



法人こおりやま

2017. 5

第467号



題名/春の集落(F5号) 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

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

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。

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

収入印紙の交換と

印紙税の還付について

..... 2

税のミニ通信

日本の法人の現状

..... 3

経営者の育成

～事業継続性を図る～

..... 4

会社の看板～ブランドを考える～

..... 6

トピックス

..... 7

税務署ニュース

収入印紙の交換と印紙税の還付について

- 収入印紙を現金に交換することはできません。
- 貼り付けた部分を切り取ったり、用紙からはがしたりしたものは交換や還付を受けられません。

収入印紙の交換

郵便局では、未使用の収入印紙や白紙又は封筒等に貼り付けられた収入印紙と他の収入印紙との交換を行っていますので、これらの収入印紙を郵便局へご持参の上、ご相談ください。

なお、交換の際には1枚につき5円の交換手数料（10円未満の収入印紙についてはその半額）が必要となります。

【交換の対象となるもの】

① 未使用の収入印紙

汚れた収入印紙や損傷している収入印紙は、偽造防止等の観点から交換の対象となりません。

② 次のような客観的に見て明らかに印紙税の課税文書でないものに貼り付けた収入印紙

- ・ 白紙又は封筒
- ・ 行政機関に対する申請・届出の際に提出する申請書等の文書（登記申請書や旅券（パスポート）引換書など）

租税や国の歳入金納付に用いられたものは交換の対象となりません。

※ 高額な収入印紙については、一旦お預かりする場合があります。

印紙税の還付

税務署では、契約書や領収書などの印紙税の課税文書に誤って過大に収入印紙を貼り付けてしまったような場合には、過誤納金として還付を行っていますので、収入印紙が貼り付けられた文書を税務署（法人課税部門（間接諸税担当））へご持参の上、ご相談ください。

【還付の対象となるもの】

- ① 請負契約書や領収書などの課税文書に貼り付けた収入印紙が過大となっているもの
- ② 委任契約書などの課税文書に該当しない文書を課税文書と誤認して収入印紙を貼り付けてしまったもの
- ③ 課税文書の用紙に収入印紙を貼り付けたものの、使用する見込みのなくなったもの

契約書を作成した後にその契約が解除・取消されたものや、既に交付された領収書、手形などは還付の対象となりません。

※ 高額な収入印紙については、一旦お預かりする場合があります。

税のミニ通信

日本の法人の現状

1.概要

第二次安倍政権が平成24年12月に発足してから、約4年半が過ぎようとしています。

安倍首相は金融緩和、財政出動、成長戦略の3つを軸とした経済政策、通称「アベノミクス」を掲げ、リーマンショックや東日本大震災などにより活力を失った日本経済を立て直すべく様々な政策を実行してきました。

そこで、平成16年度～平成26年度までの10年程で、日本企業を取り巻く現状がどのように変化してきたか、簡単な数字をもとに見ていきたいと思えます。



東北税理士会郡山支部
税理士 蒲生 博基

2.分析

	平成16年度	平成21年度	平成26年度
法人数	257万2,088社	261万7,064社	261万6,485社
欠損法人割合	67.0%	72.8%	66.4%
営業収入金額	1,449兆4,869億円	1,324兆1,457億円	1,538兆207億円
所得金額	38兆9,498億円	30兆3,024億円	53兆9,311億円

国税庁のHPに掲載されている統計情報によると、平成26年度の日本の法人数は261万6,485社（うち、連結親法人1,493社、連結子法人10,711社）であり、平成16年度257万2,088社と比較しますと、この10年間でその増減は若干のプラスではありますがほぼ横ばいであると言えます。

上記261万6,485社から、連結子法人の数10,711社を差し引いた260万5,774社のうち、欠損法人（いわゆる赤字の会社）は172万9,372社で、欠損法人の割合は66.4%と、日本の全法人のうち3分の2が赤字であることが窺えます。これは、平成16年度の67.0%と比べますと同水準ですが、リーマンショックの翌年である平成21年度の72.8%からすると多少回復の傾向にあり、営業収入金額及び所得金額についても10年前を大きく上回る数字となっています。

3.展望

さて、上記261万6,485社のうち、中小法人（ここでは法人税法上の中小法人等の定義に準じて、単純に資本金又は出資金の額が1億円以下である法人をそう呼ぶことにします。）の割合はどの程度であるか、ご存知でしょうか？その数は259万2,587社であり、実に日本企業全体の99.1%が中小法人なのです。

日本において、法人の平均寿命は約23.5年とされています。数多くの会社が生まれては消えるなか、高度経済成長期以前より、グローバル化の時代に突入した昨今まで日本経済を根底から支えてきたのは、紛れもなく中小企業であると言えます。

消費税率の引上げが平成31年10月まで延期されました。これは、上記データが示す程には景気が回復していないとの判断による面もあるでしょう。東芝ほどの大企業でさえ何が起るかわからない時代ではありますが、政府・公官庁にはこれからも我々中小企業にも目を向けた公平かつ効果的な政策・税制を実行してもらいたいものです。

事業継続性を図る 経営者の育成

未来事業(株)金融コンサルタント 清田正和

今回、持続性の要となる、経営者・幹部の育成について述べたいと思う。

経営は人なりと言うが、中小企業においてはその傾向は一段と強まるのは言うまでもない。経営者次第で稼ぐ力や成長力に差が出るのは、経営者の資質や能力が大きく関連しているからである。

しかし、中小企業は大企業のように優秀なスタッフを抱えて戦略立案することはできない為、コンサルタントや中小企業支援機関のサポートや行政を頼りに業務遂行していかなければならない。

そこでパートナーの活用と共に、経営幹部の養成が重要となる。後継者が親族で引継可能ならば良いが、その後継者がイメージ通り引き継いでくれるかどうかはわからない。

脇を固める番頭役員がいる間は良いが、経営戦略を

総合的かつ長期的に立案していくためには、後継者を早期に決定しておく必要がある。それでは経営者の育成計画の方針はどのように策定したらよいかを考えたい。

経営者の条件と精神

そもそも、企業は皆起業から始まっている。

製造業の場合、当初は下請として部品工場からスタートし、親企業の要請に応えながら、技術力やノウハウを蓄積し、新事業開発を実施する。

そして、経営者のアイデアを基に新たな需要を生み出し、取引先を開拓し、現在の会社を創成しているケースが多いのではないかと。ドラッカーは、「企業家精神」というものは、自然発生的ではない、創造的でもない、それは努力である。」と述べており、企業家精神

は企業成長の必要条件であると強調する。

経営者の資質や能力の形成は、生まれつきのものが半分、経験や知識の蓄積による形成が半分とすると、後者においては最低でもその準備期間と対策が必要となる。

製造業で例えると、原料を適性価格で調達し、自社の技術力を身に付けるために工場内で作業し、生産管理やコスト管理を学び、生産された製品を検品して物流配送し、営業販売するという一連のプロを熟知して初めてスタートラインに立てる。

経営者になるには、これに財務力や市場感覚、経営判断力などが求められる。こうした経営者の管理能力は、定期的に計量化、見える化する事ができないため、定性評価分析としては過去から多くの研究がなされている。

具体的には定性要因アンケートにより、優良企業の具体的なノウハウと行動特性を調査したものや、企業経営に関して優良企業と倒産企業とで比較考察し、経営者資質の評価シートで定性

要因の有効性検証を行ったものなどがある。

これに対し、筆者のトライアルした定性要因診断手法は、対象を経営者資質や能力に大きく依存する中小企業を対象とする。

経営者の定性評価診断

中小企業の定性評価とは簡単に言うと経営者の資質、企業競争力、経営管理の3つのカテゴリーから構成される。

筆者が中小企業の経営者と長年向き合ってきた中で発見、開発したものである。

左の表1をご覧いただきたい。これは、筆者が某製

【表1】定性診断評価表

項目	判定細目	評価点	カテゴリー別評価点
経営者資質	リーダーシップ	2. 4	17. 4
	健康	3. 5	
	責任感	3. 5	
	先見性	3. 5	
	後継者	4. 5	
企業競争力	業界動向	3. 2	15. 6
	技術力・調達力	3. 2	
	販売力	3. 3	
	主力製品競争力	3. 3	
	設備稼働状況	3. 3	
経営管理	経営理念・方針	2. 5	13. 5
	リスク管理	3. 0	
	内部統制	3. 0	
	顧客・係数管理	3. 0	
	社員教育	2. 0	
		2. 0	
合計評価点・総合評価点		46. 5	46. 5

造業の経営者アンケートを診断評価したものである。

3つのカテゴリーを更に細分化した判定項目を設定し評価した。

この企業では各項目6点満点で平均点を3点とする

と、リーダーシップ、技術力・調達力、経営理念・方針、社員教育が2点台でやや弱点となっていることがわかる。

あくまで自己評価であるため、さらにこれを従業員や管理者にもヒアリングして根拠を明確に探る。

一方、後継者はほぼ決定しており、早い段階から経営方針を明確化すれば、持続性のある企業に誘導できる。こうしたアンケートによっても、経営課題が抽出できる。

従来より、定性評価は計量化が課題とされてきたが、対象企業を製造業に絞り、オーナー経営者だけでなく、後継者に対しても同様なアンケート調査を行った。

この手法は、ベストプラクティスの発見が目的ではなく、企業の収益性や持続性向上のため、育成すべき経営者、経営幹部の現在の立ち位置を把握することが

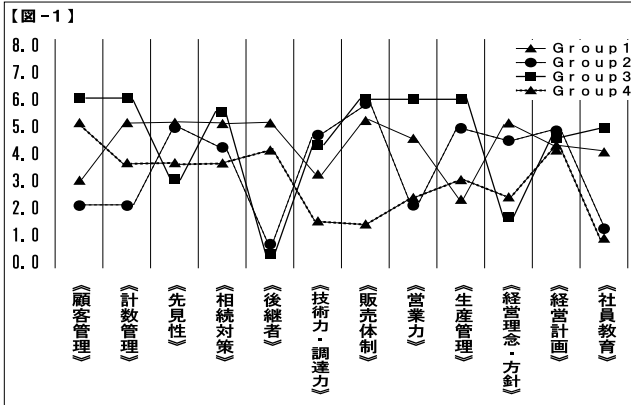
目的である。
それは、今の自分や自社の強み弱みに気付くことが、経営改善や経営革新につながるからである。

アンケート調査による検証

前項で述べたアンケートを更に項目を絞った簡易な経営者アンケートを表2に示す。このアンケートの質問は12分野ごとに2問の合計24問の質問項目から構成されており、中小企業向けの初回診断に使用されるものである。

【表2】

【顧客管理】		「はい」：3点、「どちらでもない」：0点、「いいえ」：1点	
NO	分析項目	評価	はい
1	顧客情報等計数は体系的に収集され、整理・共有・活用されているか		
2	顧客別の売上高、採算管理を行い活用しているか（KPIの有無）		
【計数管理】			
3	経営判断や収益管理に必要な係数把握ができていないか（KPIの運用）		
4	目標と実績の乖離に対策を講じているか		
【先見性】			
5	業界・事業の先行き等に独自の分析・見解を持っているか		
6	設備投資にあたり経営等を実現性・妥当性があるか		
【相続対策】			
7	相続や承継を踏まえた対策を立てている		
8	自社株評価算定を検討試算しているか		
【後継者】			
9	後継者の教育指導を行っているか		
10	後継者となる人材を決めているか		
【技術力・調達力】			
11	高い技術力があり、今後受注増加が見込まれるか		
12	業績に寄与する特許権、実用新案権を持っているか		
【販売体制】			
13	優良、有望な販売チャネルを持っており、販売基盤が強固か		
14	取引先との関係は良好か、新たなルートや新規顧客を開拓する意欲、能力があるか		
【営業力】			
15	営業経歴、スキル、専門知識を持つスタッフが整っているか		
16	営業組織・体制は適正か、実績データの把握・分析を行っているか		
【製品設備・生産管理状況】			
17	他社に比べ、品質・製品・価格・納期等において優位性があるか		
18	生産量・新製品・コスト削減等の取組みを行っているか		
【経営理念・方針】			
19	経営理念、ビジョン、方針等はあるか		
20	経営理念、方針を従業員に周知され、事業活動に反映されているか		
【経営計画】			
21	事業計画を立てて予算管理しているか		
22	最終的に会社経営で大切なのは人の育成である		
【教育・訓練】			
23	教育体系に基づき、継続的な教育が行われているか		
24	改善提案制度等、社員のモチベーションを高める仕組みがあるか		



各分野には、①顧客・計数管理②先見性③相続対策④後継者⑤技術力・調達力⑥販売体制⑦営業力⑧製品・設備⑨生産管理状況⑩経営理念・方針⑪経営計画⑫教育・訓練という、経営者意識の要因を盛り込んだ診断項目になっている。
実際の所要時間は、約7分から10分以内で、各質問項目の回答を「はい」「いいえ」「どちらでもない」という3択にすることで、回答しやすくしている。
このアンケート結果を使用して、クラスター分析を

行った。
回答の評価点を「はい」を3点、「いいえ」を1点、「どちらでもない」を0点とした。（「どちらでもない」は分離能力のある「0点」を採用した。）本クラスター分析の結果を図-1に示す。
「クラスター分析」異なる性質のものが混ざり合った集団から互いに似た性質を持つものを集め、クラスター（集団）を作る方法」
分析結果は以下の通りである。

(1) グループ1

評点平均が4.5点と平均3点を大きく上回り、大きな弱点もみられない。販売力、営業力の評点が高く、社員教育にも注力している。

(2) グループ2

技術力、販売力、生産管理の評点が高く製造業としての基盤は具備していることがうかがえるが、顧客管理、計数管理、後継者、社員教育の評点が低く、管理面が弱い。

(3) グループ3

全体的にバランスが取れており、グループ1と同様に平均点が高いが、先見性、後継者、経営理念の評点が低く、経営者の資質と事業継続性に不安がある。

(4) グループ4

技術力、販売力、営業力、経営理念、社員教育の評点が低く、評点平均点も2.9点と4グループ中最下位である。社員との一体感、経営資源活用が不十分な様子が伺える。

この結果から、経営者の資質・能力が簡易なアンケート調査でも把握可能であることが判明した。定性評価診断の目的である、現在での立ち位置と経

営者自身の課題が経営者のタイプ別のグループ化という形で表出されたことになる。

まとめ

以上のように、一連のアンケート、クラスター分析のプロセスから構成される評価手法を中小企業に適用することにより、経営者の能力や知識を向上させるべき人材やその補足すべき分野の識別が可能になると考えられる。したがって、これを基に企業の改善や改革のきっかけにすることが可能となる。

このアンケートは、起業家用や第二創業者用などいくつかのタイプを用意しており、自社の強みや弱み事前に把握し、それに向けた事業計画の方針や対策を検討しておけば、金融機関に対してソリューション提案を受けやすくなる。

2・3行に課題を与え、一番いいソリューション案を持参した計画を実行していくストーリーが描ける。ご興味のある方は是非一度トライアルしてみたい。

会社の看板

（株）YKリーダーズコンサルティング代表取締役 柳澤 一夫
ブランドを考える

私が教育顧問を務めている会社の社長と話しているところに、金融機関の担当者から来られた。以下は、彼が帰った後の社長とのやり取りです。

「彼は最初、全くの新規飛込みだったんです」「ほう…」「何度も、電話でアポイントをとってきたが、私は取り合わなかった」「ああそうですか…」「何度、断つても電話を寄こすんです」「ほう、それは熱心です」「で、ある時（ジェスチャー入れながら）こんな分厚い封書が届いた。うちに対する思いが綴られていました。しかも、手書きで。ありや、まるでラブレターだ。しかも、我が社をよく調べている内容でした」「今どき熱心な方ですね。で、社長、その後に会ったんですか」「いや、それでも会わなかった」「そこま

でされて、どうして?」「熱心というか、粘りというか…。まあ、それでも、結局、会うことになって…」「取引を?」「うん、話を聞いてみて、あれだけ良い提案するところがなかったんで、試しに少し…」「で、それからどうなんですか?」「彼の数字も上がったんじゃないか、うちと取引できて…」。

営業に、看板は必要ですし、強力な看板は、営業担当者を間違えなく、後押ししてくれます。とくに、新規訪問のアポイント取りの場面では大きな力になります。この事例の金融機関は、どなたでもわかる大看板です。「さぞかし、営業面では有利だろう」と想像する方は少なくないと思います。が、実際はこの通り、なかなか大変です。

途中で諦めていたら、この会社との取引はなかったでしょう。そこで、「会社の看板（ブランド）」を考えてみます。

全国的にバームクーヘンで知られた（株）たねや（滋賀県近江八幡市）をご存知でしょうか。農業関連の仕事をしてきた創業者が野菜などのタネを扱う稼業に転換。その後、七代目になり、京都で和菓子の修行をして、故郷に戻り、始めた店と聞かれています。

和菓子の店で、「種家（たねや）」と屋号を決めた理由が、違う屋号を打ち出したものの、多くのお客様に「ああ、あのタネ屋さん」とこの店か」となり、「お客様が馴染んで使っている屋号を大切にすべき」と考え、明治初期の創業から今日まで、「たねや」で通されたとのこと。

顧客視点で物事を発想する近江商人らしいエピソードです。

看板、すなわち会社のブランドとは何かを考えてみると、まずは、その会社の秀でた『①強み』でしょう。具体的には、商品の素材、デザイン、味、色、風合いなど様々あります。

このたねやさんの場合は「味」。実際にいただいてみますと、上品な甘さと生地の上つとり感が他を圧倒しているのです。

さらに、そこから『②物語』が誕生します。伊勢丹の新聞広告は商品紹介そっこので、その商品が生まれた背景、その後の歴史、それを愛用する人のエピソードなど、「心理的な価値」を、巧みに訴求しています。

紳士物にこだわりを持つ伊勢丹が語るから、映える

のです。

さらに、『③人格化』、つまり「ブランドを一個人間として捉える意識」も、ブランドの厚みを増すうえで重要です。

「商品」、「提供する店舗」、「従業員のサービス姿勢」などから醸し出す、「雰囲気」、「独自の世界観」を味わいたくて、リピーターはまた足を運びます。

したがって、ブランドは単なる「耳障りの良いネーミング」ではありません。真の狙いは、自社商品や店舗、提供方法、さらには従業員のありようを見直す「リエンジニアリング（事業の再構築）の啓蒙」にあります。

再構築すべき事業を発見するためにも、今一度看板を見直されてはいかがでしょう。

看板は、大切です。



「婚活ボウリング」開催

3月11日、婚活事業「婚活ボウリング」を、ラウンドワンスタジアム郡山店で開催した。当日は、独身男女合計19名(男性9名・女性10名)が参加した。

まずは、ラウンドワンでボウリング。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。その後、男女混合でゲームスタート。1ゲームごとにメンバーを替えながら2ゲーム楽しみました。

ストライク、スペアーでハイタッチ、ナイスプレーで声を掛け合うなど、自然とコミュニケーションがとれ、終始盛り上がった。

ボウリング終了後は、郡山駅前BARマリオに会場を移し、懇親会。食事をとりながら、途中で男性にテーブルを移動してもらい、参加者同士がより多く話せる機会を設け、交流していただいた。その後のフリータイムでは、男性が気になる女性に、積極的にアピール。あちこちで会話が弾みあつという間に時間が過ぎた。

最後に気になる方を指名投票する「マッチングタイム」を行い、2組のカップルが誕生し、参加者スタッフ一同で祝福した。平成28年度も婚活事業を3回実施し、男性34名、女性34名が参加し、計15組のカップルが誕生した。



ボウリングを楽しむ参加者

第3回 理事会開催

3月27日、第3回理事会を郡山ビューホテルで開催した。伊野会長、郡山税務署 和嶋健一統括官にごあいさつをいただき議事へ入った。議事では、平成29年度事業計画(案)並びに収支予算(案)承認の件、会員入会・退会の承認について上程され、異議なく承認された。

また、後期事業活動、青年部会・女性部会現況、福利厚生制度推進状況について報告した。



第3回 理事会

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・届出などの手続き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

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



全国女性フォーラム「鹿児島大会」開催

「輝け女性! その風は南から」をテーマにした、第12回全国法人会女性フォーラム「鹿児島大会」が、4月7日(金)に鹿児島市内の城山観光ホテルで開催され、当部会より9名が参加した。

大会当日は、あいにくの雨模様となり鹿児島空港は見通しが悪く、羽田空港へ引き返す場合もある交換条件付きのフライトとなった。(予定どおり、無事着陸!)

第1部大会式典では、大会開催地である鹿児島県法人会連合会女性部会連絡協議会の林美智子会長が全国各地より参加した約1,600名の女性経営者の皆様に対し、歓迎の言葉を述べた。続いて主催者の全法連池田会長、全法連女性部会連絡協議会吉田会長があいさつをし、ご来賓を代表して、川嶋真国税庁課税部長、三反園訓鹿児島県知事、森博幸鹿児島市長より祝辞をいただいた。

続いて、第2部記念講演会は、「明日の社会と税金を語る ～霞が関からワシントンまで～」と題し、株式会社国際協力銀行の代表取締役専務取締役の林信光氏が講演をした。林氏は、東京大学法学部を卒業後、財務省へ入省。福田内閣において総理秘書官、ワシントンにある世界銀行理事などを歴任されている。総理秘書官時の、自分自身の失敗談や、裏話などユーモアを交え話した。

第3部の懇親会は、鹿児島県内の各地の郷土料理と焼酎が振る舞われた。

大会翌日も雨模様。名勝「仙巖園」、照国神社を見学し、指宿のたまたばこに乘車し指宿温泉へ。

行程最終日の3日目は、晴れ。薩摩半島の最南端につきでた岬「長崎鼻」から見えるはずの秀峰「開聞岳」は残念ながら、雲に覆われていた。その後、陸軍特別攻撃隊員の遺品や資料が展示されている「知覧特攻平和会館」を訪れ、改めて命の尊さを実感し、悲劇を生み出す戦争を起こしてはならない、恒久の平和を祈念し帰路についた。



鹿児島大会



豪雨の中 照国神社参拝



指宿のたまたばこ列車



長崎鼻にて

法人こおりやま第466号 「お詫びと訂正」について

平成29年4月1日発行 法人こおりやま第466号の掲載記事に一部誤りがございました。以下のとおり訂正いたしますとともに、お詫び申し上げます。

————— 法人こおりやま第466号 6ページ「平成28年度 新入会員のご紹介」 —————
 〈誤〉 No.60 (株)アイスエンジニア → 〈正〉 No.60 (株)アイスエンジニア



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、会員のみならず共に歩んでまいりました。これからも会員のみならずお守りしてまいります。

DAIDO 大同生命保険株式会社

郡山支社/福島県郡山市中町1-22
 TEL 024-922-0860

AIU AIU損害保険株式会社

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