



# 法人こおりやま

2018. 9

第483号



題名/虹が輝く里(50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

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

### 税務署ニュース

平成31年10月1日から消費税の  
軽減税率制度が実施されます  
… 2

### 税のミニ通信

結婚20年以上の夫婦には  
贈与税の特例が…  
… 3

初めての経理担当者にも分かる  
資金繰りへの取組み方  
… 4

トヨタから学んだ  
仕事に臨む「大切なこと」  
… 6

トピックス  
… 8

## 目次

税務署ニュース

# 平成31年(2019年)10月1日から 消費税の軽減税率制度が実施されます

平成31年(2019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%に引き上げられると同時に、消費税の軽減税率制度が実施されます。

## 軽減税率(8%)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(酒類を除きます。)をいい、一定の一体資産を含みます。  
外食やケータリング等は、軽減税率の対象品目には含まれません。

**新聞** 新聞とは、一定の題号を用い、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回以上発行されるもので、定期購読契約に基づくものです。

### 《軽減税率の対象となる飲食料品の範囲》



全ての事業者

飲食料品の売上げ・仕入れの両方がある課税事業者の方

売上げや仕入れについて、取引を税率ごとに分けて帳簿等に記帳(区分経理<sup>※</sup>)を行うことや、軽減税率の対象品目である旨及び税率の異なることに合計した税込金額を記載した請求書等(区分記載請求書<sup>※</sup>)を交付する必要があります。

※区分経理及び区分記載請求書等の詳しい内容や記載例については、下部の国税庁HP内特設サイトに掲載されているQ&A(制度概要編)をご覧ください。

上掲以外の課税事業者の方

軽減税率対象品目の仕入れ(経費)がある場合、取引を税率ごとに区分して経理を行う等の対応が必要となります。

●例えば・・・

**交際費**～取引先に対する贈答用の飲食料品(酒類を除く)を購入する場合。

**会議費**～会議の際に飲食する弁当やお茶、お茶菓子等を購入する場合。

**新聞図書費**～業界新聞等を定期購読する際の購読費用。 ※科目名は一例です。

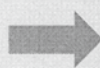


免税事業者の方

課税事業者と取引を行う場合、区分記載請求書等の交付を求められる場合があります。

- 軽減税率制度に関するご相談は、消費税軽減税率電話相談センター(軽減コールセンター)で受け付けております。専用ダイヤル 0570-030-456 【受付時間】9:00~17:00(土日祝除く)
- 軽減税率制度についての詳しい情報は、国税庁ホームページ(www.nta.go.jp)内の特設サイト「消費税の軽減税率制度について」をご覧ください。

国税庁ホームページの  
下段のパナーをクリック



消費税軽減税率制度

税のミニ通信

# 結婚20年以上の夫婦には贈与税の特例が…

相続税の基礎控除額が40%ダウンしている現状、相続税対策の隠れたひとつとしての存在感はあるのに、意外と実行なし、これを機会に是非にと思い、取り上げてみました。



東北税理士会郡山支部  
税理士 大川原 隆

## 1. どんな夫婦？

婚姻の届出をした日から贈与する日迄の期間が20年以上結婚生活をしている夫婦。

## 2. 何が？

- ①居住用の土地等(借地権等含む)または家屋(以下「居住用不動産」)の贈与を受け、その贈与を受けた年の翌年3月15日迄に、贈与を受けた人が居住し、かつその後、引き続き居住する見込であるもの
- ②居住用不動産を購入する為の金銭の贈与を受け、その贈与を受けた年の翌年3月15日迄に居住用不動産を購入し、かつその日迄にその贈与を受けた人が居住し、かつその後引き続き居住する見込である場合

## 3. どの位？

上記2の①または②の条件を満たす贈与を配偶者(夫または妻)から受けた時は、2の①の居住用不動産の相続税評価額+2の②の金銭の額=合計額2,000万円迄は贈与税の配偶者控除として控除される。この場合、贈与税の基礎控除額

110万円加算→2,110万円迄OK。ただし、この特例の適用は同一の配偶者から生涯一度しか受けることはできません。

## 4. 適用を受ける為には？

- ①贈与税の申告をする。申告書に配偶者控除の適用を受ける旨、控除額の明細を記載し、以前に今回贈与を受ける配偶者からこの適用を受けていないことも記載する。
- ②①の申告書に添付するものは…
  - ・婚姻期間が20年以上であることを証明する書類として、贈与を受けた日から10日を経過した日(11日目)以後に作成された戸籍謄本と戸籍付票の写し。
  - ・居住用不動産を取得したことを証明する書類として、贈与契約書、その居住用不動産を配偶者が取得したことを証する書類、登記簿謄本等。

## 5. 税務署からNG…

贈与を受けてから引き続き居住の用に供することが要件であるので贈与を受けてすぐ譲渡した場合等は、認められません。

最後に…

- ①贈与者を増やす
- ②年数をかけて贈与する。

これは贈与税の基礎控除110万/1人、1年ごと課税、累進税率であるので(極端な例、今年の12/31に××、来年の1/1に×××、2日間で2年分の贈与が△△△…)税金は憲法30条に「国民は法律の定めるところにより、納税の義務を負う」と明記されており、逃げられない。だから脱税ダメヨ、しっかり節税、任せて安心税理士さん!です。

「感謝」

初めての経理担当者にも分かる

税理士 神田博則

# 資金繰りへの取組み方

## 資金繰り管理の必要性

資金繰りとは、会社に入ってくるお金（収入）と、会社から出ていくお金（支出）の差である収支を把握し、会社の手元に残るお金（現金及び預金・資金）の残高を、適正な水準に保つことです。

経理担当者の皆さんにとって、身近な損益管理とは、会社が事業から得た稼ぎ（収益）から、そのために掛けたコスト（費用）を差し引いた儲け（損益）をいいます。資金繰りと損益管理の最大の相違点は、損益は多少マイナスになったとしても事業を続けることは可能ですが、資金残高はマイナスになった時点で事業を続けることができなくなり、場合によっては即倒産になり

かねないことです。それだけ事業を行うにあたって、資金繰りは重要な意味を持っています。

## 損益と収支のちがひ

それでは、損益と収支は、なぜ異なるのでしょうか。損益を計算する目的は、その事業の儲けを把握することです。

そのため、商品が売れた場合は、代金の入金がなくとも売上として計上されますし、商品仕入の代金を支払ったとしても、それがまだ売れていない場合は、在庫となり費用計上されません。また、機械を購入し代金を支払っても、耐用年数に従い、一部しか費用にすることができません。このため、売上は順調であったとしても、売上代金

の入金までの期間が長く、大量の在庫を抱えてしまっている場合などは、利益はプラスでも手元のお金が全く無いということがあります。これが、いわゆる赤字倒産です。

一方、収支を計算する目的は、資金の残高を把握することです。商品が売れた場合は、代金が入金された

時点で収入となり、商品を仕入れた場合は、まだ売れていなくても支払を行った時点で支出となります。また、機械を購入した場合も、耐用年数に関係なく、その代金を支払った時点で支出となります。

会社の経営成績である儲けだけでなく、事業遂行の元手となる資金残高をしっかり把握し、管理することにより、安心して事業を行っていくことができます。

## 資金繰り表の作り方

資金繰り表は、月ごと又

は日ごとに作成します。

現状で、資金が厳しい場合や資金繰りの詳細を分析したい場合は、日ごとに作成することをお勧めしますが、ここでは例として月次資金繰り表の作成方法を説明します。（表）

まずは、現金出納帳や預金明細を参照しながら、実績資金繰り表を作成します。月初繰越残高は、月初における現金＋普通預金（＋当座預金）の額です。次に、入金と出金を以下の区分に分けて記載します。

### ① 営業収支

売上の入金、仕入の支

	実績資金繰り表 ○月	予定資金繰り表 ○月
1. 月初繰越残高		
2. 営業収支		
営業収入		
売上代金		
現金売上		
売掛金回収		
手形決済		
その他の収入		
営業収入 計		
営業支出		
仕入代金		
現金仕入		
買掛金支払		
手形決済		
役員報酬		
給与手当		
地代家賃		
租税公課		
その他の支出		
営業支出 計		
営業収支 計		
3. 投資収支		
投資収入		
固定資産売却		
投資収入 計		
投資支出		
固定資産購入		
投資支出 計		
投資収支 計		
4. 財務収支		
財務収入		
借入金調達		
財務収入 計		
財務支出		
借入金返済		
財務支出 計		
財務収支 計		
5. 月末繰越残高 (1.+2.+3.+4.)		

払、人件費や諸経費の支払など、営業活動に直接関係する資金の出入りを記載します。

なお、表では、売上の入金や仕入の支払を、現金や売掛金・買掛金などの形態別に記載していますが、代わりに売上先や仕入先別、商品別に入出金を記載してもよいでしょう。

## ② 投資収支

固定資産の購入や売却、資金の貸付や回収など投資活動に關係する資金の出入りを記載します。

## ③ 財務収支

借入金金の調達や返済、配当など財務活動に關係する資金の出入りを記載します。

最後に、月末繰越残高が月末の現金+普通預金(+当座預金)の額と一致していたら、実績資金繰り表の完成です。

続いて、月次予算に基づいて、予定資金繰り表を作成しましょう。

売上の入金や仕入の支払を、それぞれの取引条件に基づいて記載していきます。

記載の区分は、実績資金繰り表と同様です。

### 資金繰り表がら分かること

資金繰り表を分析すると、次のようなことが分かります。

営業収支は、本業から生み出された資金の収支です。

これがプラスかマイナスかを確認します。

プラスであれば問題ありませんが、マイナスとなっている場合は、本業からは資金が生み出されていないことを意味するので、このままではいずれ資金が不足してしまいかねません。

特に、損益計算書では利益が出ているのに、営業収支がマイナスとなっている場合は、資金繰りに何らかの問題を生じている可能性があります。

原因を分析し、改善策を検討しなければなりません。

営業収支と投資収支・財務収支とのバランスがとれているかも、確認事項です。

営業収支のプラス額に比べて、財務収支のマイナス額が大きい場合は、本業か

ら生み出された資金で借入金の返済ができていないということであり、借入返済の負担が過大になっている可能性があります。

この場合、借入金金の返済負担を減らすことを検討する必要があります。

また、営業収支のマイナスを投資収支のプラスで補っている場合は、資産を売却して資金繰りをつけている状況です。売却する資産が無くなれば、資金難に陥りますので、それまでに営業収支をプラスにする対策が必要です。

理想的な収支のバランスは、本業から生じた営業収支の範囲内で投資と財務返済が行えている、営業収支+、投資収支-、財務収支-で、各収支の合計額が+となっている状況です。

最も重要なのは、各月末の繰越残高です。予定資金繰り表で、各月末繰越残高がマイナスになっていないことを確認しましょう。

また、資金の残高は取引量の増減などに応じ、月ごとの変動があります。

最も残高が少なくなる時

期を把握し、たとえ少なくなっても余裕をもって事業を行えるだけの残高を維持できるように、事前に金融機関に相談するなど対策を取りましょう。

事業形態によって異なりますが、一般的には資金残高が月商の1か月を下回ると危険水準といわれています。

### 資金繰りを改善するには

① 売掛入金サイト・買掛金支払サイトの見直し  
売掛入金サイトが長い場合は、代金の入金があるまで時間がかかるため、その間の資金を準備する必要があります。

また、買掛金支払サイトが短い場合は、売上入金より先に支払を行う必要がありますのでその分の資金が必要で、可能な限り売掛金入金サイトは短く、買掛金支払サイトは長く設定するのが理想です。

② 入金日・支払日の見直し  
例えば、売掛金が毎月10日入金で買掛金が毎月5日支払である場合、買掛金の

支払に10日に入金する資金を用いることができません。この時は、買掛金の支払を変更し、15日とすれば10日に入金した資金を支払にあてるのが可能です。

③ 在庫の見直し  
商品を生入れた際に支払った資金は、販売して代金が入金された時に、初めて回収されます。

商品が在庫のままということでは、その仕入資金が回収されない状態ということになります。

在庫を必要な量に抑え、無駄な在庫を持たないことにより、未回収の資金を減らすことができます。

④ 借入返済額の見直し  
金融機関から融資を受けるごとに、借入口数を分けていると、それぞれの返済が重なり、返済負担が過大になることがあります。

その場合は、金融機関と相談の上、借換などにより借入金の口数を一本化すれば、月々の返済額を抑えることができます。

働き方改革が進められている昨今、限られた時間の中で、いかに効率よく仕事を進めるかについて、一人ひとりが自分の仕事に再度向き合い、知恵を絞っていかねければならない時代になりました。

これまで、当然のように「昨年同様」、「前任者と同じやり方」、「自分なりの頑張り」で進めてきた仕事、本当に必要なのか、正しいのか、ということを経本から考える必要が出てきたのです。

この動きは、大きなチャンスなのではないでしょうか。

現状、人員に余裕があり、ゆったりと仕事を進めている職場は、ほとんどないはず。一人ひとりの業務量は多く、目の前にある仕事をこなしていくことで精一杯という人が多いのではないのでしょうか。

その仕事を、さらに短時間で仕事をこなせと言われるなら、これまで通りのやり方で、できるはずはありません。

# トヨタから学んだ 仕事に臨む大切なこと

社員、管理者がすぐできる生産性UP術

◆(株)フィールドデザイン代表取締役社長 中山佳子◆

せん。

今回は、私自身のトヨタ自動車での人事と秘書の勤務経験をもとに、効率アップの仕事を伝えたいです。

トヨタ自動車は、創業時からムダを徹底的に省き、

## 一人ひとりが今すぐできること

### ■付加価値を考える

「そもそも会社全体が良くなるには?」、「お客様にもっと喜んでいただくためには?」という視点で、自分たちに何ができるかを、常に考えます。

トヨタでは、これを「仕事」と言います。単に、言われたことをするだけで、自分の頭で考えないのは「作業」です。

効率よく仕事を進めることを徹底している会社です。

皆様が生産性を上げつつ、どのようにムダを省いて、時短が進めればよいかのヒントとなりそうな内容を、いくつか取り上げてお伝えいたします。

「仕事」とは、自分の知恵を加えることだということとは新人の頃からよく言われた言葉です。

とくに、改善提案は推奨されました。今までより、安全性や正確性、効率アップにつながるような改善提案を毎月上司に提出します。

毎月提案しなければならぬので、通路を歩いている時でも、食堂で並んでいる時でも、動線はこのまま

でよいか、コードがここに  
あるのは問題ないかなど、  
チェックの目が養えます。

皆様の職場では、とくに  
提案する仕組みそのものは  
ないかもしれません。

しかし、今以上によくで  
きることに、積極的に  
提案をしたり改善行動を  
とることは、会社への大き  
な貢献になります。

### ■他の人の仕事を手伝う

仕事が増えるように感じる  
かもしれませんが、この  
意図は2つあります。

一つ目は、その仕事ができる能力を身につけるためです。

自分の仕事しかできない  
ということがないように、  
多方面に能力を伸ばしてい  
くことは、仕事を進める上  
で力になります。

また、自分の担当業務以  
外の仕事を行うことは、そ  
の仕事に施されている工夫  
を自分の仕事に活かしたり、  
改善点に気づくきっかけに  
もなります。

二つ目は、「困ったとき  
はお互いさま」という協力

体制を築けることです。  
自分が困ったときに、頼  
れる相手を多く作っておく  
のです。

自分を大切にしてくれる  
人には、自分も力になりた  
いという「返報の法則」が  
あります。

日頃から、周囲の仕事を  
手伝っておけば、何か困つ  
たときに「手を貸してほし  
い」と言いやすくなります。

今は、子育てや介護をし  
ながら、仕事に就いている  
人も多くいるでしょう。急  
に子どもが体調不良で休む  
ようなことになった時には、  
どうしても周囲の助けが必  
要になります。「よかつた  
ら、お手伝いしましょうか  
?」という言葉を掛ける人  
はいないか、常に、目配り  
もしておきましょう。

### ■現地・現物主義

仕事を進めるにあたって  
は、「実際に自分でやって  
みる」「現場を見に行く」  
「相手と話しに行く」とい  
うことは、非常に重要です。

頭では理解していても、  
実際に職場ではなかなか椅

子から立ち上がらない人が多いようです。

しかし、まずは自分で試してみる、現地に飛んでいくことで、あっさり問題が解決することは非常に多いものです。

トヨタでは、事務部門でも、他部署からの相談の電話が入ったら、「ではすぐに伺います」と言って、立ち上がることがほとんどです。

現状を確認する大事さもあります。すぐには会いに行くと、相手尊重の態度でもありません。

私は、クレーム対応研修もよく行いますが、某企業のクレーム対応の神様と呼ばれている人が教えてくださったのは、「大抵の電話でのクレームは、『今すぐ行きます』と言って飛んでいけば、むしろ来てくれてありがたいと感謝されて、すぐに収まるんですよ」ということでした。

いかに、相手を大事に思っているかを伝えるには、メッセージが届いたときに、

すぐに行動することが肝心です。

さらに、現地や現物をすぐに確認したほうが、次の行動をどうすればよいかの判断も早くなるものです。

### ■場面に応じて完べき主義を捨てる

仕事の最終決断は、上司の意見が多く入ります。

そこで、企画や改善提案などの資料作成時には、おおむね6割できたという段階で、上司に相談するとよいでしょう。

自分でほぼ完璧だという状態に仕上げた上司に見せるのは、一見良いことのように感じますが、時間が

かかってしまっています。

方向性がずれていたらムダな時間を使ったことになります。

6割での相談は、上司も進捗状況や方向性を確認できるの、引き続き安心して仕事を任せられるというメリットもあります。

### ■4S（整理・整頓・清掃・清潔）

探し物に時間をかけないようにするために、不要なものとは処分し、必要なものはすぐに取り出せるよう、置き場やファイリングを工夫しましょう。

探す時間のムダ、動きのムダがないようにします。

## 管理者がすること

### ■多能工を育てる

仕事によって、繁忙期と閑散期があるという職場は多いでしょう。

繁忙期だから人を増やす、部署全員で残業するというのではなく、繁忙期は閑散期となっている他部署からヘルプメンバーを出しても

とんだないようにすることを「平準化」と言います。

忙しいと、それだけミスをする可能性も高くなり、ミスは仕事のムダを生むことにもなります。

理想を言えば、自社のどんな仕事でも、全員ができる状態にしておくことは大切な事ですが、少なくとも、誰かが抜けたときに、他のメンバーで補えるよう、部署の繁忙期を見極め、上司

同士の連携をとりながら、協力体制を作り上げていきましょう。

### ■部下の社内人脈を広げる

自分の知識量を増やす努力も大事ではありますが、限界があります。

それよりは、「誰に聞けばわかるか」を判断し、その人に実際にすぐに聞ける人脈形成が、効率アップの秘訣です。

そのために、自分の持っている社内の人脈を、部下にも積極的につなげましょう。

トヨタでは、社内人脈を増やすために、多くのスポ

ーツ大会や合同セミナーなどのイベントが用意されていました。

部下が社内で頼れる人を多く作れるよう、上司もできるだけの働きかけをしたいものです。

### ■提案を推奨する

改善提案を喜んで聴きましよう。

経験豊富な上司からすると、稚拙と思われる提案であったとしても、提案したことを褒め、さらにどうすれば、よりよい改善につながるかを一緒に検討していきます。

以上、社員一人ひとりがすることと、管理者がすることの2つに分けてご紹介しました。

他にも、トヨタでの学びは多くありますが、まずは今回取り上げた内容で、ご自身の職場で活かせることがあれば、早速取り入れてみてください。

生産性が向上し、職場風土が良くなり、働き甲斐を感じることを願います。



青年部会

## 第2回 租税教育プレゼンテーション実行委員会開催

8月8日、第2回租税教育プレゼンテーション実行委員会を開催し、19名の部会員が参加した。

議事では、小学生の税に関する標語の審査会・表彰式の検討をし、日程および審査方法を決定した。今後の新規事業については、郡山市中央商店街振興組合主催「ウインターフェスティバル2018」で、クイズラリー形式の税金教室を計画しており、様々な意見を出し合う中で、子どもたちが楽しく税金について学べ、商店街の振興にも協力できるような形態で出来るよう、今後詳細を詰めて行く。

また、8月30日には、郡山市中央商店街振興組合の担当者と打ち合わせを行い、イベント開催に向け調整を図った。



第2回 租税教育プレゼンテーション  
実行委員会

## 田村・三春・小野支部役員会 開催

平成30年度の後期事業実施に向け、各支部において第2回役員会を開催した。

8月1日、三春支部役員会では、視察研修会について検討し、那須方面への研修会を実施することとなった。8月2日には、田村支部役員会を行い、田村支部研修会について研修会内容等を検討した。8月22日の小野支部役員会では、田村地区合同講演会や視察研修会の企画を協議した。

また、会員拡大について、事務局より今年度の会員拡大施策を説明し、引き続きご協力いただくよう呼びかけた。



小野支部役員会

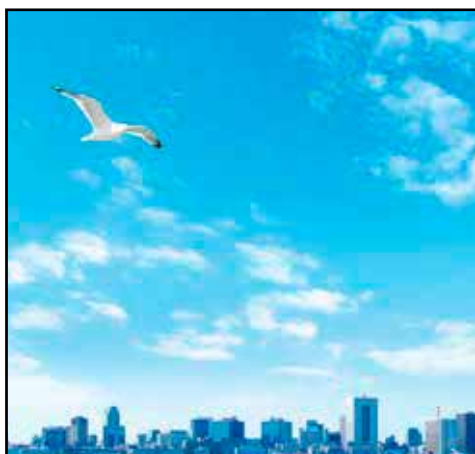
## 総務委員会 開催

8月28日、総務委員会を郡山法人会会館で開催した。

議事では、法被作製についてデザイン等を検討し、今後、郡山法人会主催のイベントで広報ツールとして使用していく。また、当会運営強化に向けた施策について検討し、会館の修繕や会員向けサービス向上などの意見をいただき、来年度以降、予算化していくこととした。



第2回 総務委員会



法人会の「経営者大型総合保障制度」は昭和46年に発足し、  
会員のみならずと共に歩んでまいりました。  
これからも会員のみならず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

郡山支店/福島県郡山市虎丸町24-8  
(富士火災郡山ビル3F) TEL 024-933-6211