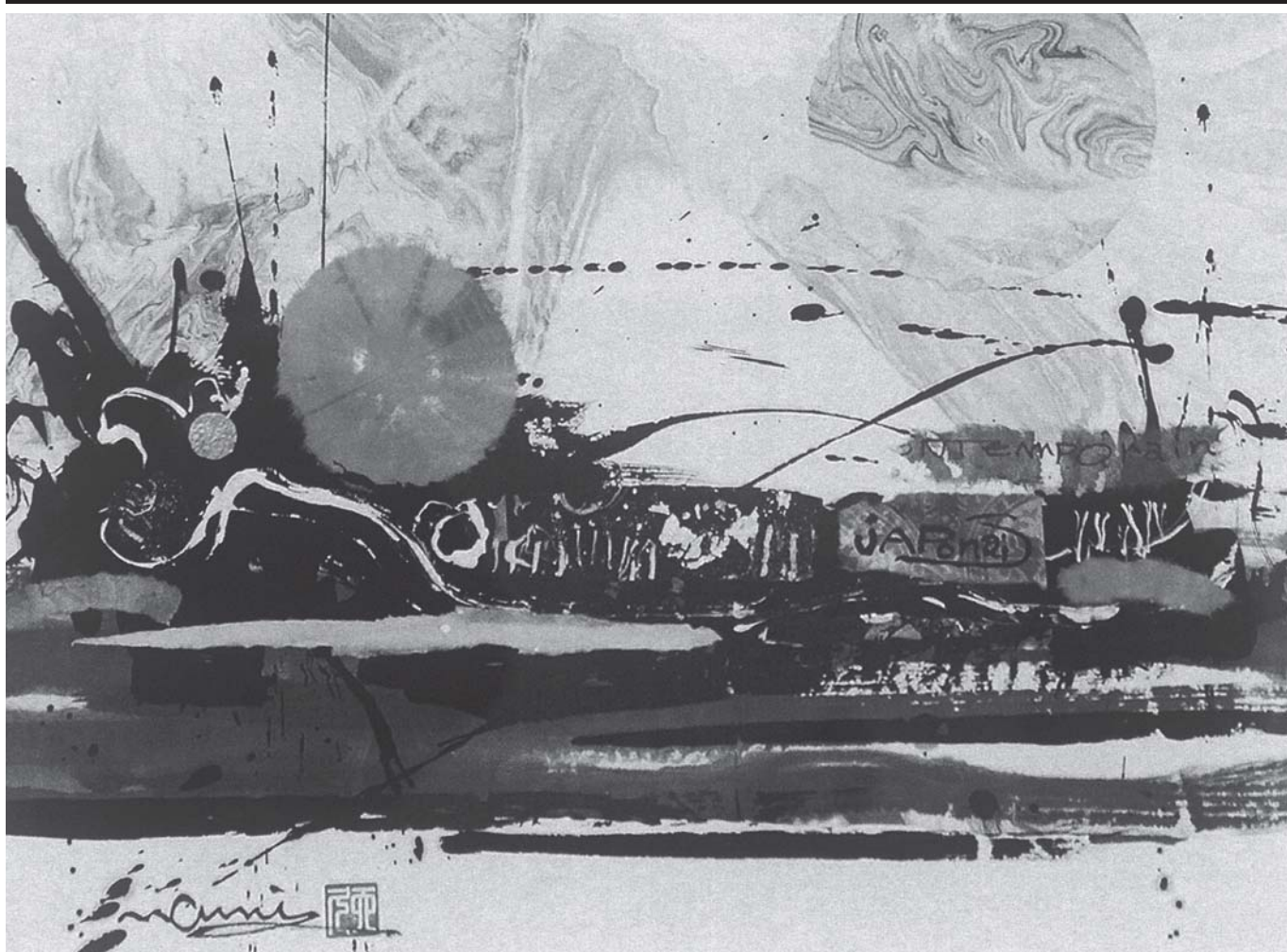




# 法人こおりやま

2016. 3

第453号



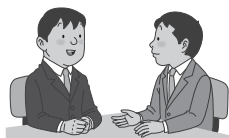
題名/春を待つ里 提供/大波 天久 中国書法研究院客員教授

～従業員向けの情報も満載です。 事業所内にて御回覧下さい～

## 新入会員を募集中!!

正しい税知識を身につけたい。  
もっと積極的な経営をめざしたい。  
社会のお役にたちたい。

そんな経営者の皆様を  
支援する全国組織、それが**法人会**です。  
随時、新入会員を募集しておりますので、  
ぜひ、お知り合いの企業がございましたら、  
ご紹介お願いいたします。



**郡山法人会事務局 (TEL:024-933-7777)**

詳しくはホームページで!

郡山法人会

検索

## 目次

トピックス	8
「気」働き上手な社員に ～稼げる人をつくる～	6
税務調査を受ける前に 知っておきたい、これだけのこと	4
太陽光発電設備による 売電収入と所得税の税務	3
税のミニ通信	
平成28年度 国家公務員 「国税専門官採用試験」 (大学卒業程度)のお知らせ	2

## 税務署ニュース

# 平成28年度 国家公務員 「国税専門官採用試験」(大学卒業程度)のお知らせ

仙台国税局では、バイタリティーあふれる税務職員を募集しています。

国税専門官は、国の財政を支える重要な仕事を担い、税務署等において、調査・徴収・検査や指導などを行う税務のスペシャリストです。

## ●受験資格

- ① 昭和61年 4月2日から平成7年 4月1日生まれの者
- ② 平成7年 4月2日以降生まれの者で次に掲げるもの
  - (1) 大学を卒業した者 及び平成29年 3月までに大学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28年 4月1日(金)から4月13日(水)まで
- ・郵送又は持参：平成28年 4月1日(金)から4月4日(月)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。

## ●第1次試験日

平成28年 5月29日(日)

## ●試験に関するお問い合わせ先

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



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。

**電子申告で効率UP!**

国税電子申告・納税システム

# e-Tax

**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カ月程度かかります。

e-Taxを利用して所得税及び復興特別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

法人会 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。

ご利用に際し条件、注意事項があります。詳しくはホームページでご確認ください。

イータックス 検索

税のミニ通信

# 太陽光発電設備による 売電収入と所得税の税務

東日本大震災の被災からまもなく5年が経過しようとしています。最近新築された建物について、よく見受けられるのはその建物の屋根に太陽光発電用のパネルが設置されている光景です。原発事故により多大な直接・間接の被害を被っている福島県にあっては、太陽光発電のようなクリーンエネルギーへの転換は当然のことと思われます。

折しも個人の確定申告の提出時期を迎えている3月、あの太陽光発電による売電収入については、いかなる申告が必要なのか気になったので早速国税庁のホームページを開き質疑応答事例集を調べてみたところ次のような取扱となっております。



東北税理士会郡山支部  
税理士 滝田 正彦

## 1. 自宅に設置した太陽光発電設備による余剰電力の売却収入

給与所得者である個人が、自宅に太陽光発電設備を設置し、いわゆる太陽光発電による固定価格買取制度に基づきその余剰電力を電力会社に売却している場合、余剰電力の売却収入に係る所得区分及び太陽光発電設備に係る減価償却費の計算方法についてどのように取り扱われますか。

### 【回答要旨】

余剰電力の買取りは、「電気事業者による再生可能エネルギー電気の調達に関する特別措置法」に基づき、太陽光発電による電気が太陽光発電設備が設置された施設等において消費された電気を上回る量の発電をした際、その上回る部分が当該施設等に接続されている配電線に逆流し、これを一般電気事業者である電力会社が一定期間買い取ることでとされているものです。

余剰電力の売却収入については、それを事業として行っている場合や、他に事業所得がありその付随業務として行っているような場合には事業所得に該当すると考えられますが、給与所得者が太陽光発電設備を家事用資産として使用し、その余剰電力を売却しているような場合には、雑所得に該当します。

なお、減価償却費の計算上、太陽光発電設備は、太陽電池モジュール、パワーコンディショナーなどが一体となって発電・送電を行う自家発電設備であることから、一般に「機械及び装置」に分類されると考えられますので、その耐用年数は、減価償却資産の耐用年数等に関する省令別表第二の「55 前掲の機械及び装置以外のもの並びに前掲の区分によらないもの」の「その他の設備」の「主として金属製のもの」に該当し、17年となります。

また、必要経費に算入する減価償却費の額は、発電量のうちに売却した電力量の占める割合を業務用割合として計算した金額となります。

(注) 一般家庭で行われる太陽光発電であっても、平成24年7月以降、一定規模以上の太陽光発電設備により発電が行われる場合には、その送電された電気の全量について電力会社に売却することが可能とされています(全量売電)。

給与所得者がこの全量売電を行っている場合の売電収入も、上記と同様に、それが事業として行われている場合を除き、雑所得に該当すると考えられます。

上記の取扱から太陽光発電設備による売電収入がある給与所得者は全員が、売電に係る雑所得について確定申告をしなければならないのでしょうか。

それについては、所得税法121条1項1号に、1カ所からのみ給与等の支払いを受けている人(その年の給与等の金額が2千万円を超える人を除く。)が、給与所得及び退職所得以外の所得の金額の合計額が20万円以下の場合には確定申告義務がないことが規定されていますので安心して下さい。現実的に売電に係る雑所得が年間で20万円を超えるようなケースは、ほとんど無いと考えられますし、仮にそのような所得となる売電を行っているとするれば、それは営利目的の継続的行為であり雑所得ではなく事業所得になると思われます。

また、雑所得となる売電収入については、事業者が事業として行う資産の譲渡等に該当しませんので消費税の課税関係も生じません。かさねてご安心下さい。

以上 口角泡を飛ばして、太陽光発電の課税関係について検討してまいりましたが、売電にかかる買取単価は、太陽光発電設備の値下がり等を要因としてここ4年間下落しておりエネルギー政策としては蚊帳の外に置かれている感がして原発事故による被害を被っている当事者の一人としては、安心できない現実であります。



# 税務調査

受ける前に知っておきたい  
これだけのこと



税理士 飯田真弓

調査は  
こう進められる

「どんな企業が税務調査に選ばれるんですか？」これはみなさん興味のあるところだと思います。

同じ業種であっても薄利多売な会社もあれば、付加価値をつけて勝負に出ている会社もあるでしょう。

会社の経営方針は、その経営者の考え方によるものであり、業種・業態だけで調査に選ばれやすいかどうかを決めることはできません。「どの会社に税務調査に行ったら追加の税金がたぶん払ってもらえるのか、

それがわかるんなら苦労しない！」国税調査官はそう思っています。

とはいっても、国税当局には、実際に税務調査に着手するまでの手順というものがありません。

それは『準備調査』と言われています。具体的には、次のようなこととなります。

## ① 机上調査

国税庁はKSKというシステムを導入しています。

KOKUZEI SOU

GOU KANRI (国税総合管理)とは、英語では

なく、NHKのような感じで日本語の頭文字をアルファ

ベットで並べたもの。

全国の国税局や税務署をネットワークで結び、納税者の申告に関する全情報を

一元的に管理するコンピュータシステムのことなのですが、これによって毎年提出される申告書のデータや調査官が実際に聞き出した情報をデータ化し蓄積しているのです。

それらのデータの一つひとつ丹念にチェックしていくのが机上調査です。

## ② 外観調査

外観調査とは、その会社の様子を外から見て、不正を働いているかどうかの判

断材料にしようというものです。

たとえば、実際に経営者が毎日歩いていると思われる自宅から事業所までのルートを辿り、道中にある金融機関を把握します。

事業所の外観調査を行った際、前回の調査では取引先としてあがっていなかった会社の軽トラックが停まっていたような場合。

調査官はその軽トラに書いてある会社名とナンバーをメモし、署に戻って検索をします。

簿外取引の相手である可能性が高いと判断した場合、それが決め手となって調査に着手することもあります。

## ③ 内偵調査

会社を外から見ただけでなく、実際に客として店に入るなどして、その実態を把握することを「内偵調査」と言います。

現金商売や多店舗展開をしている会社の場合、内偵調査を行なうことが多いのですが、内偵調査に行った

店へ税務調査で実際にうかがったところ、「この前、お客さんとして来られてましたよね」と言われることもありました。

主な準備調査は机上調査、外観調査、内偵調査になりますが、この他に、「投書」や「タレコミ」と言われるものがあります。

一般の企業において、クレーム対応やクレーム処理は大切な仕事のひとつだと思のですが、国税当局への「投書」や「タレコミ」の処理は、この一般企業のクレーム処理に似ています。

いったん当局に寄せられた投書やタレコミは、どんなにつまらない内容であっても、100パーセント処理しなければなりません。

「投書」や「タレコミ」は、経営者の元奥さん、元愛人、あるいは元右腕だった役員、さらに元従業員などから多く寄せられます。

そして、これら内部の事情に詳しい人達からの情報は確かな場合が多いのも事

実です。

ある時、調査に行った際、経営者が席を立ったのを見届け、事務員のおぼちゃんに手招きされたことがありました。

「ちよっと、あなた、この通帳控えとき！」と引き出しから事務員が取り出した通帳は、経営者ではない名前の通帳、『裏勘定』、いわゆる『B勘』でした。

「あなた探してるんは、これやろ！」

その事務員さんは経営者のやり方に不満を持っていたのでしょうか。

おかげで不正を発見することができたのですが、そのおぼちゃん事務員が、調査が終わっても平気な顔をして、そこで働き続けていたことには驚きました。

「ここまで会社が大きくなったのは、私がいたからなの……」

経営者の近くにいた人のこういう思いが、「投書」や「タレコミ」につながっているのではないかと思

ます。

「どんな企業が税務調査に選ばれやすいのか？」

この質問への答えとしては、「自分一人で会社を大きくしたような顔をしている経営者、人間に対して冷たい経営者の企業が選ばれやすい」となるのかもしれない。

### 摘要欄を「4W1H」で埋め尽くす

税務調査の実調率というものをご存知でしょうか？実調率というのは、実際に調査が行なわれた割合です。

法人の場合、1年間で100社のうち3社程度。個人事業主にあつては、当初税金を納めている方の100人に1人程度しか、税務調査にあたらないという結果が報告されています。

そんな低い確率なのに、なぜ、税務調査を恐れることがあるのでしょうか。

「新人でも外回りの子は、領収書持って帰ってきたら

何でも経費に入れてもらえらると思つてる……。私なんか、内勤やから何にも恩恵受けてない。ちよっとぐらいつ房具とか洗剤とか家に持って帰つてもいいよな」と、思つてしまう人がいます。

ひとりの「これくらいならいいよね」という気持ちがない社風となり、税務調査を引き寄せてしまうのです。税務調査の際、経理の方は、調査官にあれこれ質問を受けることがあるかもしれません。そんな時、自分が付けた帳面のことはきちんとお答えされるようにしておきたいものです。

そのためには、日々どんなことをすればいいのか、最後にお伝えしましょう。それは、いたって簡単です。現金出納帳の「摘要」の欄にWhen(いつ)以外の次の項目を書き込む習慣をつけることです。・Where(どこで)

・Who(誰と)、  
・What(何を)、

・Why(なぜ)、  
・How(どのように)

When(いつ)については、日付の欄が別にあるので、それ以外の「4W1H」を摘要欄に記入するのです。

もし、摘要欄に「〇×百貨店」のように単語や固有名詞だけ記入していたら、税務調査の際、調査官は「これはどんな取引だったんですか？」と聞くでしょう。税理士も調査対象者である経営者も覚えていない、答えられないとなつたとき

調査官は、「じゃあ、手帳を見るとわかるかも知れないので、見せていただけますか」という流れになり、経営者は知られたくないことまで、根掘り葉掘り聞かれることになってしまうのです。

摘要欄がすべて「4W1H」で埋め尽くされていれば、その場で即答できるので、調査官もそれ以上を追究しにくくなるというわけです。

営業などと違って経理の

仕事は地味で大変だと思います。

けれども、経理担当は、会社のお金を扱う大切な部署です。摘要欄をきちんと書くように心がけるようにすると無駄な経費を削減することに繋がります。

売上には貢献できなくても、経費を減らすことはすなわち、利益を増やすこと。そのことは、経理の方なら理解できるでしょう。

是非、税務調査対応策に限ったことではなく、ご自身の仕事のやりがいを見つけるためにも、摘要欄に「4W1H」を記入することをお勧めします。

それが、一番の税務調査対策と言えるかも知れません。

●いいだ まゆみ

税理士。(社)日本マイ  
ンドヘルス協会代表理事。  
産業カウンセラー。初級  
国家公務員税務職、高卒  
女子1期生。

月刊経理ウーマンより転載



「稼げる人材」と「稼げない人材」の大きな差は、「気配り」や「気遣い」が出来るか出来ないかにあります。

気配りや気遣いひとつで、人に引き立てられたり、信用を得たり、評価につながる事にもなります。

営業社員であれば、取引先からの信用も深くなり、売上にも直結する話ともなるでしょうし、販売員であれば、お客様に可愛がって頂け、お得意様も増えるでしょう。

マネジャーなどの役職者であれば、部下のモチベーションをコントロールし、社内の士気を高め、業績アップ

プにつながる事も可能なはずです。

しかし、多くの経営者やリーダーからは「うちの社員は気が利かなくて」「部下に対する気遣いがない」「あいつは気配りが足りないから、すぐ安易な失敗を起こしてしまう」といった声を、よく聞きます。

ところが、「気配りが出るように、部下指導したらいかがですか？」と言うと、「いや、それは個人の資質そのものだけに、指導や教育が出来るものではない」との答えが返ってくるのです。

反面、社員や部下達からは「気配りしろ、気が利く

人間になれば、といつも上位の人から言われますが、どうやったらなれますか？何を勉強すればいいですか？」という相談を受けることもあります。

まさに、経営者は気配りや気遣いが出来る人材が欲しい、そして社員や部下はそんな人材になりたい、と願っているのです。

さて、そのためには、どんなスキルを、どんな方法で高めていったら良いのでしょうか。

**「気」は内面のエネルギー**

「気配り」「気遣い」など、「気」のつく言葉は数多くあります。気が利く、気働き、士気を高める、気が抜けない、気が散る、気が置けない、気にかかる、本気、やる気、元氣…。

そもそも「気」と言うのは、何でしょうか？辞書や辞典では、【生命・意識・心などの状態や働き。意識。物事に反応する心の働き。

精神の傾向。気質…】などと訳してあります。

つまりは、自分自身の心や、内面のエネルギーと解釈してもよいでしょう。

そう考えると、「気」を配ったり、「気」を遣うには、自分自身の中にエネルギーが充実していないと、配ったり遣ったりも出来ないのではないのでしょうか？

そこで、気配りが足りない社員や、気が利かない部下には、まず内面の充実度を確認し、配慮してあげる事が大切です。

具体的には、

- ①『将来の目標は定まっているのか、現在の仕事にやり甲斐を感じているのか、生活面は安定しているのか、健康面は充実しているか』などといった点を、毎朝の朝礼や個人面談などでチェックしてみて、欠けている事や充足していない部分や問題を改善させる事から始めてみましょう。
- ②トップリーダーが「気」を分けてあげる事も効果的

です。

社員や部下に、ビジネスやプロジェクトの夢や理念、自分自身の遣り甲斐・達成感を語り掛け、相手が心から湧き立つ共感性や期待・希望を抱かせる、といった方法があります。

**「程よい三気」**

内面のエネルギーが充実したら、次はそのエネルギー || 「気」の出し方です。

むやみやたらにエネルギーを放出しても、単なる自己満足で終わってしまいかねません。

サービスのプロである旅館業では、「程よい三気（気配り・気遣い・気働き）」を大事にしていると言われるています。

お客様に気疲れさせないよう、見えない所まできちんと気を配っておき、その一方では、行き過ぎた気配りは控える方が良いということです。

過剰な「気」は、受け手

にとつては「押し付け」に感じるものです。

「やってあげています！」というのが見えるほど、逆に相手は気分がさめてしまいます。

お客様が望んだ時に、望んだ分だけ、望んだ形で、が良いのです。正しく配る、上手に使う、気づかないように気を働かせる、これが「程よい三気」。

つまり、「気」上手な人は、エネルギーを、周囲に絶妙なタイミングで過不足なく与えられる人なのです。

気配り・気遣いが出るようになるには、

①まず、自分の内面の「気」を充実させること

②そして、場の空気を掴み、「気」の出し方をコントロールすること、が大切だと言えます。

状況判断知性を高める

それでは、具体的にどんなスキルを磨けば、「場の空気を掴む」事が出来るの

でしょうか？

一般的に、「場の空気」を読める人は、『状況判断知性(モニタリング能力)』が高いと言われています。

これは、相手の様子を観察・分析・理解し、相手や状況を受け入れ、その上で自分と相手との様子を客観的に観察・分析・理解する能力のことで、EQ理論の一部に解説されています。

EQ (Emotional Intelligence) とは、サロベイ博士とメイヤー博士によつて、1989年に発表された理論で、日本ではゴールマン氏の『EQ:こころの知能指数』という著書により注目を集めました。

簡単に言うと、総合的な社会的知性の高さで、心内知性・対人関係知性・状況判断知性の知性を、それぞ

れどの程度を備えているかということ、3つのバランスがどの程度かを判断した指数の事を言います。ここでは、自分と他者の

両者の状態を同時に認知できる「状況判断知性(モニタリング能力)」を高める方法を中心に見ていきます。

「対人受容力」と「共感力」

「状況判断知性」は、「対人受容力」「共感力」の2つの能力に分けられます。

「対人受容力」とは、関わっている相手の感情・状況を理解し、受け入れる能力です。

この能力を磨くには、まず相手の心情や状況をきちんと把握する必要があります。

具体的には、

- ①相手が置かれている状況を、事実と推測(解釈)に分けて分析する訓練をする
  - ②相手の感情を読み取る訓練をする(ノンバーバルメッセージを読み取る訓練)
- といった状況モニタリングのスキルアップが効果的です。

「共感力」とは、相手の感情状態を自分の事のように

に感じる事ができる能力のことです。「相手の感じていることが分る」「相手と同じように感じる」ということです。

この能力を磨くには、ペーシングスキルアップ(相手の語調や表情・態度など、相手のペースに合わせる方法)という方法が効果的です。

この2つの能力を上げることで、「状況判断知性」が高まっていくのです。

「気」を活かす 目的を決める

内面の気を充実させる事ができ、気をコントロールするコツも身につけ、場の空気を掴む方法がわかったら、後は「気」を活かす目的を決めるだけです。

何のために、「気」を動かすのかを決めるのです。

例えば、営業社員であれば、取引先の部長に契約してもらうために、「程よい三気」を「場の空気を掴みながら」動かすのです。

部長がどんな立場で、どんな状況にいて、どんな感情を持っているか、行動や表情・態度から察し、相手のペースに合わせるなどして共感理解をします。

そして、部長が望んでいる事を、先を読み、タイミングを計り、押し付けにならないように提供するのです。

「気」上手は、個人の資質だけによるものではありません。スキルのひとつとして、「気」の動かし方・出し方を身につけさせる。これが「稼げる人材」をつくる、もつとも効果的なポイントです。

「気」上手社員は、感受性豊かに先を読みます。そんな社員を一人でも多く増やしたいものです。

お客様から「気が遠くなるほど嬉しかった」と言われることになれば、天まで昇る気持ちになるでしょうね。そんな自分を想像するだけでも、心の底からワクワクしてきませんか。



## トピックス

### 経営セミナー「経営道場」開催

今年で7回目を迎える、経営者のための経営セミナー「経営道場」が2月10日より始まった。今年度は2日間・計3回にわたり「事業承継」をテーマに、税制制度解説及び事業承継の対策ポイントなどを2名の講師が解説し、「経営哲学・経営理念」について法人会会長に講義いただいた。

第1回目の講師には、東北税理士会福島県支部副会長の税理士 熊田 耕治氏を迎え講義いただいた。我が国の事業承継の実態として、「年間29万社の廃業のうち、後継者不在を第一の理由とする廃業が7万社、雇用の喪失は毎年20万～35万人に上る。後継者難が増加していること、平均寿命や事業承継時期の遅れにより社長在任期間が長期化していることで経営者の高齢化が一層進展してきている。また、親族内での後継者の確保が困難となり、かつて9割以上を占めていた親族内承継が減少。事業承継は計画的に早めの取り組みが重要である。」と語った。講義前半では、事業承継対策の種類やメリット・デメリットを、後半では事業承継税制について解説した。

2月16日、第2回目の講師にオフィスシマツ代表 島津 悟 氏を迎え、「後継者の選定と育成」、「譲歩相続人対策と遺留分の確保」、「借入金返済等事業承継に必要な資金確保」、「相続税の納税資金の確保」について、実例をもとにわかりやすく解説、「社長が現役のうちに、後継者を支える人材を作ることが大切であること。それから、後継者以外の譲歩相続人の権利を守るための対策ができていなく揉めることが多いので、穏便な事業承継のためにもしっかり準備してほしい。」と伝えた。

恒例の法人会長講話では、伊野勝彦会長に「経営哲学・経営理念」について講話いただき、「会社も人間も生き抜く力が大切であり、変化に対応していかなければならない。」と、自身の経験などを交えながら語り、経営道場の講義を終えた。

講義終了後の懇談会では、伊野会長より1人ずつ修了証書が手渡され、和やかに交流を深めていた。



第2回講師の島津 悟 氏



## 第11回 法人会 全国女性フォーラム「福島大会」開催



平成28年4月14日(木)、第11回 法人会 全国女性フォーラム「福島大会」がビッグパレットふくしまにて開催され、全国より約2,000名の女性経営者が来県されます。

福島を安全・安心をPRするために、おもてなしの心にてお迎えしたいと思います。

開催要項は、下記のとおりです。

【日 時】平成28年4月14日(木) 受付開始：午前11時

【場 所】ビッグパレットふくしま

【次 第】第1部：記念講演 午後2時～同3時15分

演題：「伝えることの大切さ 伝わることの素晴らしさ」

講師：フリーアナウンサー 大和田 新 氏

第2部：大会式典 午後3時30分～同4時45分

第3部：懇親会 午後5時05分～同6時20分

大会キャッチフレーズ

心ひとつに

伝えよう 繋ごう 創ろう 福島から

※第1部 記念講演は、一般聴講(無料)可能ですので、是非ご聴講ください。  
また、大会会場では午前11時より「ふくしまのグルメ」飲食ブース、物産コーナーを設置、一般開放しておりますので、是非、お買い求めください。



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らずをお守りしてまいります。

DAIDO 大同生命

郡山支店/福島県郡山市中町1-22  
TEL 024-922-0860

AIU AIU保険会社  
Member of AIG

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