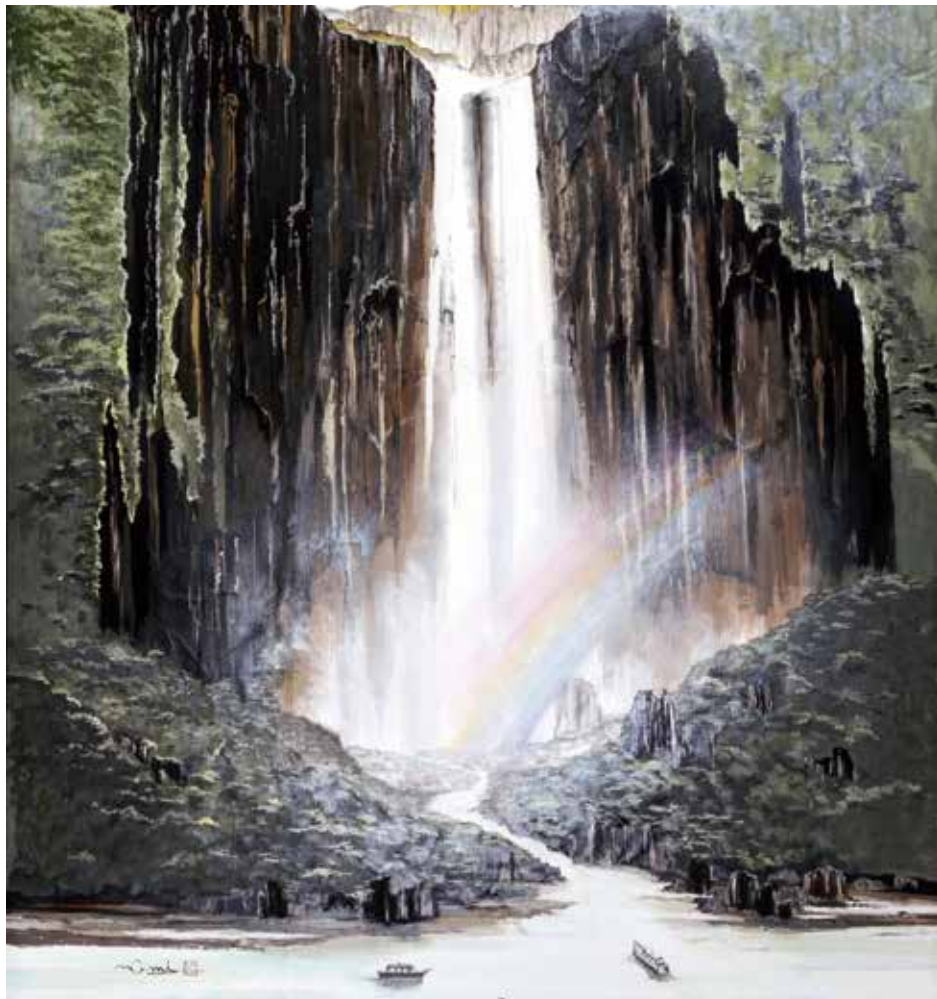




法人こおりやま

2017. 7

第469号



題名/600メートルの滝(F100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

消費税の軽減税率制度が

実施されます

..... 2

税のミニ通信

電子申告が義務化に

..... 3

経営者の真価は

《言い訳》に出る

..... 4

トピックス

..... 6

税務署ニュース

消費税の軽減税率制度が 実施されます!

平成31年10月1日から、消費税及び地方消費税の税率が8%から10%へ引き上げられ、税率引上げと同時に、消費税の軽減税率制度が実施されることとなりました。

	平成31年10月1日以後	
	標準税率	軽減税率
消費税率	7.8%	6.24%
地方消費税率	2.2%	1.76%
合計	10.0%	8.0%

《軽減税率の対象品目》

飲食料品

飲食料品とは、食品表示法に規定する食品（酒税法に規定する酒類を除きます。）をいい、外食等を除きます。

週2回以上発行される新聞

週2回以上発行される新聞とは、定期的に継続して購読することを契約しているもので、政治、経済、社会、文化等に関する一般社会的事実を掲載する、週2回以上発行される新聞をいいます。

軽減税率制度に関する情報は

国税庁
ホームページ

消費税軽減税率制度

を
クリック



軽減税率制度実施に伴うレジの導入や
電子的受発注システム改修には支援制度があります。詳しくは、
軽減税率対策補助金事務局 <http://kzt-hojo.jp/>

税のミニ通信

電子申告が義務化に

皆さんは、個人や法人の税の申告を「電子申告」で行っているでしょうか？

平成28年8月に国税庁が発表した「平成27年度におけるe-Taxの利用状況等について」を見てみると、個人の所得税確定申告については利用率が52.1%、そして個人の消費税については58.8%となっており、個人の方は約二人に一人の割合で電子申告を行っています。

これに対し、法人の申告については、利用率が75.4%、そして法人の消費税が73.4%であり、個人の方よりも利用率が高くなっています。

平成16年2月に名古屋国税局管内で運用開始され、同年6月に全国に運用が拡大された電子申告ですが、年々法人については電子申告の利用率が上がってきてはいますが、100%となるには先が遠いといったところでしょうか。

そんな中、4月20日の日経新聞の1面に、「法人税電子申告を義務化に」という見出しが載りました。

ご覧になった方も多いかと思いますが、納税手続きの官民での事務効率化を図るために、今年6月までに具体案を財務省でまとめ、2018年度税制改正大綱に盛り込まれる予定です。

この電子申告ですが、現在、所得税・法人税・消費税・贈与税・酒税・印紙税等の申告のほか、法定調書の提出、国税関係の主要な申請届出手続、全税目の納税を行うことができます。ただし、亡くなった方の所得税の準確定申告、相続税の申告等については、電子申告では対応していません。

このうち電子申告の義務化は、全法人を対象に、法人税と消費税で2019年度にも実施される予定です。

これを読まれている方は、法人の申告について税理士の方に作成を依頼しており、既に電子申告を行っている方もいらっしゃると思いますが、まだ電子申告を行っていないという方や税理士に依頼されていない方は、電子申告の開始手続きに対する面倒さであったり、実施する上でのソフトの利用の仕方が解らなかつたりと、いくつかのハードルを乗り越えなければなりません。

電子申告が義務化になることにより、法人が税務署に行く時間や手間を軽減できる、税金の還付が紙で申告する場合よりもスピーディーなるなどのメリットがあります。

日本では紙で決済する文化が根強く残り、電子という言葉にまだ抵抗がありますが、間もなく義務化される電子申告について、人任せばかりではなく、来るべき時まで理解を深めることをお勧めします。



東北税理士会郡山支部
税理士 福島 佳之



経営者の真価は「言い訳」に出る

株式会社 今井 亮
事業部 今井 亮
未来ネット
未マネコ

私は、今まで「銀行法人融資」、「企業再生コンサル」というキャリアを通して、300社以上の経営者の方をサポートさせていただいてきましたが、メインが再生畑であったこともあり、非常に厳しい局面に直面されている経営リーダーを数多く見てまいりました。

経営リーダーが、「未曾有の危機」に直面した際の反応というのは、必ず2通りのタイプに分かれます。

1つは、その危機に対して

私は、今まで「銀行法人融資」、「企業再生コンサル」というキャリアを通して、300社以上の経営者の方をサポートさせていただいてきましたが、メインが再生畑であったこともあり、非常に厳しい局面に直面されている経営リーダーを数多く見てまいりました。

経営リーダーが、「未曾有の危機」に直面した際の反応というのは、必ず2通りのタイプに分かれます。

1つは、その危機に対して

私は、今まで「銀行法人融資」、「企業再生コンサル」というキャリアを通して、300社以上の経営者の方をサポートさせていただいてきましたが、メインが再生畑であったこともあり、非常に厳しい局面に直面されている経営リーダーを数多く見てまいりました。

経営リーダーが、「未曾有の危機」に直面した際の反応というのは、必ず2通りのタイプに分かれます。

1つは、その危機に対して

私は、今まで「銀行法人融資」、「企業再生コンサル」というキャリアを通して、300社以上の経営者の方をサポートさせていただいてきましたが、メインが再生畑であったこともあり、非常に厳しい局面に直面されている経営リーダーを数多く見てまいりました。

経営リーダーが、「未曾有の危機」に直面した際の反応というのは、必ず2通りのタイプに分かれます。

1つは、その危機に対して

私は、今まで「銀行法人融資」、「企業再生コンサル」というキャリアを通して、300社以上の経営者の方をサポートさせていただいてきましたが、メインが再生畑であったこともあり、非常に厳しい局面に直面されている経営リーダーを数多く見てまいりました。

破産・倒産といった道を進むタイプ。

2つ目は、その危機を乗り越え、より強固な組織力と経営力を身につけて成長していくタイプです。

そして、危機に飲み込まれるリーダーと、危機を乗り越えるリーダーを見分けることは、驚くほどに簡単なことです。実は、「言い訳のくせ」に注目することで、瞬間的に見抜くことが可能なのです。

我々コンサル会社は、A社に対して1つの明確な提案を実施しました。

それは、「ネット通販」「フリマアプリ」「ファストファッション」という現在のAパレル業界を席巻している3大勢力のカウンターポジションを狙うというものでした。

3大勢力の強みを洗い出していくと、「万人にマッチする高い品質」「低価格」「家にいながら購入できる手軽さ」といった要素に集約されていきます。特に、コスト競争の分野で、3勢力は圧倒的な強さを持つて

が早く、弁が立ち、そして何より「言い訳のくせ」を持つている人物でした。

そして、B店長とは対照的に、「言い訳」をせずに経営改革に取り組んだのは、A社の次期後継者であり、同じくA社のもう一つの旗艦店を任されていたC店長でした。

これらのカウンターポジションとして有効なのは、「あなたのために」という特別感の演出、つまり「人間対人間の関わり」言い返れば、「人の心と心の交わり」にあらためてフォーカスを当てた、A社のファンを増やす戦略です。

A社のファンを増やすために、まずは顧客リストを整備することから始めました。

全ての顧客リストを、Sランク・Aランク・Bランク・Cランクに分類し、いかにBランクの顧客をAランクに、Aランクの顧客をSランクにランクアップしていくかに注力した取り組みを実施していただきました。

具体的には、ダイレクトメールに手書きのメッセージで、「〇〇様にお似合いのコーディネートの一着をご用意しました。お近くいらした際にはぜひお立ち寄りください」と、お一人お一人の顔を思い浮かべながら、可能な限りスタッフ総動員で書いていただきました。

ニア向けのAパレル販売で多店舗展開をしているA社で、旗艦店の店長を任されていたB店長は、頭の回転

再生コンサルの「あなたのための戦略」

我々コンサル会社は、A社に対して1つの明確な提案を実施しました。

それは、「ネット通販」「フリマアプリ」「ファストファッション」という現在のAパレル業界を席巻している3大勢力のカウンターポジションを狙うというものでした。

3大勢力の強みを洗い出していくと、「万人にマッチする高い品質」「低価格」「家にいながら購入できる手軽さ」といった要素に集約されていきます。特に、コスト競争の分野で、3勢力は圧倒的な強さを持つて

が早く、弁が立ち、そして何より「言い訳のくせ」を持つている人物でした。

そして、B店長とは対照的に、「言い訳」をせずに経営改革に取り組んだのは、A社の次期後継者であり、同じくA社のもう一つの旗艦店を任されていたC店長でした。

これらのカウンターポジションとして有効なのは、「あなたのために」という特別感の演出、つまり「人間対人間の関わり」言い返れば、「人の心と心の交わり」にあらためてフォーカスを当てた、A社のファンを増やす戦略です。

A社のファンを増やすために、まずは顧客リストを整備することから始めました。

全ての顧客リストを、Sランク・Aランク・Bランク・Cランクに分類し、いかにBランクの顧客をAランクに、Aランクの顧客をSランクにランクアップしていくかに注力した取り組みを実施していただきました。

具体的には、ダイレクトメールに手書きのメッセージで、「〇〇様にお似合いのコーディネートの一着をご用意しました。お近くいらした際にはぜひお立ち寄りください」と、お一人お一人の顔を思い浮かべながら、可能な限りスタッフ総動員で書いていただきました。

長の特徴とも相まって、2ヶ月後には前年割れだった売上高を前年水準に戻し、4ヶ月後には売上高を前年130%にまで引

あるAパレル会社にて

あるAパレル会社で、興味深い事例を紹介します。

Aパレル業界は、ネット通販の拡大・若者を中心としたフリマアプリの出現、ユニクロなどのファストファッションの台頭によって、

ここ数年の間に環境が激変している業界ですので、弊社にも、多くのクライアंटの経営者が経営を立て直すために、相談に見えています。

その中の1社である、シ

言い訳をしないリーダーの驚くべき成果

いち早く経営改革の成果が出たのは、やはりC店長の店舗でした。従来から、お客様とのコミュニケーションを大切にしてきたC店

長の特徴とも相まって、2ヶ月後には前年割れだった売上高を前年水準に戻し、4ヶ月後には売上高を前年130%にまで引

高を前年130%にまで引

上げることに成功しました。

C店長の成功の最大の要因は、なんとと言っても、さまざまな外的環境要因に対して一切の言い訳をせず、我々コンサルタントの戦略を信頼していただき、自分達の取り組むべきこと、つまり「A社のファンを増やす」ことだけに集中した点にあります。

ダイレクトメールや電話や来店時の接客対応の全てを動員して、「あなたのため」のコーディネートをご用意させていただきました」という、「服を売ることを超えた、「服を売ることを通して特別な体験を提供する」ということを続けていった結果、当初の計画通り、顧客リストのBランクの顧客をAランクに、Aランクの顧客をSランクに、といった「ファン化」を促進することに成功したのである。

現在の非常に厳しいアパレル業界の動向は、自然体で営業活動を継続してい

ば、前年対比で80%から90%という状況ですので、前年同水準を確保できただけでもかなりの企業努力なのです。

言い訳のくせのあるリーダーの残念な結果

そんなC店長の店舗と正反対の結果となったのが、B店長の店舗でした。

我々は、C店長に提案した時とまったく同じように、現在のアパレル業界を取り巻く環境要因から、3大勢力が展開している強みと対極に位置する、「人と人、心と心の交わりを通じてファンになっていただく」とを主軸とした営業戦略を提案させていただきました。

コンサル…「お客様にファンになっていただくため、ダイレクトメールに、お客様の顔を思い浮かべながら、手書きのメッセージを書いてお送りしましょう」

B店長…「手書きのダイレクトメールは以前に実施した際に時間ばかりかかって、ぜんぜん効果が上がりませ

前年売上高130%という数値は、現在のアパレル業界においては異例の売上回復と言って良い実績でした。

今時代にはマッチしないと思いますよ」

コンサル…「しかし、全社を挙げての取り組みですので、協力いただけませんか？」

B店長…「先月は自分の商品仕入れの予想が狙い通りに行かずに売上が伸びなかったが、今月は必要な商品の仕入れが出来るため、自分のやり方でやらせていただきます」

と、どんな提案に対して、今までのネガティブな経験や、外部の環境の要因を引き合いに出し、「経営改革をやらぬ理由」を見事に並べていました。

我々コンサルタントとしても、納得していない相手

に無理矢理にこちらの提案を押しつける事はできないため、まずはB店長の考える戦略で売上改善に取り組んでいただきました。

結果としては、B店長の店舗の売り上げは、月ごとに下がっていき、4ヶ月後の時点での売上高は前年の70%という水準まで落ち込みました。

B店長の売上落ち込みの要因は、アパレル業界の3大勢力と同じフィールドで勝負をしようと考えたこと

言い訳をしない経営者の真価

最終的に、B店長は自分の店舗経営の責任の認め、店長を退き、代わりにC店長がB店長の店舗についても兼任することで、店舗の業績は回復し、A社全体の業績も、厳しいアパレル業界にあって、非常に善戦しています。

外部の環境に言い訳をせず、今やるべきことにフォーカスできる能力は、シンプルですが、リーダーの

にあります。

「売れ筋の商品を大量に仕入れて、売り切ることで売上をつくる」というやり方は、従来であれば効果を上げられたやり方ですが、3大勢力が台頭している現在では、「安くて、良い商品が、インターネット上や身近な店舗ですぐに手に入る」という状況になっているため、いくら売れ筋の商品を扱ったとしても、それだけで選ばれる時代では無くなっているのです。



真価が問われる最も大事な能力の1つです。

時には我が身を振り返り、外部に言い訳をしていないか、確認の機会を持たれてはいかがでしょうか。

田村・三春・小野支部報告会開催

平成28年度事業が無事終了し、各支部報告会がそれぞれ開催された。

報告会では、①平成28年度事業経過報告並びに収支決算の件、②平成29年度事業計画(案)並びに収支予算(案)の件、③役員任期満了につき改選の件について上程され、異議なく承認された。

また、今年の税務研修会は2部構成で行い、第一部は郡山税務署法人課税部門統括官より、消費税の軽減税率制度のポイント、第二部は署若手職員から税務行政について、講話いただいた。郡山税務署の概要や普段は聞けない裏話など、新鮮な研修会となった。



三春支部



小野支部



田村支部

新設法人税務研修会開催



新設法人税務研修会

6月21日、新設法人税務研修会を郡山法人会館で開催した。郡山税務署の若木審理専門官より、会社設立後の届出関係及び源泉徴収のしかた等、税法の基礎的な事項を説明した。

また、法人会の役割と事業内容について説明し法人会への入会を呼びかけた。

参加者は真剣にメモを取り、終了後も個別に質問するなど理解を深めた。

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

「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!



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



「記念講演会」開催

6月8日、通常総会・記念講演会を郡山ビューホテルアネックスで開催した。講師に、東京大学薬学部教授の池谷裕二氏を招き、「脳を知って、脳を活かす」をテーマにご講演いただき、会員はじめ一般聴講者約150名が参加した。

脳研究者である池谷氏は、毎朝論文のチェックを欠かさないという。今回はその中のいくつかを紹介しながら、脳についてわかりやすく解説した。

まずは「意識」について。ある映像を見せ「握れ」という文字が出たら握って握力測定するというもの。この「握れ」という文字の前に1コマだけ「がんばれ」というサブリミナル映像を入れる。すると、その1コマのときだけ握力が強くなるという実験。被験者はなぜだかわからないが時々強く握ってしまうと答える。意識とはなにか。意識とは飾りであり、本質である無意識を反映していない。いかに意識が真実を見ていないかわかる実験であり、脳とはそういうものだを知る事が大切だと話した。

次に急速に進歩している人口知能(AI)について。そもそもコンピューターとは、人が苦手としているものを代行するために作られたもの。今では、LINE(無料のコミュニケーションツール)で会話ができる人口知能や自動運転、医療診断などにも使われている。今後更なるデジタル化の影響で今の職業の約半分がなくなり、現在の小学生の65%が今はない仕事に就くという。人にしかできないこととはいったいなんだろうか…。

続いて遺伝子について。遺伝子を調べることで、病気がわかる。将来の病気のリスクからなりにくい病気までわかる。これからは病気を治療する時代から予防する時代である。他にも性格、体質、才能、IQなどもわかる。遺伝子を調べてわかったことは、人は生まれながらにして不平等であるということ。教育現場にいると平等でなければならないが、平等という権利は残酷であり、もしそうあることができなければその子の努力不足ということになってしまう。例えば算数ができない子供がお母さんに叱られている。しかし、一生懸命やってもできないのであれば子供は算数ができる遺伝子を持っていない可能性が考えられる。というかお母さんがその遺伝子を持っていないから子供も持っていないのである。不都合だからと遺伝子の差を見なかったことにするのはよくないことである。

最後に「ダニング・クルーガー効果」を紹介。これは「低能な人は、低能ゆえに自分の低能さが理解できない。ゆえに他人の実力も正しく評価できず、自分の力を現実より高く評価する。」脳には自分に偏見がないと思いつく偏見があり、自分への過信が盲点を生む。と講演を終えた。

聴講者を飽きさせない話術と、目の錯覚を利用した映像体験など、もっと聴きたいと思わせる講演会であった。



講師の池谷裕二氏



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。

DJIDO 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 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



「第5回通常総会」開催

6月8日、第5回通常総会・記念講演会を郡山ビューホテルアネックスで開催した。議事は、平成28年度事業経過、平成29年度事業計画及び収支予算を報告。決議事項では、平成28年度決算承認の件、役員選任承認の件について上程され、異議なく満場一致で承認。伊野勝彦会長が再任された。

今年度の主な事業は、租税教室、税に関する標語・絵はがきコンクールのほか、経営者のための経営セミナー「経営塾」や企業の税務コンプライアンス向上を目的とした「自主点検チェックシート」の利用推進などを引き続き実施していく。

優良経理担当者表彰、会員拡大功労者表彰、永年役員功労者表彰などの各種表彰も行い、伊野会長から受賞者に感謝状と記念品を手渡した。

終了後、郡山税務署長はじめ、ご来賓の皆さまを囲んでの会員懇談会を開催。約100名が参加し、情報交換や会員相互の親睦を深めた。



伊野会長あいさつ



第5回通常総会



会員懇談会

各種表彰受賞者は次の通り。

○優良経理担当者

- ・学校法人 尚志学園……………高玉 あゆみ
- ・宗教法人 開成山大神宮……………鈴木 麻美
- ・郡山運送(株)……………小林 真歩
- ・福島軌道工業(株)……………比嘉 めぐみ

○会員拡大功労者

- ・福島県商工信用組合……………橋本 清
- ・(株)三貴商事……………椎根 義人
- ・(株)クリエイト……………赤塚 英夫
- ・AIU損害保険(株) 郡山支店……………佐脇 麗

○経営者大型保障制度受託会社職員功労者

- ・大同生命保険(株) 郡山支社……………小幡 寛志
- ・大同生命保険(株) 郡山支社……………山下 光子
- ・大同生命保険(株) 郡山支社……………安住 照美

○役員功労者表彰

- ・郡山信用金庫……………有馬 賢一
- ・(株)波デザイン……………大波 久夫
- ・(有)近藤造園……………近藤 源治
- ・(株)あさかエンジニアリング……………増淵 幸三
- ・光荣電気通信工業(株)……………若松 信一郎
- ・(有)坪井モータース……………坪井 達男