

法人こおりやま

2016. 4

第454号



題名/想い出の里 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～

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	2
個人の確定申告が間違っていたときは	2
税のミニ通信	3
相続対策として、法人へ財産を贈与した場合	3
しっかり押さえていますか	4
経営の3基本原則	4
「桜の戦士達」のヘッドコーチに学ぶ優れたリーダー	6
新入会員紹介	7
トピックス	8

税務署ニュース

個人の確定申告が間違っていたときは

個人の確定申告書を提出した後で計算誤りなど申告した内容に間違いがあることに気付いた場合は、次の方法で訂正することができます。また、確定申告をしなければならないのに、確定申告することを忘れていた場合は、できるだけ早く申告するようにしてください。

1 税額を多く申告していたとき【更正の請求】

確定申告書を提出した後で、税額を多く申告していたことに気付いたときは、「更正の請求」をして正しい税額への訂正を求めることができます。請求内容が正当と認められたときは、正しい税額に減額されます。

【**手続**】 更正の請求書に必要事項を記入して、納税地を所轄する税務署長へ提出してください。

更正の請求書は、国税庁ホームページから作成できます。

【**期間**】 更正の請求書は、次の期間内に提出してください。

○ 平成23年分から平成27年分・・・法定申告期限から5年以内

2 税額を少なく申告していたとき【修正申告】

確定申告書を提出した後で、税額を少なく申告していたことに気付いたときは、「修正申告」をして正しい税額に修正してください。

なお、修正申告によって新たに納める税額は、修正申告を提出する日（納期限）までに、延滞税と併せて納めてください。

【**手続**】 修正申告書に必要事項を記入して、納税地を所轄する税務署長に提出してください。

修正申告書は、国税庁ホームページから作成できます。

【**期間**】 修正申告は、税務署長から更正を受けるまではいつでもできますが、修正申告によって納める税額には、法定納期限（平成27年の所得税及び復興特別所得税は平成28年3月15日（火）、消費税及び地方消費税は平成28年3月31日（木））の翌日から納付する日までの期間について延滞税がかかりますので、できるだけ早く申告・納付するようにしてください。

また、修正申告をする場合や、税務署長が更正を行う場合には、新たに加算税が賦課される場合があります。

3 確定申告を忘れていたとき【期限後申告】

確定申告をしなければならないのに、確定申告をすることを忘れていたときは、できるだけ早く申告するようにしてください。

なお、提出期限に遅れて申告した場合には、新たに加算税が賦課される場合があるほか、法定納期限の翌日から納付日までの延滞税を併せて納付しなければならない場合がありますので、ご注意ください。

【お問い合わせ先】

郡山税務署 個人課税第一部門 電話（代表）024-932-2041（内線211）
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。

税のミニ通信

相続対策として、法人へ財産を贈与した場合

〈問い合わせ〉

先日ある関与先から、個人から個人への贈与は贈与税がかかることは理解していますが、個人から法人へ贈与はできますか、できるとしたら法人も贈与税を支払うのでしょうか。



東北税理士会郡山支部
税理士 宗形 清治

〈答え〉

1. 法人への贈与は、可能か。

個人と法人との贈与契約を締結することにより、財産を贈与することは法律上可能です。

2. 法人への課税について

贈与を受けた法人には、次の条文が適用されます。

内国法人の各事業年度の所得の金額の計算上当該事業年度の益金の額に算入すべき金額は、別段の定めがあるものを除き、資産の販売、有償又は無償による資産の譲渡又は役務の提供、無償による資産の譲受けその他取引で資本等取引以外のものに係る当該事業年度の収益の額とする。(法人税法第22条2項)

つまり、法人が個人から贈与を受けた場合、法人はその時の時価を受贈益として収益に計上します。

3. みなし譲渡

贈与した個人には、次に掲げる条文が適用されます。

次に掲げる事由により居住者の有する山林(事業所得の基因となるものを除く。)又は譲渡所得の基因となる資産の移転があった場合には、その者の山林所得の金額、譲渡所得の金額又は雑所得の金額の計算については、その事由が生じた時に、その時における価額に相当する金額により、これらの資産の譲渡があったものとみなす。

①贈与、相続(限定承認に係るものを除く。)又は遺贈(包括遺贈のうち限定承認に係るものを除く。)(所得税法59条1項1号)

つまり、個人が土地、建物などの資産を法人に贈与した場合には、これらの資産は贈与時の時価で譲渡があったものとみなされ所得税が課税されます。またこれにより住民税も課税されます。

なお、贈与された法人が国税庁長官の承認を受けた公益法人等である場合には、贈与した個人には譲渡所得税はかかりません。(租税特別措置法40条)

4. 同族会社の場合、他の株主に課税される。

ある株主が同族会社に資産を贈与すると株価が上がります。そこで、株価の上昇分に相当する金額について贈与により取得したものと、同族会社の他の株主に贈与税がかかることがあります(相続税基本通達9-2)。

しっかりと押さえていますか

経営の3基本原則

自社を成長軌道に乗せるために
もう一度点検しようじゃないか

松井経営人事研究所 松井 健一

どんな時代でも成長していく企業は、何も特別なことをやっているわけではありません。やるべき経営原則を、経営者がきちんと守り、それが経営幹部から末端まで徹底されていることです。

成長企業が習慣として身に付けている経営の基本原則は何か。法人会にて好評の同テーマのセミナー内容を要約整理します。

第1法則

飯の種Ⅱ商品×姿勢×情報

第1法則の具体的展開

マーケティングの基本原則は、企業が提供する商品やサービスをお客様が購入してよかったと本当に思っていただけのような対応ができるようになることです。顧客の心の満足をつかむ法則です。

2. 売れる価値ある姿勢

顧客に、この企業は安心、信頼できると思っただけなのかということ。信頼できる見取り、納期を守る、クレームに対する的確な対応、感じのいい接客態度等です。当たり前前の行動なのですが、まだまだ、この企業間格差は大きいのが現状です。商品や技術レベルに大きな格差が無くなってくると、顧客は、その商品や技術の提供の仕方により目が向き始めます。このような時代においては、顧客に提供する商品の提供方法が重要になります。

3. 売れる価値ある情報提供

顧客の知りがっていること、知っておいた方がいい情報を、こちらから積極的にどんどん提供することです。

あなたの会社が、どんなに顧客の為に思っって創意工夫していても、それが顧

商売（経営）は、顧客の求めているものを、求めている価格帯と、欲しい時に提供できてこそ、成立します。顧客の求めているものを価値あるものとして認識してもらい、購入してもらうことです。

あらゆる業種の売り物は、商品（技術）・姿勢・情報の3つです。

1. 商品・技術

あなたの会社の収益構造はどうなっているのか、お分かりでしょうか。

商品（技術）に格差のない時代は、付加価値のある物が売れるのです。

商品（技術）ごとに、売上だけでなく、付加価値レベルでの認識を、もう一度再認識して下さい。そして、どの商品が本当に経営に貢献しているのか、正しく把握することが大切です。

第2法則

儲Ⅱ顧客×取引先×社員

第2法則の具体的展開

客に認知されなければ、単なる独りよがりになってしまいます。情報を武器に、

いかに顧客に近づく努力をするかが問われます。

勝ち組企業は、儲けに対する執念が強いという共通点があります。儲けという考え方に淡白であってはダメです。継続性と合法性を基盤として、わが社に対するファンづくりを行い、信者を増やしていくための法則です。

1. 儲けることはよいことだと教えよう

経営の基本は、適法な商行為をすることにより、しかるべき収益を上げることだと、経営者自身が信念をもつて理解し、行動をしているかということです。

企業が儲けることがいかによいことか、左上の図を見ていただければ、お解りのことと思います。この考え方を、全社員に徹底させることが、急務です。

2. 儲けは3つの信者づくりから。信者とは、顧客、取引先、そして社員である

ちなみに、顧客の信者づくりに関して考えてみたいと思います。

あなた企業の成長にとつ

て、本当のお客様（顧客）を真剣に探し、固定化させる工夫が必要になっていきます。

●信者は本物の固定客となる。

① A・B・C分析

既存顧客をA・B・Cに3分類して下さい。過去3年間に遡ってその顧客が購入してくれたサービスや商品をリストアップしてみることで。

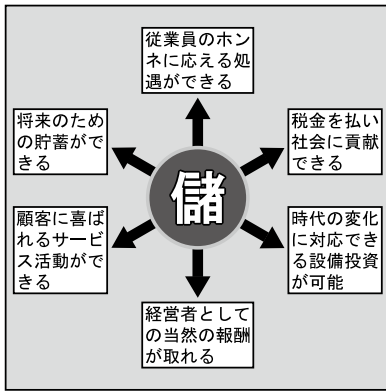
A顧客は自社にとっての優良顧客です。

B顧客は普通の顧客層で、

C顧客は現状では自社の業績には余り貢献してくれていない顧客です。

業種業態にもよりますが、2割の優良顧客が8割の利益をもたらしてくれるとも言われます。

②宝探し作戦



Aランク顧客は、あなたの企業にとってはかけがえない顧客ですから、今後徹底して顧客満足度を高め、顧客離れが起きないようフォロワー体制を万全にすることです。

現在はB・Cランクであっても、その中にはAランクになる可能性がある顧客が必ずいます。

このため、

①B・Cランク顧客にAランク顧客になってもええる顧客を真剣に探す、②その顧客の要望に謙虚に耳を傾け、その要望を実現できる方法を提案する、③顧客にとって本当に得になることとはどうすることなのか顧客自身の立場に立って考えてできることは実現させる、④クレームには誠意を持って対応することです。

第3法則

未だデフレの影響が抜けきらない経営環境では、たとえ原価比率が上がっても、商品や顧客の平均単価は、なかなか上げられません。そのような中で、利益を確保していくための法則です

売上高 (付加価値) ÷ 平均単価 (顧客一人当たり) × 客数

第3法則の具体的展開

客単価が下がっても売上高(利益)を維持する

この第3法則は、あらゆる商売の永遠不滅の原理です。

出来るだけ客数を増やし、一人のお客様にはより多くの商品やサービスをお買い上げいただければ、商売が繁盛し、規模も拡大できるのです。これが拡大均衡のやりかたです。

ところが、経営環境が一変し、顧客の財布の紐はいつに堅くなり、今までこちらが固定客だと思っていた上得意先も離れていくという現象が起きました。

その結果、物やサービスの値段は軒並み下がりました。客数の減少も当たり前になりました。これがデフレ現象といわれるものです。客単価が下がり、客数も減少を続けたら、よほどの

社内の合理化を先行しない

と、経営は成り立っていきません。いわゆる縮小均衡の経営です。

拡大均衡か？縮小均衡か？平均単価がたとえ下がっても、その分、客数や販売数を増やせば、企業の成長は可能です。

1. 客数は死守せよ
今後、どんな経営上の対応策を立てるにせよ、先ず忘れてならないことは、今持っている客数を極力減らさないよう努力をすることです。

一度客離れを起こした企業を現状復帰させる労力は、並大抵では出来ません。黙って放っておけば、客数は自然と減ります。必要最低量の客数さえ維持できれば、売り上げや利益を確保できる術はあります。

顧客のいない所には、何を打っても効果はありません。

2. 一定期間内で売上と利益を確保せよ

目先の客単価は下がっても、一定期間内の客単価合計を下げないようにするには、結局は顧客との接触機会をいかに増やすかにかかっています。

3. 深耕作戦と新規顧客開拓が当面の課題
目先の客単価は下がっても、一定期間内の客単価合計を下げないようにするには、結局は顧客との接触機会をいかに増やすかにかかっています。

4. 先に残すべき利益を想定する
売上高から必要な経費が差し引かれ、結果としていくらの利益が出たという利益感覚を、未だに持っている経営者層が案外多いのです。

5. 時間もコストである
売上原価・製造原価だけがコストではありません。企業は、時間のコスト感覚が必要です。本日に、収益に結びつく時間を、いかに増やすかが大切です。時間単位収益を意識することで、これを人時生産性と言います。あなたの企業は、1時間当たりどれくらいの収益(粗利益)を上げていますか。

獲得総粗利益高を、その期間の総労働時間で割ってみてください。その金額は6,000円以上が一つの目安になります。

●経営コンサルタント 柴田富廣

「桜の戦士達」のヘッドコーチに学ぶ

優れたリーダー



昨年、ラグビー・ワールドカップでの日本代表「桜の戦士達」の活躍は、日本を大いに沸かせた。過去20年間負け続け、100点以上の差で大敗してきた経緯もある日本代表。

初戦で当たった優勝候補の南アフリカ戦では、海外メディアが「ラグビー史上最大の番狂わせ」と報じるほどで、声援する日本人の誰もが、ワールドカップで3勝したことに驚嘆し、歓喜の声を挙げたことは記憶に新しい。

これほどまでに世界に通用する強豪チームに育て上げた立役者は、何と云っても、今はイングランド代表ヘッドコーチへと転身したエディ・ジョーンズ前日本代表ヘッドコーチであろう。

桜の戦士である選手達からは「鬼」とも称されるほどで、合宿は年間160日、そして練習時間も1日4度の練習というハードなものだったと口を揃えている。

世界の強豪チームに肉弾戦で当たり負けしないように、体重を増やすとともに筋力を鍛えさせ、瞬発力と機動的な試合運びをする上で欠かせない走行速度を上げるための目標を設定して練習に取り組み、ヘッドコーチ就任から4年間、リーダーとして選手を率いていたのである。

日本代表ヘッドコーチとしては、通算成績44戦29勝15負で、実に勝率が66%と、それまでの常敗チームが一変したのである。

選手が大幅に代わった訳

ではなく、新しいリーダーのエディ・ジョーンズ氏の力で、強いチーム、強い組織へと変わったのである。

まさに、組織はリーダー次第であることを見せつけられたものである。ビジネスの世界とてリーダー次第であることは同じである。ならば、優れたリーダーになるにはどうすればいいのだろうか。

リーダーシップ論の第一人者であり、松下幸之助研究でも知られる、米国の経営学者でハーバード大学経営大学院教授のジョン・コッター氏は、「歴史上の優れたリーダーは、すべからず誠実で、何からでも学び続けられる人たちです」と述べている。

また、ジョン・コッター氏はリーダーの要件として、「現状満足の打破。これこそリーダーがすべきことです」と伝えている。

エディ・ジョーンズ氏は選手達が抱いていた「勝てない日本」という意識を改

革し、「勝つことへの執念」を持つ事の使命感を植え付けたことは無論のこと、勝つためにも練習に創意工夫と進取の手法を取り入れた。

それはまさに、奇異や奇策などで勝利を得ることはそれほど多くはなく、置かれた過酷な状況に敢然と真つすぐに立ち向かう誠実な取り組みである。

だからこそ、愚直に異分野から成果を上げるための学びを取り入れた姿勢そのものがエディ・ジョーンズ氏にはあったことは想像に難くない。

五郎丸選手のキックでのポーズでも知られるようになった、不安に打ち勝ち、自信を生むためのプレ・パフォーマンス・ルーティンはメンタルトレーニングから生まれきたが、大学で研究をする女性准教授を選んだ育成強化でメンタルトレーニンングコーチとしてエディ氏は招いた。

体調管理に役立つ専用アプリを開発したり、練習の

撮影用に「無人飛行機ドローン」をいち早く導入し、戦略の組み立てと選手への指導に役立てた。

どうすれば勝てるチームにするかを命題に、スポーツとは異分野から学び続け、取り入れている。

まさに、リーダーとして学ぶに如かず（学習に勝るものはない）が大事であることを伝えて余りある。

と同時に、現状を打破すること、勝利を招き寄せた結果も示してくれた。経営にあっても勝利を手中にするには、学びと工夫が欠かせないのである。

企業は、現状に安住せず、常に変革を遂げなければ、成長は望めない。

現状打破、企業変革の場面では、リーダーシップが最も強く求められる。

リーダーとして成すべきことを「桜の戦士達」のヘッドコーチだったエディ・ジョーンズ氏が示して教えてくれたように思えるのである。

平成27年度 新入会員のご紹介

No.	事業所名	住所
1	(有)三星建装	台新
2	(株)ルーブリック佐藤	富久山町
3	(株)秋山コーポレーション	あぶくま台
4	澁谷 光子(個人会員)	清水台
5	増田 善昭(個人会員)	桑野
6	横山 知加(個人会員)	須賀川市
7	(医)信清会 本町鈴木クリニック	本町
8	カフェブラン	菜根
9	(株)FUTURE	香久池
10	(有)えん家	大槻町
11	(株)バルサ	駅前
12	(株)リブ設計 一級建築士事務所	堂前町
13	(有)東北ガス空調設備	安積町
14	(株)トラベルO	駅前
15	杉光スマーモ(株)	富久山町
16	丸栄木材(株)	田村町
17	東北トーチ(株)	台新
18	(株)すぷーん	喜久田町
19	アイエス(株)	開成
20	(有)北熱エンジニアリング	喜久田町
21	(株)新栄建設	安積町
22	(株)サンコー創建	亀田
23	(株)グリーンウッド	水門町
24	(有)光サービス	本町
25	nail's	神明町
26	壁築建設(株)	開成
27	(株)新井設備	安積町
28	(株)ノア・エデュケーション・ネットワーク	鶴見坦
29	(株)タウザー	大槻町
30	(株)ワイ・ピー・シー	大槻町
31	(株)BK福島	安積町
32	(株)共和ほけん	田村町
33	(株)貴商事	大町
34	(株)レジオンメディカル	桑野
35	二光電装工業	安積町
36	(株)RISE	水門町
37	(株)WILD JAPAN	安積町
38	(株)介福	桑野
39	(有)中華飯店 たつみ	安積町

No.	事業所名	住所
40	(有)マルユー商事	富久山町
41	(株)小野商店	安積町
42	(株)エンドー商事	富久山町
43	(株)アビリード	安積町
44	(有)蔵前リサーチ	富田町
45	ワイズエンジニア(株)	安積町
46	(株)RISING	富久山町
47	日本ユニオン(株)	田村町
48	(有)制作室ホクユウ	富久山町
49	(株)クロスワン	安積町
50	(株)ステップ	日和田町
51	(株)ソリューションビジネス	桑野
52	(医)宝沢伊藤歯科医院	富久山町
53	東北環境センター(有)	田村町
54	(有)コーワ電気サービス	安積町
55	(有)郡山ホイストサービス	安積町
56	斉藤断熱	逢瀬町
57	(株)リード	日和田町
58	(株)鈴木商事	うねめ町
59	せいの内科クリニック	緑町
60	(株)創和緑建	三穂田町
61	(有)日本ベンダー開発	須賀川市
62	(株)サンライズ	台新
63	(有)ムーブ福島	大槻町
64	(株)心絆	安積
65	(株)上総建	深沢
66	(有)ヤマト・エージェント	大槻町
67	エステック(株)	台新
68	(株)栄組	田村市船引町
69	大伸工業(有)	田村市都路町
70	(株)メンテナンス	田村市船引町
71	(有)白石工業	田村市大越町
72	(有)久保田建装	田村市大越町
73	新光建設(株)	田村市船引町
74	三春昭進堂	三春町
75	(有)八鈴精工	小野町
76	(医)英徳会	喜久田町
77	(株)川上工業	堤
78	(株)管野塗装店	富田町

「e-Tax」なら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。

国税電子申告・納税システム

e-Tax

電子申告で 効率UP!

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か月程度かかります。

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
還付がスピーディー

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

トピックス

「婚活ボウリング」開催

3月12日、婚活事業「婚活ボウリング」を、タイトーアミューズメントシティ郡山で開催した。当日は、独身男女合計16名(男性8名・女性8名)が参加した。

受付で記入していただいたプロフィールカードを使い1対1の自己紹介を行い、その後ボウリングをスタート。1ゲームごとにメンバーを替えながら2ゲーム行った。

ナイスプレーでハイタッチしたり、声を掛け合うなど、和気あいあいとゲームを楽しんでいた。



婚活ボウリング

ボウリング終了後、会場を移動し、懇親会を行った。4つのテーブルに分かれて交流タイムスタート。食事をとりながら途中、男性がテーブルを移動し、参加者全員と会話を楽しんでいただいた。その後のフリータイムでは、気になるお相手のテーブルへ移動し、積極的にアピールしていた。

最後にマッチングタイムを行い、3組のカップルが誕生した。平成27年度は婚活事業を3回実施し、計15組のカップルが誕生した。

税に関する絵はがきコンクール 入賞おめでとう!

福島県法人会連合会女性部会連絡協議会の絵はがきコンクールにおいて、郡山法人会に応募のあった641枚(16校)から出展した10点の作品より、最高賞の特選に郡山市立柴宮小学校 6年 鎌田彩花さん、銅賞に高瀬小学校 6年 熊田真子さんが入賞した。

各県内10法人会より100点出展 応募総数 4,930枚(159校)

また、東北六県法人会連合会に出展され、鎌田さんが福島県法人会連合会会長賞、熊田さんが福島県法人会連合会女性部会連絡協議会会長賞を受賞した。

東北六県6県連より60枚出展 応募総数16,139枚(552校)

女性部会 第4回 会員卓話研修会

2月2日、郡山ビューホテルアネックスにおいて、女性部会副部会長の榎丸青過足青果 代表取締役 過足美智子氏が講師となり「趣味と私」と題し、詩吟の世界に入ったきっかけ、詩吟を通してたくさんの人との関わり合いを持つことが出来たこと、習うだけでなく教えることにより自身も学ぶことが出来たこと等々…。詩吟は、「礼節を重んじる」とも言われており、また腹式呼吸で吸った息を長くはきながら吟じるため脳の活性化にもつながるので、今後も楽しみながら続けていきたいと講演した。

研修会終了後、新年会を開催し、阿部部会長があいさつの中で、第11回 法人会全国女性フォーラム「福島大会」に向けて、会員の皆様のより一層のご協力をお願いした。



女性部会新年会



講師の過足美智子氏



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。



郡山支店/福島県郡山市中町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