



法人こおりやま

2016. 8

第458号



題名/夢の里 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

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

相続税の不思議

3

「経営者のためのキャッシュフロー講座」

①キャッシュフロー計算とは

4

営業・販売の第一線で実践したい

「コンサルティングセールス」

6

「こそ」の寄るべ

7

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>

税のミニ通信

相続税の不思議

1. 不思議

Aさんは相続により預金1千万円を取得して相続税を63万円支払いました。一方Aさんの友人Bさんも相続により預金を1千万円取得しましたが相続税は20万円でした。不思議に思ったAさんは自分の会社の顧問税理士に尋ねてみました。



東北税理士会郡山支部
税理士 増子 眞也

2. 税理士の答え

相続税の計算の概略は下記の通りです。

Aさんの相続に係る**遺産総額は1億円**で相続人はAさんと弟と妹の三人です。従って遺産総額1億円より基礎控除4,800万円(3千万円+600万円×相続人の数)を控除して税率15パーセント乗じ相続税の総額を計算すると630万円になります。これにAさんの遺産の取得割合(10パーセント)を乗じると63万円です。これがAさんが支払った相続税です。

Bさんの相続に係る**遺産総額は6千万円**で相続人はAさんと同じく弟と妹の3人です。従って遺産総額6千万円より基礎控除4,800万円を控除して税率10パーセントを乗じると120万円になります。これにBさんの遺産の取得割合(17パーセント)を乗じると20万円になります。これがBさんが支払った相続税です。

3. 相続税の計算の特徴

上記2.においてAさんとBさんの違いは遺産総額だけです。つまり相続税の計算はまず最初に遺産総額に着目して相続税の総額を計算し、次ぎに各相続人の遺産取得割合を乗じます。従いまして同じ額の遺産を取得しても支払う相続税額に違いが生じるわけです。

さらに相続人の中に被相続人の配偶者がいる場合には配偶者の税額軽減の適用が受けられます。配偶者の税額が本来の額の半分になるか、あるいは税額が発生しない場合もあります。また被相続人に配偶者がいない場合はこの規定受けられないので二次相続の際には相続税が高額になると考えられます。

また相続人間に争いがあり申告期限までに遺産分割ができないときは未分割の申告書を提出しますが、この申告では配偶者の税額軽減等の優遇処置の適用がありません。

4. 最後に

相続税については取得した遺産と納税額のみに着目しがちですが、**全体を見渡さないと正確で適正な分割と申告ができません**。税理士だけでなく時には司法書士や弁護士などに相談する場面も出てくるでしょう。

(相続税額計算のあらまし)

1. 遺産総額(被相続人の預貯金・不動産・有価証券等ー負債・葬式費用)の計算
2. 1. - 基礎控除(3千万円+6百万円×相続人の数)
3. 2. × 相続人の法定相続分×税率(相続人ごとに計算)
4. 3. を合計する(相続税の総額)
5. 4. × 各相続人ごとの遺産取得割合(各相続人の相続税額)

2回シリーズ
①
経営者のための
キャッシュ・フロー講座

未来事業(株)
公認会計士

西山太郎

キャッシュ・フロー計算書とは



り、キャッシュ・フロー計算書は「実績」であるという差があるのですが…)

2
キャッシュ・フロー計算書の「構造」と「会社経営への活用方法」

最近では、「キャッシュ・フロー経営」など、「キャッシュ・フロー」という用語が、よく使われています。今回から2回にわたって、

経営者が経営に役立たせ、より良い経営を実現するために、キャッシュ・フローを説きます。

まず今回は、「キャッシュ・フロー」を算定する「キャッシュ・フロー計算書」について説明させていただきます。

まず今回は、「キャッシュ・フロー」を算定する「キャッシュ・フロー計算書」について説明させていただきます。

まず今回は、「キャッシュ・フロー」を算定する「キャッシュ・フロー計算書」について説明させていただきます。

まず今回は、「キャッシュ・フロー」を算定する「キャッシュ・フロー計算書」について説明させていただきます。

1
キャッシュ・フロー計算書とは
……資金繰り表との関係

株式会社を公開している会社では、B/S(貸借対照表)・P/L(損益計算書)に

株式会社を公開している会社では、B/S(貸借対照表)・P/L(損益計算書)に

〇〇社〇月資金繰り(予定)表

	×日	×日	×日
前日資金残高	50	75	
売掛金回収	100	50	
買掛金支払	70	55	
経費支払	5	20	(省略)
銀行返済	0	60	
銀行借入	0	20	
当日資金残高	75	10	

細部は、各々の会社により異なるでしょうが、収入(お金の入り、上記でい

う。さて、皆様の会社では資金繰り(予定)表をどのような形式で作成していますか。

1では、「キャッシュ・フロー計算書は、資金繰り表とほぼ同じである」と、説明しました。

ば、売掛金回収、銀行借入)から、支出(お金の出、上記でいえば買掛金支払、経費支払、借入金返済)を差し引き、手許資金(現金と預金の合計)残高を計算するという上記のような形式が、一般的でしょう。

確かに、構造自体はそれほど難しいものではありませんが(株式公開会社の様式は複雑です)、なぜ「第3の財務諸表」とまで言われ、貸借対照表・損益計算書と並び称されているのでしょうか?

いよいよ本題ですが、キャッシュ・フロー計算書の「キャッシュ・フロー」とは、収入(キャッシュ・イン)および支出(キャッシュ・アウト)、つまり「収支」という意味で使われる用語なのです。

それは、「会社の資金の動きを表示する」からです。貸借対照表(B/S)は、「会社の財政状態(資産・負債・資本の決算期末時点での残高)」を、損益計算書(P/L)は、「会社の損益状況(会計期間の損益状況)」を表示しています

つまり、「キャッシュ・フロー計算書」は、大筋では「資金繰り表」であると言いつてもいいです。(但し、皆様がにらめっこしている資金繰り表は「予定」であ

が、この2つの財務諸表で

り、キャッシュ・フロー計算書は「実績」であるという差があるのですが…)

が、この2つの財務諸表で

は、資金面からの会社活動（例えば、営業活動からいくら資金を獲得し、設備にいくら資金を投資し、金融機関にいくら返済したか、という）を表すことができないのです。

このような「日向の理由」だけではなく、本音のところでは、「粉飾決算を見抜き、防ぐため」という、いわば「日陰の理由」が公開会社に作成を義務づけた理由づけられた理由ではないかと（あくまで私見ですが）考えております。

キャッシュ・フロー計算書は、中小企業では現行は作成が義務づけられていませんが、これが義務づけられたとしたら、「決算書のお化粧が出来なくなり、金融機関から貸し剥がしの目に会ってしまう」と、ご心配の読者の方もいらつしやるのではないのでしょうか。そのような目に会わないためにも、これから説明するキャッシュ・フロー計算書の「構造と活用」をよく

ご理解いただき、会社経営にお役立てください。

①キャッシュ・フロー計算書（C/F）は「資金の損益計算書」である

B/Sは、決算期末という一定時点での残高を表示（例えば、3月31日現在で長期借入金の高は××）しますが、C/Fは、会計期間中の資金の動きを表示（例えば、ある会計年度中に長期借入金を××借入実行し、××を返済した）するもので、ある会計期間中の資金の動き（キャッシュ・フロー）を示し、その点で、P/Lに近い性質を持っています。

②C/Fは資金の流れを段階的に表示する

P/Lは、損益状況をまず「経常的な損益」と「臨時的な損益」とに分け、次に「経常的な損益」を、「営業上の損益」と「営業外の損益」とに分けて表示しますが、C/Fにおいても、資金の流れを、大きく「経常的な収支」「投資等（で

の収支」「財務上の収支」に分け、さらに「経常的な収支」を、「営業収支」と

「営業外収支」に分けて表示することとしています。様式としては、左記のよ

うに表示されることとなるのですが、末尾の方にご注目ください。

キャッシュ・フロー計算書

営業収入	: 売上代金の回収額など
営業支出	: 仕入代金、給料などの経費の支払
(営業収支)	
営業外収支	: 雑収入、雑損失など
(経常収支)	: P/Lでの経常利益に相当する
投資等収支	: 設備投資、設備売却、出資などによる収支
(投資活動による収支)	
財務収支	: 資金の調達・返済・利払
(財務収支)	
当期キャッシュ・フロー純増減	: (経常収支) + (投資活動による収支) + (財務収支)
期首資金残高	: 期首の現金・預金などの合計額
(差引) 期末資金残高	

「期首」資金残高に、当期中の資金の増減を加・減算して、「期末」資金残高を計算しています。

「期首」「期末」資金残高は、金融機関にとって絶対に「照合可能なもの」であるわけですから、いい加減な「お化粧」では、すぐ「嘘がばれる」こととなるわけです。

次回は、「キャッシュ・フロー計算書の会社経営への活用方法」について、お話ししたいと考えております。

西山太郎
未来事業株式会社・公認会計士・税理士・慶應義塾大学商学部卒業
公認会計士の枠からはみ出ることが信条。ほとぼしる常識やぶりのアイデアは銀行から見放された弱境企業をも救う。指導後にクライアントの口から漏れる一言「西山先生に会えてよかった！」が生きがい。生きた会計技術を駆使し、「ゴッドハンド」ならぬ「ゴッドフレイム」と称され、いまやカリスマの青年会計士として全国から注目を浴びる。

あと2割の売上げを伸ばすために
営業・販売の第一線で実践したい

経営コンサルタント
堂島 健一

コンサルティングセルス



「思うように、売れない」

とする現場の営業社員、「あと2割の売上げがあれば黒字化が実現できる」とする経営者。売上げの確保では、現場も経営者も強い思いは一致しているものの、具体的にどう展開すればいいのか。

今までの営業・販売方法では、進化し続ける顧客やお客様のニーズに 대응することは叶いませんし、絶対的なあなたの会社と取引をしたという競合他社との差別化はできずに、ついには価格競争に陥り、一段と厳しい経営が強いられる。

それを克服し、活路を拓いていくためには、これまでのように、売り手が一方的に、商品やサービスのセールスポイントや効能・効果ポイントを話し続ける営業スタイルではなく、顧客の声を傾け、抱える問題解決やニーズを引き出し、それらに応え、さらに期待

以上のメリットを感じられる提案していく、コンサルティングセルスの展開が求められる。

コンサルティングセルスのステップは、①お客様とのニーズの把握（顕在ニーズ・潜在ニーズ）、②分析・検討、③提案（セリングポイント、④クロージング（バイイングシグナルを捉えてクロージングに持っていく）の段階で進めていく。4ステップで必要なスキル・ポイントは次の通りである。

ステップ①

コンサルティングセルスで、「聴く力」が最も重要なスキルであり、相手との関係づくりのための重要なポイントである。

営業のベテランほど「話す力」に長けていても、「聴く力」が弱いという傾向がある。まずは営業マンの五感で、お客様への察知力を

高めながら、質問することでお客様のニーズを把握していく。

お客様のニーズには、お客様自身も認識している「顕在ニーズ」と、お客様がまだ気付いていない「潜在ニーズ」があることに留意し、とくに潜在ニーズには、お客様自身が今は気付いていなくても、こちらの提案などから「それは良いな」と引き出すこと、掘り起こすことが大切であり、有効になってくる。

相手への質問の方法として、「オープンクエスチョン」「クローズドクエスチョン」を効果的に使うことにある。

「オープンクエスチョン」とは、「どんな、どのように、なぜ」など、相手が自由に話せる質問で、①相手の本音が見える、②話を拡大・展開しやすい、③双方の会話が成立するという効果がある。逆に、デメリットに、①無口な人は話せない場合がある、②話しが長くなるなどがあり、まずはオープンクエスチョンを

投げかけてみる。

「クローズドクエスチョン」とは、「はい、いいえ、Aです、Bです」など即答できる、聞きたい事を単刀直入に聞く質問。確認したりする場合などに使うと効果的で、メリットとして、①話が早い、②聞きたい事を直接聞ける、③会話が苦手な方にも効果的。デメリットとして、①聞きたい事しか聞けない、②一方的になりやすい、③相手の本音が見えない、が挙げられる。それぞれの質問法の有効性とデメリットも頭に入れ、臨機応変に対応することが求められる。

ステップ②～③

お客様が持つニーズを聴き出したら、整理して分析し、何をお客様に勧めたら良いかを検討した上で、提案に入る。「セリングポイント」とは、その商品の優れている点、お勧めポイントである。「ベネフィットポイント」とは、「セリングポイント」の中で、お客様のニーズにピッタリと添う部分である。

セリングポイントばかりを並べても、お客様が価値を見出せなければ、全く意味がないので、お客様のニーズに合ったベネフィットポイントをしつかりと提示することで、「私のために親身に期待に込める提案をしてきている」と、お客様に誠意とともに伝わるのである。

ステップ④

クロージングは、お客様の言葉や反応をしつかりと受け止めながら進める。

「検討する」という言葉一つでも、本当に検討しているのか、断り文句として言っているのか、を判断することが必要である。仮に、断り文句として「検討します」と返って来るのであれば、何が検討する課題になっているかを聴きだし、前段階の提案ステップに戻り、検討課題の克服の提案をする。

コンサルティングセルスとは、誰にでも当てはまる説明をするだけではなく、そのお客様だけにピンポイントでメリットを提案することが大事である。

己こそ己の寄るべ

経営コンサルタント
萩野 拓真

まさに、経営者の心に油断と慢心が生み、倒産の温床であることを物語って余りある。

慢心しがちな順風な調子の良いときにこそ、逆風である危機を感じるという精神が経営者には欠かせないものであり、妥協を許さないものものと心得ていかなければならないのである。

赤字法人の企業割合も、暫く7割台で推移している時代に、強い危機感を持って、経営者が自社の収益改善に真剣に率先して取り組んでいかなければならない時でもある。

釈迦の教えに、「己こそ己の寄るべ。己を置いて誰に寄るべぞ。よく整えし己こそ。まこと得難き寄るべなり」(法句経)とある。

まさに、経営者は「よく整えた己こそ寄るべなり」と心得て、鼓舞して生きていきたいものである。

人間修養の機会が経営者に与えられていることを自覚し、努めていきたい。

倒産経験者同士が助け合う倒産者の会『八起会』がある。弁護士や税理士、再起に成功した会員らが無料で電話相談に乗る『倒産110番』を開設し、再起・整理などの実務的なアドバイスや経験談を交えた人生相談を無料で奉仕しているのである。

その八起会に、「倒産の原因ワースト・テン」というものがある。これは、倒産を経験した会員(約500名)に、「あなたの倒産の原因は何ですか」と、アンケート調査した結果に基づいて作ったものである。

ワースト・テンで、下位から順に紹介すると、第10位「ワンマン・反省心の欠如」、第9位「計数管理と勉強不足」、第8位「決断力と実行力の欠如」、第7位「公私混同・経営哲学の

欠如」、第6位「家庭不和・同族経営の弊害」、第5位

「新製品・技術開発の遅れ」、第4位「業界情報と環境変化への対応不備」、第3位「事業目的・目標・計画性の欠如」、第2位「社員教育の不備・欠如」、第1位「経営者の高慢・経営能力の過信」となっている。

この「ワースト・テン」に挙げられたものを見て気づくことは、倒産の原因が外部ではなく、経営者の内部にあることを示している。

また、経営がうまくいっている経営者には「これだから成果が出るのだ」というポイントがあるが、倒産が視野に入るほどに停滞している経営者には「なるほど、これが原因か」という似通った要因が内在しているのだということに気づかされる。

まさに、倒産という経営の最悪に導く者は経営者自身であり、率先して「社長が先頭に立って事に当たっているかどうか」が問われる問題なのである。

それを誰かがやるとか、責任を先延ばしや回避したりはできないものであり、一身に経営者が取り組みべきものである。

その意味では、経営者に「何としても生き抜く」という強い執念を強くして、覚悟をもって臨むことを失ってはならないのだ。

ワースト・テンに掲げられた項目を前にして、「自分はこの破綻の特徴に該当しているのだろうか?」「と、素直に自身に問い掛けの振り返りが求められる。

八起会のもう一つのアンケートがある。「あなたは経営者となって何年後に倒

産しましたか」という設問での回答である。

その結果は、「5〜10年後」がトップで、以下「10〜15年後」「15〜20年後」と続いている。「5年未満」の回答は最も少なかった。

このアンケートの結果が意味するところは、経営に携わってきた方ならば、自明であろう。

経営者となって5年ぐらいいは、誰でも死にもの狂いで、経営へ愚直に心血を注ぎ、その必死には倒産も追いつけない。

そうした経営努力が5年も続けば、いい加減な会社でない限り、大抵は軌道に乗るものである。

しかし、軌道に乗った経営状態で、気を緩めるようなことがあれば、途端に油断が生じ、その油断に倒産がつけ入って来る。

トピックス

各種セミナー開催

「コミュニケーションの底力」

7月13日、Blooming placeの松田美紀氏を講師に招き、「コミュニケーションの底力」セミナーを郡山法人会館で開催した。

「コミュニケーションとは伝達方法であり、仕事をするうえで必要不可欠なもの。個々のスキルを向上させ、1人1人を認め合うことが良い相互関係を築くこととなる。」と説明した。また、グループ内で自己紹介を行い、自分の評価と他人の評価を見比べることで、他人の目に自分がどのように見えているか、再確認した。

ディスカッションしながら講義を行い、参加者同士活発に意見交換をしていた。

最後に、「自分が変わることでも周りも変わる。職場の雰囲気を変え、強い組織作りのためにもコミュニケーションを楽しんでほしい。」と、講義を終えた。



「コミュニケーションの底力」セミナー風景

「一日でわかる 総務の基本と実務」

7月28日、㈲マスエーエージェントの林忠史氏を講師に招き、「総務の基本と実務」セミナーを郡山法人会館で開催した。40名の定員を上回る申込みがあり、関心の高さが伺えた。

一日がかりの講義は、総務の役割など基本的な日常業務の見直しから、労務・総務業務のポイントなどを解説した。また、マイナンバー制度導入に伴い、着手すべき具体策や安全管理措置について説明いただき、参加者は真剣にメモを取っていた。



「総務の基本と実務」セミナー風景

「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