策講座開催

7月16日、郡山法人会会館において、税理士・東北税理士会福島県支部連合会 副会長の熊田耕治氏を講師に招き、「マイナンバー制度実務対策講座」を開催した。40名の定員を上回る申込みがあり、マイナンバーへの関心の高さが伺えました。

今年10月から交付が始まるマイナンバーについて、制度の概要や準備すべき対策、また安全管理措置についてわかりやすく説明いただき、参加者は真剣にメモを取っていた。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。



講師の熊田耕治氏



熱心に聴講する受講者

第2回 理事会開催

7月29日、平成27年度第2回理事会を郡山ビューホテルアネックスで開催した。役員改選後初の理事会であり、伊野勝彦会長は、「会員増強、福利厚生を巡り財政基盤や組織の強化に向け、役員のみなさまの協力をお願いしたい。」と所信表明をした。また、7月の定期異動で新着任された、郡山税務署法人課税第一部門統括官の吉田賢一氏に、ごあいさつをいただいた。

議事では、委員会構成の承認について、各委員会構成(案)を上程し異議なく承認された。報告事項については、法人会活動について理解を深めていただけるよう、法人会の現況について報告した。また、青年部会、女性部会の各部会長より今後の活動について報告があった。



伊野会長挨拶



郡山税務署 吉田統括官



第2回 理事会

公益社団法人郡山法人会 青年部会・女性部会

新入部会員を募集しています!

青年部会では、異業種交流を通じ、次代を担う経営者のための育成や研修、社会貢献活動を中心に事業を行っています。

女性部会では、経営・税務知識の向上と部会員相互の親睦を図り、女性特有のきめ細やかさを生かした社会貢献活動を行っています。

両部会で特に力を入れている、小学生を対象にした社会貢献活動・租税教室は、地域社会にとってその行動力が大きな役割を果たしています。

ぜひ、お気軽にお問い合わせください。

○青年部会

【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

○女性部会

【入会資格】郡山法人会の会員企業経営者及び従業員。
【年会費】6,000円

お問い合わせ先:郡山法人会事務局 郡山市虎丸町14-2 TEL:024-933-7777