



# 法人こおりやま

2018. 3

第477号



題名/思い出のパリ(F8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**   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

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

トピックス	6
「売れる人・売れない人」 売れる人になるための行動変革術	4
税のミニ通信	3
法人の役員借入金等について	3
税務署ニュース	2
平成30年度 国税専門官採用試験のお知らせ	2

## 税務署ニュース

## 平成30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国税専門官を募集しています。

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63年4月2日から平成9年4月1日生まれの者
- 2 平成9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31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30年3月30日(金)から4月11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>)

### ○ 第1次試験日

平成30年6月10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

人事院東北事務局 022-221-2022

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
- 還付がスピーディー

「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

税のミニ通信

# 法人の役員借入金等について

役員借入金は金融機関等からの借入金とは違い、必ずしも利息を払う必要がなく、また返済時期が自由であるため、法人によっては多額になっている場合があります。

役員借入金は、役員の法人に対する貸付金債権ですので、役員が亡くなった時には相続財産として相続税の課税対象になってしまいます。

法人に返済能力があれば問題ないのですが、それに無理がある場合は、遺族は返済を受けられず、実質的に価値のない財産分の相続税を負担することになりますので事前に対応をする必要があります。



東北税理士会郡山支部  
税理士 橋本 勝憲

対応策としては、

## I 役員から債務免除を受ける

この場合、法人に債務免除益が発生するため、法人の利益がその分増加し、法人税負担も増加することになります。

そのため、今後の経営状況推移予測と、税務上認められる範囲での不良債権処理による貸倒損失の額、不要資産の処分による売却損や除却損等による費用増加額および法人税上の繰越欠損金の額を考慮して債務免除金額を決めます。

ただし、債務免除により法人の財務内容が改善し株価が上がると、債務免除した役員以外の株主は、その所有株式の価値の増加分を、その役員から贈与されたとみなされ(みなし贈与)、贈与税が発生することがありますので注意が必要です。

※債務免除された金額相当分全額の評価が上がるわけではありません

## II 役員が貸付金を後継者や家族に贈与する

この場合、みなし贈与と同様に贈与税の基礎控除110万円以内で行えば贈与税は発生しませんが、金額的に年数がかかるときには、110万円を超える贈与を行った方が有利な場合もあります。

## III 債務と資本とを交換する方法

法人が役員に借入金を返済した後、役員がこれを会社に出資する形をとる方法ですが、この場合も債権の時価相当額と株式額面金額の差額に法人税が発生したり、既存の株主に対して「みなし贈与」が発生する場合があります。

上記以外にも役員借入金の対応策は各種考えられますが、いずれも法人と役員およびその役員以外の株主との関係や、法人の財務内容と個人の資産状況等により課税関係が多岐にわたりますので、早めに検討されるのが大切です。

(追)

そもそも返済が見込まれない法人への貸付金等が、単純に相続財産になるのはおかしいとの考えもありますが、税務行政上での判断はかなり厳格で、

一般的には、

- ①債務超過が相当期間継続していること
- ②営業活動、資金繰りが継続的赤字であること
- ③経営環境悪化による売上高減少の事実が明らかであること
- ④金融機関借入金の返済等が滞っていること
- ⑤営業が継続されていないこと

等により判断されると考えられますので、「返済されないものだから財産ではない」と安易に判断するのは危険です。

売れる人 売れない人

売れる人になるための行動変革術

(有) 島田教育総合研究所所長 ● 島田義也



仕事にもお稽古事にも共通することですが、「『出来る人』の真似をする」というのは上達するための大事なポイントです。

「人の真似をする必要はない。自分なりのやり方やればいいんだ」という考え方もありますが、それは初段になつている人が二段、三段とさらに上手くなつていく段階の話であつて、七級、八級の初心者が師匠の教えを無視して自己流にこだわっていたら初段も取ることは出来ないでしょう。

売れる人になるための行動変革

1 行動量を増やす

売れる人の特徴の代表的なもの一つに、「訪問件数が多い」があります。売上成績と行動量の多さ

物事には上手くなるためのセオリーというものが存在します。上手くなるように思ったら、出来る人に謙虚に学ぶという姿勢は絶対に必要なのです。

営業担当者にとって「上手くなる」というのは「売れる人になる」ということです。本稿では「どうすれば売れる人になれるか」を「売れる人の特徴」から解説します。「売れる人・売れない人の特徴」は図表をご参照下さい)

には、間違ひなく相関関係があります。やたらに数多く訪問すれば良いと言うものではなく、頭も使う必要

があるのとは言うまでもありませんが、良く売る人は良く動いているのも、また事実であります。

従つて、「事務作業の時間を圧縮して顧客訪問に充てる時間を増やす」「移動ルートにムダがないように訪問の順番を組み立てる」「二度手間にならないように周到に準備して訪問することが大切です。

さらに、「行きやすいお客様ばかりでなく、行くべきお客様への訪問回数が多い」というのも、売れる人の特徴です。

「8対2の原則」というものがあつて、「お客様を売上高の高い順に並べると、上位20%のお客様が全売上高の80%を買つてくれている」という統計上の現象が

あります。であるならば、お客様をA・B・C・Dとランク分けし、上位20%のAランク顧客に対する訪問回数を予め決め、それを満たすように訪問計画を組み立てて、動く必要があります。

売れる人になるための行動変革

2 お客様と良い信頼関係を築く

すると、実に多くのムダがあるものです。にもかかわらず、本人は「毎日遅くまで頑張っているよ」と反論します。実は、行きやすいお客様のところへの訪問回数・滞在時間が非常に多い、ということがよくあるのです。

売れる人の特徴として、「礼儀正しく、好印象」「人の話をよく聴く」「お客様のことをよく知っている」「約束を守る」「対応が迅速である」「マメである」「どうすればお客様の役に立てるか、と考える」ということがあります。

結果として、お客様に信頼され、「あなたから買いたい」というお客様を増やすことが出来ています。営業に限らず、良い人間関係を築くためには、「礼儀正しくふるまう」ことは基本中の基本です。服装・身だしなみ・態度に十分気を配つて、さわやかな印象を与えるように振る舞いま

また、約束したことは必ず守らなければいけません。出来もしないことを安請け合ひして、頼まれたことをすぐ実行せずに先延ばしにして、結局うやむやにしてしまつたり、その場しのぎの言い訳ばかりしていて、結果的に約束を反故にするようでは信頼を得られるはずがありません。

また、お客様と長くつきあつていると、ともすればお友達感覚になつてしまつて馴れ合いになつたり、クレームにも真摯に対応しなくなつたりして、だんだんお客様から信頼されなくなるといふケースは、ベテラ



ンの営業担当者でもたまたま発生しています。いくら良い関係が築けていて、相手はお客様であるという初心は忘れてはなりません。

また、「お客様のことをよく知っている」というのも、信頼関係を築く上で重要なポイントです。人は自分のことを理解してくれる人に対しては、心を開くものです。

お客様のことをよく知ろうとするなら、様々な情報源からおお客様に関する情報を調べることも大事ですが、何よりも目の前のおお客様の話をよく聴くことが大切です。

お客様の話を傾けず、自分の売りたいものばかり強硬に主張しても、お客様は嫌気がさしてしまいます。お客様の状況とニーズを

売れる人になるための行動変革

3

自己啓発する

売れる人の特徴に、「商品知識が豊富」「周辺知識も豊富」「勉強する習慣がある」というのがあります。周辺知識というのは、業

知り、その上で「それでしたらこういうやり方はいかがでしょうか？」と提案する手法を「提案型営業」と言いますが、提案型営業の基本理念は「営業担当者が売りたいものを売る」ではなく、「お客様のことをよく知り、お客様にとってもっとも役に立つことを提案する」です。売れる人は、それをごく自然に実行していると言えましょう。

お客様との信頼関係は、「接触回数×まごころ」と表されます。

人間関係作り全般に言えることですが、接触回数が多いとお互いに打ち解けてくるものです。

前述の「行くべきお客様への訪問回数を多くする」ということも、信頼関係づくりには不可欠です。

界の知識とか、関連する法律の知識とか、節税対策の知識とか、同業他社の情報とか、雑学などの商品知識以外の知識のことを言いま

売れる人・売れない人の特徴（例）

売れる人	売れない人
1. 訪問件数が多い	1. 訪問件数が少ない
2. 行きやすいお客様ばかりでなく、「行くべきお客様」への訪問回数が多い	2. 行きやすいお客様のところばかり行く
3. 礼儀正しく、好印象	3. 無愛想・暗い・横柄
4. 商品に自信を持っている	4. 「この商品は売れない」と考える
5. 商品知識が豊富	5. 商品知識が乏しい
6. 周辺知識も豊富	6. 周辺知識も乏しい
7. 自信を持ってわかりやすく話す	7. 話がわかりづらい、熱意を感じない
8. 「目標は達成するもの」と考える	8. 「目標が高すぎる」と考える
9. どうすれば売れるか、を考える	9. 売れない言い訳を考える
10. 常に手順方法を工夫改善している	10. 手順方法を工夫しようとしな
11. 計画性があり、自己管理をしっかりと行っている	11. 自己管理が出来ず、無駄が多い
12. 勉強する習慣がある	12. 勉強する習慣なし
13. 人の話を良く聴く	13. 人の話を聴かず、自己主張ばかり
14. お客様のことをよく知っている	14. お客様のことを知ろうとしな
15. 約束を守る	15. よく約束を破る
16. 対応が迅速である	16. 対応が遅い
17. マメである	17. 何事も面倒くさがる
18. 社内でも良く人に協力する	18. 人に協力する姿勢がない
19. どうすればお客様の役に立てるか、と考える	19. 売れさえすればよい、と考える
20. 仕事に誇りを持っており、一生懸命である	20. 仕事に誇りが持てず、仕方なくやっている

す。

知識が豊富だからこそ、商品に自信を持つことが出来る、わかりやすく話すことも出来るし、お客様の置かれていた状況とニーズに合わせて、最適な提案をすることも出来るのです。

長い期間仕事をしていれば、自然に知識は蓄積されてくるのですが、体系だった知識を得ようと思ったり、やはり自己啓発の習慣は必要です。売れる人は、それなりに勉強しているのです。

本来であれば、自己啓発（勉強）は目標を持って継続して行るのが一番良いことですが、勉強することに

苦手意識を持っている人はたくさんいます。

そこで、手っ取り早く出来る方法として、「お客様に質問されて答えられなかったこと」を「次に同じことを質問されたら答えられるようにしておく」という勉強法をお勧めします。

これを一年間継続すれば、何もやらなかった時と比べて、はるかに知識は蓄積されるようになります。慣れてきたら、一歩先んじて「お客様からよく質問されること」を想定して、

「その答え」を書いてみる、とか、「お客様に対して行う質問のセリフ」を書いてみるという勉強法もお勧め

します。実践的な能力を身につけるためには、非常に有効な方法です。

終りに 仕事に誇りを持つ

売れる人の特徴の一つに、「仕事に誇りを持っており、一生懸命である」ということが挙げられます。

どんな仕事も同じですが、小手先の小細工だけで対抗しようとしても、好きで一生懸命やっている人には、やはりかなわないものです。

皆さんが日々行っている仕事は、社会的に価値があり、世の中の役に立つ素晴らしい仕事なのです。

現在好きになれなくても「石の上にも三年」と言って、人間の頭というのは3年間がむしやらに取り組み、大抵のことは面白くなるように予めプログラムされているものです。

まずは、目の前の仕事に一生懸命取り組むこと、これが売れる人になるための早道であることは、間違いありません。



### 青年部会

## 新春研修会及び新年会開催

2月28日、郡山ビューホテルアネックスにおいて、青年部会新春研修会を開催した。

講師に、東北電力(株)郡山営業所 後藤宏所長を迎え「最近の電力事情と東北電力の取り組みについて」と題し、ご講演いただいた。

まず、電力自由化(電力システム改革)について。電力自由化の3つの目的と、電力システム改革のスケジュールについて解説いただいた。電力自由化の目的として、①安定供給を確保する。②電気料金を最大限抑制する。③需要家の選択肢や事業者の事業機会を拡大する。となっている。電力システム改革スケジュールは第1、第2段階は終了し、現在は第3段階の送配電部門の法的分離へ向かっている。

次に東北電力グループの経営方針について。基本姿勢「変化をチャンスさらなる成長へ挑戦する 東北電力グループ」と3つの力点に基づく多様な施策を展開しており、新たな電気料金プランやWebサービスを紹介した。他にも、再生可能エネルギー導入拡大に向けた取り組みや電力業界における新たな課題、郡山営業所の「より、そう、ちから。」の活動など、私達の生活に欠かせない電力事情について詳しく解説いただき、講演を終えた。

その後の新年会では、新入会員1人1人に自己紹介をしていただき、情報交換や会員相互の親睦を深めた。



講師の後藤宏所長



青年部会 新春研修会



青年部会 新年会

### 田村支部

## 新春講演会・新年会開催

2月16日、田村支部新春講演会を磐梯熱海温泉、栄楽館で開催した。講師に郡山税務署の菊地荘助署長を迎え、「事業の発展に向けて」と題し講演いただいた。

日本の人口が減少しており、国内相手だけではなかなか成長できなくなっている。東京の一極集中で地方の人口が減少しているため、人口増加のためには所得を増やすことが重要である。地方で儲けるには、地元の資源を生かして大きなマーケットへ売り出し、地域をあげて産業を育てること。今は情報化社会なので、1つあたると莫大な利益を生むことができる。それで満足してしまうと右肩下がりになるので挑戦し続けることが大切である。最後に「地方の意識改革と人材育成、そして若い人がチャレンジできる環境を整え応援していく事が必要ではないか。」と講演を終えた。

講演会終了後、新年会を開催し、和やかに懇談し交流を深めていた。



講師の菊地荘助 署長



田村支部 新春講演会



## 女性部会

## 会員卓話による研修会及び新年会開催

2月2日、郡山ビューホテルアネックスにおいて、第6回会員卓話による研修会を開催した。講師は、女性部会副部会長の㈱太陽興産 代表取締役 藤田弘美氏にお引き受けいただき、「ボランティア」をテーマに講演し、部会員33名が聴講した。

はじめに、自社紹介。環境開発事業部(学校のプール製造、プール用薬品・機器販売、学校などの外壁塗装など)、メンテナンス事業部(室内やビルの清掃、一般廃棄物・産業廃棄物の収集及び運搬、警備業、施設の点検など)、スイミング事業部(G-LUCKスイミングクラブ経営)の各事業について説明した。

G-LUCKスイミングクラブは、非常に水にこだわっていて塩を電気分解したものを酸素に触れないですぐにプールの水にいれるため塩素臭が少なく、肌にやさしい水に仕上がっているとPRし、地域社会へ貢献できる会社でありたいと述べた。

次に、藤田氏自身がロータリークラブ会員でもあるため、ロータリーの歴史等を説明し、所属するロータリークラブでお世話をしている、ロータリー米山記念奨学生でハノイ(ベトナム)出身のグエン・ティホン・クエン氏が流暢な日本語でベトナムの紹介をした。ホー・チ・ミン主席(ベトナム建国の父)や観光地などベトナムのすばらしさや美しさを伝え、日本とのかけ橋をつなげた。

研修会終了後、新年会を開催し、阿部部会長が新年のご挨拶をし、伊野会長の乾杯の発声により開宴。和やかに懇談し交流を深め、会員による祝吟、アトラクションなど、また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。



藤田氏(右)・クエン氏(左)



熱心に聴講する部会員



新年のご挨拶をする阿部 部会長

## 郡山市立 薫小学校 特設合唱部へ電子ピアノ寄贈

2月15日に女性部会は、郡山市立薫小学校特設合唱部へ電子ピアノ、スタンド、ケース一式を寄贈した。

この寄贈は、福島県法連 女性部会連絡協議会に戸塚法人会(神奈川県)、大川法人会(香川県)の両女性部会より東日本大震災復興のためにいただいた支援金を、福島県内の女性部会に振り分けられた浄財をもとにして、平成28年4月14日に開催された第11回法人会 全国女性フォーラム「福島大会」に出演した記念品として、また未来を担う子供たちのための支援として贈った。

阿部尋子部会長が「福島元気な姿を全国に発信していただき感謝しています。」と述べた。

この後、部員35名による、お礼の合唱「糸」が披露され、贈呈式に参加した女性部会員は、天使のような歌声に感動をした。



薫小 特設合唱部へ電子ピアノ寄贈



合唱を披露する児童

## 法人こおりやま第476号「お詫びと訂正」について

平成30年2月1日発行 法人こおりやま第476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476号 8ページ「写真絵解き」

〈誤〉新道流吟詠会 過足青凰師範による祝吟 ⇒ 〈正〉神道流吟詠会 過足青凰師範による祝吟



## 「パソコンデータ整理で業務効率化」セミナー開催

2月21日、「パソコンデータ整理で業務効率化」セミナーを郡山法人会会館で開催した。(株)ミセルカの上口まみ氏を講師に招き、パソコンのデータ整理を行うことで期待できる効果やポイントについて講義いただいた。

パソコンのデータ整理をすると、業務フローに沿って考えるのでファイルの保存場所に悩まなくなり、ファイルを探すという概念がなくなる。整理の第一歩として、デスクトップにフォルダやファイルを保存しないこと。これにより、データの管理意識が高まりお客様からの信頼感があがる。また、業務を仕組み化することで、スポット業務でも以前と同じように再現でき、スタッフ再編成時やアウトソーシング時にもスムーズに対応できる。新人教育や引継業務の際もフォルダを見れば業務フローがわかり、フォルダ構成が引継資料として兼用できる。業務改善により、時間を減らしコストを減らし品質を上げる効果へと繋がっていく。

講義の中で、参加者にフォルダ設計図を作成していただいた。事業・業務・行程の3分類に分け、まず日々の業務を書き出す。業務をグループ化し、グループに対する事業名を付ける。そして、業務ごとに行程を書き出し、フォルダ設計図が完成となる。

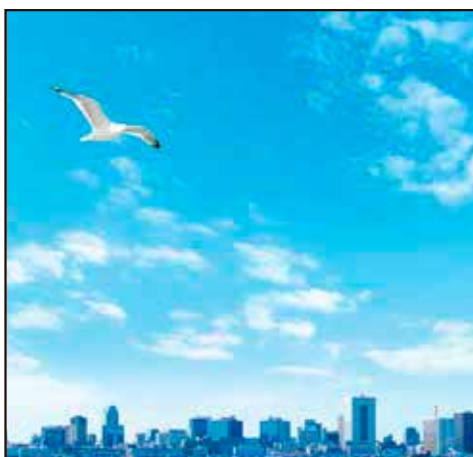
最後に、データ整理の手順と維持管理のポイントを解説し、講義を終えた。講義終了後も個別に質問するなど実りあるセミナーとなった。



セミナー風景



熱心に質問する参加者



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。

**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

**AIG** AIG損害保険株式会社  
 郡山支社/福島県郡山市虎丸町24-8  
 (富士火災郡山ビル3F) TEL 024-933-6211