

法人こおりやま

2017. 3

第465号



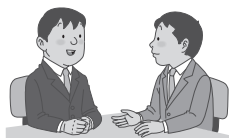
題名/春の日 提供/大波 天久 中国書法研究院客員教授

～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に
 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)

詳しくは事務局又は、ホームページで!

郡山法人会

検索

目次

トピックス	2
税務署ニュース	4
国税専門官採用試験の お知らせ	4
税のミニ通信	5
自社株評価方式が 改正されます	5
暮らしに「仏心」をとりいれる 「ささやかな決め事」で感謝する	6
2回シリーズ	8
②ビジネス雑談力	8



郡山法人会特別講演会

2月22日、特別講演会<大同生命保険(株)・AIU損害保険(株)後援>をホテルプリシード郡山で開催した。講師にカイチュウ博士としても有名な東京医科歯科大学名誉教授の藤田紘一郎氏を迎え、「笑って自然に触れて免疫力を高めよう」をテーマに講演し、会員及び一般参加者含め約150名が聴講した。

現在、日本人の3人に1人は花粉症であり、昔に比べ免疫力が低下している。藤田氏の小学生のころはアトピー、喘息、花粉症はなかったが、なぜこんなにも増えてきたのか。

私達の身の回りは清潔になり、便利な社会になった。小さな赤ちゃんはいろいろ口にいられたりするが、それは体に腸内細菌を取り入れるためであり、腸内細菌の種類が多いとアレルギーになりにくい。きれいにすることはいいことだが、なんでも清潔にし、私たちを守っている菌をわざわざ追い出している。

また、便利な社会になり携帯電話や電子レンジなどの電磁波や食品添加物で活性酸素を発生、取り込むことが多くなった。活性酸素は免疫低下や老化、細胞をガン化させる原因となる。私たちの体は毎日3千個近いガン細胞ができるが、TH1細胞が見張っておりNK細胞に命令しやっつけているため簡単にかんにならない。

免疫力は腸内細菌が70%、気持ちさが30%。腸内細菌を増やし活性酸素を消すために野菜や豆類、穀類、発酵食品をとり、腸を良くし、ストレスを減らし笑う事が免疫力を高めることにつながり125歳まで元気に生きることができると語った。

自身の経験を交えた講演会は終始笑いの絶えないまま終了し、今日の来場者は免疫力が高まり、きっと長生きすることだろう。



藤田紘一郎氏



郡山法人会特別講演会

青年部会 新春研修会及び新年会開催

2月10日、郡山ビューホテルにおいて、青年部会新春研修会を開催した。郡山地方広域消防組合 郡山消防署 熊田一成副署長を迎え「職場における防火管理」についてご講演いただき、企業で取り組むべき防災について学んだ。

会社で起こる火災の原因として、延長コードやたこ足配線にたまったほこりから火災が発生することが多い。防火扉が重要な役割をはたすので、扉の周りに普段から物をおかないように注意し、給湯室の安全点検や喫煙管理、たこ足配線のほこりチェックなど、普段から火災を出さないように気を付けることが大切である。

従業員の安全を守るのは会社の責任であることを再確認し、活気ある安全な職場を目指してほしいと話した。

その後の新年会では、新入会員に自己紹介をしていただき、和やかに親睦を深めていた。



青年部会新春研修会

女性部会 会員卓話による研修会及び新年会開催

2月1日、郡山ビューホテルアネックスにおいて、第5回会員卓話による研修会を開催した。講師は、女性部会幹事のナースバンク㈱代表取締役 野本百合子氏にお引き受けいただき、「自身の持っている力で若さと美貌を引き出す法」をテーマに講演し、部会員33名が聴講した。



野本百合子氏



一緒に体験する部会員のみなさん

野本氏は、「25年前に会社をはじめてから未だに看護師の派遣と想われておりますが、皆様の健康と美、そして若さの回復をお手伝いする仕事をしています。」と自社の業務内容を紹介された。「今日は皆さんがご自身でもっている内にある力を引き出して、美と健康を取り戻すため、また一段と綺麗になるための話をしたい。」

まずは「ホメオシタシス」について。「ホメオシタシス」とは、自分で持っている恒常性、体内外でなにか不都合が起きた場合に、正常に押し戻そうとする力と言われていると説明され、腹式呼吸もホメオシタシスの一部であるとのこと。腹式呼吸をすることで自律神経がリラックスされ体も心も随分楽になるなど。

お腹に手をあてて「鼻から息を吸って1、2、3、4、5!」と腹式呼吸法、両手の親指で顔の血流を良くする法、「ウンパニ体操」で口の周りの筋肉を鍛える法など、日頃の簡単な運動の仕方を伝授。参加者も一緒に体験をしながらお互いの顔をみて笑い、「笑いも、息をはくので腹式呼吸!」

体のチェックをしたり訓練することで、なるべく自分の力で若さと活力を出すようにしてほしいと講演を終えた。

研修会終了後、新年会を開催し、阿部部会長より新年の挨拶と昨年の全国女性フォーラム「福島大会」開催にあたり、部会員の協力に対し御礼を述べた。

その後、和やかに懇談し交流を深め、参加者よりご協賛いただいた豪華景品が当たるビンゴゲームを楽しんだ。

「仕事で使える雑談術」セミナー開催

2月23日、リフレッシュコミュニケーションズの吉田幸弘氏を招き、「仕事で使える雑談術」セミナーを開催した。

雑談とは、場の空気を温め、相手の情報を得ることが目的であり、初対面でも使える雑談術や相手がどのようなタイプか知ることによって会話の進め方を変えるべきと説明。また、参加者同士雑談してもらい、どのような行動が相手に良い印象、悪い印象となるかを学んだ。ポイントとして、自己開示することで相手の情報を得ること、相手をねぎらう気持ちが大切であると、講義を終えた。



参加者同士で実践



法人会の「経営者大型総合保障制度」は昭和46年に発足し、会員のみなさま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/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

税務署ニュース

平成29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62年4月2日から平成8年4月1日生まれの者
- 2 平成8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30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

平成29年3月31日（金）から4月12日（水）まで

○ 受験申込方法

受験申込みはインターネット申込みとする。

国家公務員試験採用情報NAVI (<http://www.jinji.go.jp/saiyo/saiyo.htm>)

なお、インターネットで申し込めない場合は、受験申込受付期間前に仙台国税局人事第二課試験研修係へ連絡する。

○ 第1次試験日

平成29年6月11日（日）

○ 試験に関する問合せ先

仙台国税局人事第二課試験研修係 022-263-1111 内線3236

国税電子申告・納税システム

e-Tax

「e-Tax」なら国税に関する申告や納税、申請・届出などの
手続がインターネットで行えます。

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

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

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。

税のミニ通信

自社株評価方式が改正されます ～平成29年度税制改正大綱より～

昨年12月に平成29年度の税制改正大綱が発表されました。その中に、相続税・贈与税における自社株の評価方式の見直しが盛り込まれています。

改正が予定されている内容は次の4つです。

① 類似業種株価(A)について、2年間平均が選択可能に

上場株価の急激な上昇が、自社株評価に及ぼす影響を緩和させるための措置です。

② 比準要素(B、C、D)について、連結決算が反映される

比準要素の分母が大きくなり、影響については、概ね納税者有利に働きそうです。

③ 比準要素(B、C、D)のウェイトの見直し

要素間のウェイトが、現行の配当1:利益3:資産1から配当1:利益1:資産1に変わります。

これにより、好業績のために高い株価になっていた企業は若干株価が下がるかもしれませんが、逆に利益は少ないが純資産が多額にある企業については株価の上昇もありえます。

④ 会社規模の判定基準の見直し

類似業種比準方式の併用割合が高まることで、純資産の多い企業は株価が下がる可能性があります。



東北税理士会郡山支部
税理士 三部 吉久

5-①取引相場のない株式の評価方式に関する見直し (相続税、贈与税) 新規

○上場会社のグローバル連結経営の進展や株価の急激な変動が、中小企業の円滑な事業承継を阻害することなく、中小企業等の実力を適切に反映した評価となるよう見直しを行う。

改正概要 類似業種比準方式による株価の算出方法

(配当) (利益) (簿価純資産) (斟酌率)

$$A \times \left[\frac{b}{B} + \frac{c}{C} \times 3 + \frac{d}{D} \right] \times \begin{matrix} \text{大会社} & 0.7 \\ \text{中会社} & 0.6 \\ \text{小会社} & 0.5 \end{matrix}$$

b, c, d: 評価会社の1株当たりの金額
B, C, D: 上場企業の業種別の1株当たりの金額

① 類似業種株価 (A) について、2年間平均を選択可能に

- 上場企業株価の上昇局面における急激な変動を平準化。

③ 比準要素 (B, C, D) のウェイトを「1:1:1」に見直し

- 「利益3倍」の見直しにより、成長・好業績企業の負担を軽減。

② 比準要素 (B, C, D) について、連結会計上の数字に見直し

- 上場企業の子会社を含めたグローバル経営を反映した評価に見直し。

④ 会社規模の判定基準の見直し

- 併用方式の類似業種の割合 (L) が高まることで、時価純資産 (含み益) が重い中会社の株価を抑える効果あり。

(参考) 併用方式の場合の算定式
類似業種比準価額×L + 一株当たりの純資産価額×(1-L)
Lの値 大会社:L=1 中会社:L=0.9~0.6 小会社:L=0.5

※平成29年1月1日以後の相続等により取得した財産の評価に適用。

図表(出展:「平成29年度税制改正の概要について(中小企業・小規模事業者関係)」
(平成29年1月1日以降の相続・贈与から適用される予定です。)

今回の改正は、自社株評価の高い企業の事業承継を阻害しないことを目的とした内容になっており、総体的には株価の引き下げが見込まれる内容となっています。

ただし、一時的に利益を引き下げて株価を引き下げるといった対策については、今までよりも効果が薄れるという影響もあります。

改正により自社株評価がどのような影響を受けるか、ぜひ税理士さんにご相談してみてください。

暮らしに仏心を取り入れる

ささやかな「決め事」で感謝を顯す

風土刷新コンサルタントオフィス ハセガワ 長谷川孝幸



わが家は、代々寺族（寺院・僧侶の家族ならびに親類縁戚）ですので、「仏様にお叱りをいただく」という言葉で育てられました。私自身は篤信ではありません。

せんが、仏様（先祖を含む広義の）に対して、日々心掛けていることを三点ご紹介します。

「飯を炊いたら まず仏壇に」

わが家では、ご飯を炊いたら、まず専用のしゃもじで釜の真ん中のよいところを取って専用の器に盛り、仏壇に供えます。冷めるか冷めないかからの間、供えたら下げて、「おさがり」として頂きます。

祖父母がそうしていました。祖父母のふた親もそうしていたようで、祖父母も自然にそうしていたのです。鶏肉などの具や鰹だしなどの「なまぐさもの」のご飯は供えませんが、豆ご飯などは供えます。

もし、うっかり供え忘れて食べてしまったら、「申し訳ありません」と手を合わせてお詫びし、その日はご飯は供えられません。「自分たちの余りを仏様に

くれてやる」状態になってしまうからです。

仏壇と言いましたが、神棚の祀つてある家は、仏壇を神棚と置き換えてよいでしょう。

要は、「尊い存在を先にする」ということを心だけでなく、形にするということが大事なのです。

無宗教でもって祭祀の対象がなく、亡くなった家人の写真でもある家は、その写真でよいでしょう。

尊い存在に、自分の余り上げるような無作法はしないのです。

ご飯だけでなく、野菜、果物、菓子なども、なまぐさものでなければ、仏壇に供えてから食べます。

ちよつと乗せて、チーンとおりんを鳴らして、手を合わせてすぐ下げてもいいから、まずはお供えします（神棚の場合は、なまぐさのものも供えて差し支えませんか）。

この癖が身につくと、この世の人間に対しても、「ま

ずはあなたが先に」という気持ちで自然に身につく、それが日常の行動にも表れる。

それがさらに進むと、あらゆることで、相手を大切に思う心を「かたち」に表わそうとするようになります。すなわち、礼儀が自然に身につきます。

信仰などという大袈裟なものではなく、尊いものへの敬意を何らかの方法で「私たち」に示すということが私たちの生活に安心をもたらします。

お墓には 「お願い」はしない

墓参の際に墓石に向かって「ご先祖さま、こうこうこういう訳で助けて下さい」とか、「おじいちゃんおばあちゃん、〇〇を叶えて下さい」などと、お願いする人がいます。

個人個人の考え方でずか「やめなさい」とは言いませんが、これは作法になつていません。

墓参の目的は、①亡くなった人の回向、②亡くなった人への挨拶、③亡くなった人への報告、です。

宗教、宗派に関わらず、墓に詣でるといことは、墓に眠る人のあの世での幸せを祈ること、仏教風には、冥福を祈ることです。これを、「回向（えこう）」といいます。

亡くなった人に対して挨拶をするとは、お墓に会いに行つて自分から声を掛けること。

亡くなった人に近況報告をする、そして亡くなった人が安心できるような報告をする、そうすると、故人はよろこぶのです。

お墓に向かつてお願いをするというのは、①筋が違ふ、②故人が困る、③故人を心配させる、という点でよろしくありません。

お願いというのは、神仏に対して祈願するもので、お墓の中の故人に頼む筋合いではありません。故人は、お願いされて見



■言葉のストックを

前回、若年層について、SNSやネットショッピングの普及で、言葉をあまり使わなくてもコミュニケーションが可能になった、と書きました。言葉を使わなくなると、言葉のストックが少なくなってきました。

なんでも「ヤバイ」「ウザイ」「むずい」というような言葉で表現をするようになってしまうと、雑談スキルは高まりません。

以前、店舗でセールスプロモーションをするスタッフのマニュアル制作に携わったことがあり、売上が上がるスタッフの特徴は、擬音語や擬態語をたくさん持っていることでした。

例えば、「このウインナ

ーを、こうやって、こんがり焼き目をつけたら、サツと野菜と炒めて、パパッと盛り付ければ、ほら、もう夕食の一品ですよ」という具合です。

ビジネスでの雑談は、そのビジネスに必要な言葉を、しっかりとストックすることからスタートをすることを実感しました。

■プロセストレーニングを繰り返す

ビジネス雑談研修では、主には、その業種や職種別に組んだプロセスで、雑談トレーニングや雑談ワークを繰り返します。

	お客様の購買プロセス	営業・接客プロセス
1	第一印象・会話了解	挨拶 (良い印象を与える)
2	雑談	ラポールコミュニケーション (信頼関係を築く)
3	情報交換・相談了解	情報収集・情報提供 (信頼ある情報)
4	選択基準提示	ヒアリング (正しい情報でリフレーミング)
5	顕在的課題共有	ヒアリング (現在の課題を確認・共有)
6	潜在的課題共有	潜在的課題の顕在化 (潜在的な未来課題で危機感入れ)
7	具体策欲求	プラン提案 (「じゃあ、どうしたらいいの?」に応える)
8	差別化欲求	自社強み・価値提供 (抵抗の排除)
9	購入後イメージ共有	購入後イメージ共有
10	購入了解	クロージングまたは再プレゼン
11	契約・購入	契約・納品
12	リピート欲求	フォロー、リテンション行動

「ビジネス雑談」の大きな目的は、売上をあげること。売上をつくるための「ビジネス雑談力」が、これからの大きな差別化戦術になっていくかもしれません。

左表にある営業・接客プロセス順に簡単に説明します。第一印象が良ければ、お客様は「会話了解」を出します。「この相手と話してもいい」というOKサインです。挨拶をした際に、お客様も笑顔で応対してくれる、立ち止まる、質問をするなど「会話了解」のサインが出ていれば、次のステップへ移った、ということ

です。挨拶をした際に、お客様も笑顔で応対してくれる、立ち止まる、質問をするなど「会話了解」のサインが出ていれば、次のステップへ移った、ということ

です。

雑談のステップで重要なのは「嫌われないこと」です。ポジティブ表現を心掛けること。相手の好きなこと、得意なこと、興味のあ

ることを話題にすること。相手の提示した話題に、良い・悪い、好き嫌いのジャッジは、一切しないことや、相手の話題を中心に話すことが大切です。

「雑談」で信頼関係が築けて初めて、警戒感なく相手から欲しい情報を引き出すことができますし、こちら側からの情報に耳を傾けていただくことができます。

十分な情報交換ができる

と、お客様からは「相談了解」が出ます。「あなたと相談しても良い」というサインです。

「選択基準の提示」が始まったら、ヒアリングを行い、お客様の認識を正しく修正していきます。お客様へ向けて、自社の考え方や価値観教育を行うタイミングでもあります。

お客様の商品購入の考え方が固まったら、既にお客

様が感じている課題(顕在的課題)を共有した上で、営業員や接客員から見えてくる「潜在的課題」を見出します。

「購入したいな」という欲求が出てくると、次にお客様が持つのが「じゃあ、どうしたらいいの?」という具体策への欲求です。

その具体策がイメージできると、今度は「そうはいっても、他にも同じような商品、安く買えるところあるんじゃない?」という、差別化欲求が生まれてきます。

様々な不安や疑問がクリアになると、お客様から「購入了解」が出ます。購入了解は、「では買います」などの、購入宣言です。

「ビジネス雑談」は、売上をあげることを目的に行う雑談ですから、どのような雑談が効果的なのかは、その先の営業・接客プロセスのロールプレイングトレーニングをしてみると、わかりやすい。一度、雑談の質を見直してみても、いかがでしょうか。

(完)