



法人こおりやま

2018. 10

第484号



題名/秋の虹(6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～

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!

目次

税務署ニュース

年末調整及び消費税軽減税率
 制度説明会のお知らせ …… 2

税のミニ通信

相続税における
 保険金・退職金の非課税枠活用 …… 3

利益を生み続ける
 「ふりかえり」の技術 …… 4

知恵と工夫で道は拓ける …… 6

トピックス …… 7

税務署ニュース

年末調整及び消費税軽減税率制度 説明会のお知らせ

郡山税務署では、平成30年分の年末調整関係事務及び消費税軽減税率制度に係る説明会を下記の日程等により開催いたします。

記

1 年末調整説明会

日時	受付開始時刻	説明会 開始・終了時刻	会場名	対象地域
11月15日 (木)	10時00分	10時30分 ～12時30分	けんしん郡山 文化センター (中ホール)	郡山市
	13時00分	13時30分 ～15時30分		
11月16日 (金)	9時30分	10時00分 ～11時40分	船引公民館 (2階ホール)	田村市
	13時00分	13時30分 ～15時10分		三春町 小野町

(1) 会場の収容人数の都合上、対象地域を指定させていただいておりますが、日程等のご都合が合わない場合は、他の会場への出席が可能です。(郡山税務署へのご連絡は不要です。)

(2) けんしん郡山文化センターは駐車場がありませんので、お車でのご来場はご遠慮ください。

(3) 説明会で使用する書類は10月下旬の送付を予定しております。

2 消費税軽減税率制度説明会

日時	説明会開始・終了時刻	会場名
11月15日(木)	15時40分 ～16時25分	けんしん郡山文化センター (中ホール)
11月16日(金)	15時20分 ～16時05分	船引公民館 (2階ホール)

○ 説明会で使用する書類は当日会場にて配付いたします。

【お問合せ先】

《年末調整説明会》

郡山税務署 法人課税第二部門(源泉所得税担当)

電話 024-932-2041(代表) 内線 323

《消費税軽減税率制度説明会》

郡山税務署 法人課税第一部門

電話 024-932-2041(代表) 内線 312

※ 自動音声によりご案内しておりますので、メッセージに従い、「2」番(当税務署にご用の方)を選択してください。

税のミニ通信

相続税における保険金・退職金の非課税枠活用

(1) 死亡保険金の非課税枠の活用

生命保険の死亡保険金は、一定の範囲まで相続税の非課税枠が活用でき、非課税枠分の死亡保険金は、相続税の課税対象となりません。

ポイント①

対象となる生命保険商品は、契約者が被相続人で、被保険者は被相続人、受取人が相続人の保険商品です。

ポイント②

死亡保険金の非課税限度額は、500万円 × 法定相続人の数です。

注:相続人(子)が被相続人よりも先に死亡し、孫(代襲相続人)が2人の場合、法定相続人の数は2人になります。

ポイント③

受取人が法定相続人でない場合、又は相続放棄により相続人でなくなった法定相続人の場合は、非課税枠がなく全額課税されます。

ポイント④

被相続人が高齢なので、もう生命保険には加入出来ないと考えていませんか?保険会社によっては、最大80歳まで加入できる保険商品があります。「無配当一時払増額終身保険」(生命保険料の掛金と死亡保険金が、ほぼ同額)という商品です。

(2) 死亡退職金の非課税枠の活用

死亡退職金も一定の範囲まで相続税の非課税枠が活用でき、非課税枠分の死亡退職金は、相続税の課税対象となりません。

ポイント①

死亡退職金の非課税限度額は、死亡保険金と同じく500万円 × 法定相続人の数です。

ポイント②

最大の難問は、生存退職金にするか、死亡退職金がいいかの選択です。生存退職金(所得税が課税)の場合、非課税枠はなく、退職所得控除額(勤続年数が20年の場合、控除額は800万円)が控除され、残りの2分の1が課税されます。どちらを選択するかは、法人の業績や後継者の有無等により、高度な判断が必要です。



東北税理士会郡山支部
税理士 近藤 三男

利益を生み続ける ふりかえりの技術

事実確認↓解釈↓応用のステップで部下は育つ

株式会社知識創発研究所 代表取締役CRO・博士学術 松崎光弘

みなさんの会社では、どんな社内コミュニケーションを取っていますか。社内には、他愛のないおしゃべりから経営会議まで、様々なレベルのコミュニケーションがあります。今回は、その中でも利益を生み続けるためのコミュニケーションとして、すぐに取り組むことができる手法をご紹介します。

1 利益を生み続ける現場を作る

顧客満足を提供し、利益を生み続けることは、企業としての最も重要な取り組みです。

しかし、日々刻々と変化する社会環境の中で、利益を生み続けることは、必ずしも容易なことではありません。利益の生み方の公式は、いろいろな本に書かれています。

しかし、それはあくまで公式であって、現場では様々な要素が関係して思い通りには進みません。お客様へのお声掛けの仕方一つで結果が変わるなどということも、珍しくありません。

自社の利益の出し方は、実際に自社でやってみないと分らないことであり、それができるのは社内の人だけなのです。

部門としての営業利益や現場レベルで限界利益(または粗利益)を生むための工夫と仮説検証ができる社員が増えることが重要になります。

2 社員を成長させる3つの原則

工夫と仮説検証ができる社員を育てるには、3つの原則があります。

【原則1】

多様な人とのやりとりができる環境をつくる。社外の交流会やセミナー等で業種業態の異なる人と交流する機会を作ることです。

その際、他社がどうやって稼いでいるのか、どうやって売っているのか、何を売っているのか、なぜそんなものを売っているのかを聞き出すように促しましょう。

それを通して、様々な工夫の種を仕入れることができます。

とくに、これから会社を担う中核である管理職の人たちに、できるだけ多くの業種業態の方と交流できる機会を増やして下さい。

費用をかけなくても、ちよつとした勉強会への参加を促したり、地元の経営者の会合と一緒に参加させた

りするだけでも、ずいぶん違います。

よその会社の経営者の話を聞くことで、どんな工夫の種が増えていきます。

【原則2】

社内の改善プロジェクトや、テストマーケティングなど、すでに持っている知識やスキルでは対応しきれない、少し難しい仕事に取り組ませます。

やったことがない仕事に対して、「こうすればうまくいくのではないか」という仮説を立てて、ひとつずつ試しながら改善するというプロセスを経験することで、現場で工夫する能力を高め、将来、新規事業を生み出すときに必要な仮説検証の力を鍛えます。

【原則3】

すばやく効果的な「ふりかえり」を繰り返す。

社内で行われている業務に対してそれぞれの社員が、「何をやったか、どんな結果になったか、それは自分や自社にとってどんな意味があるか、次に何をするか」

を日々ふりかえり、お互いにコメントやアドバイスを交換します。

これによって、様々な工夫の精度が上がリ、より利益を生み出しやすい職場になっていきます。

3 社員が知恵を出す「ふりかえり」の技術

これが全社に及ぶと、社員の行動にばらつきがなくなり、お客様の満足と利益に貢献するものに集約されていきます。

「ふりかえり」の機会としては、日報や、会議、面談等様々な形があります。

どの形式であっても、「ふりかえり」では、上司が部下に対して、その人自身が考えを深めるような「問い」を発することが重要です。

そのために、大きく3つの段階をたどります。

第一段階は、事実関係の確認です。

「具体的にどういうことなのか」、「誰が言ったのか」、「いくらか」、「具体的に何が起こったのか」

といった事実ベースでのやり取りをします。

第二段階は、その事実に対して、「あなたはどのように感じているのか」、「どういう意味があるか」と思っているか」と、解釈を問うことで

例えば、お客様からクレームを頂いたなら、なぜクレームに繋がっているのか、お客様は何を望んでいるのか、考える必要があるでしょう。

その解釈が適切なものになるように、上司は支援をしていきます。

第三段階は、事実と解釈を踏まえて、「どうしたいのか」、「どうすればできると考えているのか」を問う応用の段階です。

部下が自分自身で、より良い行動をとるための仮説を立てられるように促します。事実関係を確認し、それをどう解釈しているのか、ではどうするのか。

この3つを何回も繰り返して、表現を変えて問いかけることで、部下の置かれた状況を上司も部下自身もはっきり把握できますし、そ

れに対して次にどういう手を打てばよいのか、部下が考える機会になります。

ここで上司が答えを出して部下に示していると、いつまでも部下は育ちません。

部下が素っ頓狂なことを言っても、「そうか、他に考えられることはないか」と、問いを重ねて、部下が自分で答えを見つけられるように、仕向けていきます。

具体的にどういう話だったのか、何が起こったのかという「事実」確認。

その事実、どのような意味があるのかという「解釈」。

その解釈をふまえてどうするのかという「応用」。

この3段階を意識した問いを繰り返すことで、部下は自分の中で自分に問いを立てるようになり、やがて上司の手を借りなくても、適切な「ふりかえり」ができるようになります。

4 利益につながる日報と面談

多くの企業で活用されて

いる日報や面談も、部下の成長を促進するための「ふりかえり」に主眼を置くと、少し方法が変わります。

日報については、書くべき内容として、①その日の出来事と、②それに対する気づきや解釈、③それらを踏まえた翌日の計画の3つが必要になります。

最低限、この3つが記載されていれば、質の高い「ふりかえり」は可能です。

部下が提出した日報に対して、上司は、まず事実関係を確認し、問題があれば指摘します。

次に、部下の気付きや解釈に対して、「一番言いたいことはなにか」、「本当か」、「どうしてそう言えるのか」といった問いを投げ掛け、部下のふりかえりを深めます。これらを繰り返すことで、社内に「事実ベースの報告とそれをもとにした工夫改善」ができる環境が整います。

面談も、同様に少し方法を変えるだけで、部下の成長をより促進することができます。

例えば、進捗管理の面談は、仮説を立てる訓練でもあります。

成果目標を達成するための仮説、それに基づいた行動目標と行動計画を立てて実践し、その結果を確認するものです。

そのための進捗管理の面談では、最初に「行動目標は達成したか」を確認します。行動目標が達成できていない場合、行動の妨げになった要因を列挙し、対応をその場で考えます。

その際、部下の口から「言い訳」が出てきても、それら全てに対して「次に同じ状況になったら、どうすれば対処できるか」を考えさせるのが、効果的です。

行動目標が達成できていて、想定通りの成果につながっていない場合は、仮説を見直す必要があります。

行動目標・成果目標ともに達成している場合は、しっかりと励まして、引き続き支援をしましょう。

数ヶ月に一度の定期面談では、部下に、「仕事の中で一番壁だと感じた出来事

は何か、どうやってその壁を乗り越えたのか」「お客様から言われたことで、一番言葉で残っているものは何か。それはどんな状況だったか」といったことを事前にまとめてもらいます。

面談の場では、それらの事柄に対して、「それはどういう意味があったのか」「一番の学びはどんなことだったのか」と、解釈を加えていきます。これによって、部下の学びが促進されます。

部下の学びを促進し、利益を生み続ける現場を作るための「ふりかえり」は、日報や面談だけでなく、ちよつとした立ち話の中でもできます。

どんな場面でも上司は、事実、解釈、応用を意識した問いを発するように心がけてみて下さい。

社員一人ひとりが、自分でこの問いを意識できるようになったとき、みなさんの会社は、激しい環境変化の中でも利益を生み続ける会社になっていくでしょう。

国税庁データをみると、赤字会社（欠損法人企業）の割合は63.5%となっている。直近のピーク時だった平成21～22年度の72.8%から10%も減少しており、背景に景気改善傾向にあることが伺い知れる。

とはいえ、6割以上の会社が依然として赤字経営体質にあることは否めない。利益を出して納税している素晴らしい会社がある半面、利益を計上できずに納税することが叶わない会社も多いというのも実情で、いかに利益を生み出していることが難しいことなのかも示しているのだ。

一方、信用調査機関のデータをみると、経営の力が及ばずに、倒産に至った会社の直近数年間の倒産要因をみると、最多が「販売不振」で、倒産要因の73%を占めていたのだ。

いかに販売不振を克服し、売上げを伸ばしていくかが、経営者にとって焦眉の課題であることが2つのデータ

は示しているのだ。利益の源泉が売り上げによってもたらされるといことは言うまでもない。しかし、経営の舵取り違いで、売上げはあるものの、顧客や取引先からの値切り要求によって採算性が悪化

知恵と工夫で道は拓ける

経営コンサルタント 武村 道夫

し、それを売上確保でカバーしようとして、さらに採算性の悪い仕事を受注し、経営の悪化に加速している向きも少なくない。

いかに、利益が確保できる売上増進は経営者が担う努力として欠かせない所であり、そのヒントは現場にあることを経営者は肝に銘じて努めていかなければならない。

まさに、常に儲ける仕組みづくり、いわばビジネスモデルを生み出していく努力が欠かせないものであり、旧態依然とした仕事の仕組みでは淘汰されかねないものである。

伝統工芸品の製造といえど、常に新しい機能やデザインへの付加価値を高め、これまで無縁な顧客に対しての訴求力を高める努力を重ね続け、生き残りを図ってきているのである。

長く会社寿命を伸ばしている老舗企業と言われる会社こそ、ブランドに胡坐をかきことなく、常に時流に

合った商品・サービスを開発してこそその今日があり、まさに老舗企業は革新の連続だと言われる所以でもある。

経営が厳しい現状にあることは、それだけ現在の市場に適合していないというミスマッチの現状にあることを物語っており、「ビジネスモデルを変える」ということに取り組んでいかなくてはならないシグナルであり、「儲かるであろう」商品・サービスを徹底的に探し、それを集中的に「売り込む」ことに尽きる。

ある日本茶専門店。今や、お茶ならスーパーやコンビニで欲しい時に手に入る商品であり、専門店にとっては売り上げを奪われる強力なライバル。

売り上げ不振に悩んだ経営者が、ファーストフード店のように店内を改造し、抹茶プリン、抹茶ソフトクリームなどの抹茶をベースに若い人が好む商品の販売で行列のできる店となり、年商を5倍近くに伸ばした。

日本茶専門店の看板を捨てた訳でなく、経営者には「何十倍にも増えたお客さんの大半の女子高生も10年後は主婦となり、お茶専門店である当店に足を運んでくれる」との勝算もある。

教育者・森信三先生の言葉に、「一眼は遠く歴史の彼方を、そして一眼は脚下の実践へ」とあるが、それを彷彿とさせる経営の実践だが、閉塞的な経営環境を克服する上で、硬く厚い経営の壁を打ち破るには「ビジネスモデルを変える」ことが欠かせない。

ビジネスモデルを再構築する責務と遂行は、経営の舵取りをする経営者の知恵と工夫の出し所が欠かせない。

厳しい言葉だが、松下幸之助氏は「先見して先手を打てない人は指導者になっではいけない」と喝破している。

知恵と工夫でビジネスモデルを構築し、道を拓いていこうではありませんか。



新入会員の集い開催

9月14日、「新入会員の集い」を郡山ビューホテルで開催し、平成28、29年度までの入会会員及び役員32名が出席した。伊野勝彦会長、郡山税務署の菊地荘助署長よりあいさつをいただいた。続いて事務局より、郡山法人会の組織や事業内容等について説明をし、自社企業の発展のため法人会を大いに活用していただくよう呼びかけた。

また、その後の会員交流会では、新入会員一人一人に自己紹介、自社PRをしていただき、和やかに親睦を深めた。

今年度も、会員増強目標として前年度よりの会員数純増を掲げ、次回の新入会員の集いに多数ご参加いただけるよう、役員・会員の皆さまに引き続きご協力いただきますよう、よろしくお願いいたします。



新入会員の集い

経営塾

平成30年度 第3回 例会開催

経営塾第3回例会「意外と知らない決算書の見方」をテーマに9月19日、郡山法人会会館で開催した。

はじめに、幕田塾長より「会社の決算について、会計士の先生にまかせている方も多いのではないかと。しかし、会社を経営していく中で、会社のお金の流れを理解していないのはまずいことである。この機会に改めて勉強していただき、今後の経営の糧にしていきたい。」とあいさつ。講師は税理士の宗像住孝氏を招き、決算書の用語や見るべきポイントについて解説した。

まずは、財務諸表の種類として、貸借対照表と損益計算書について。貸借対照表は、その時点での企業の財産状況を示す表であり、企業の「資産、負債、資本」がわかるもの。財産状況がつかめ、安全性の情報が得られる。対して、損益計算書は、企業の期間中の経営成績を示す表あり、どのくらいの費用を犠牲にして、どのくらいの利益を生み出したかの指標となる。この2つの表の見方と科目の説明、費用の注意点などをわかりやすく説明した。

続いて例題を用い、ある会社のM&Aの話があり、2期分の財務諸表からわかることを読み解き、この会社を買うか、買わないかを考えた。2期分を見比べるだけでも、様々な財務分析をすることができ、今更聞けない決算書の見方について理解した。



経営塾 第3回例会



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

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



各種セミナー開催

- 9月21日、「売上7倍のシンプルコミュニケーション術」セミナーを郡山法人会会館で開催した。(株)Up-ting Japanの^{こごんの すみこ}愛野寿美子氏を講師に招き、講義いただいた。

愛野先生のセミナーは、一般的な知識、理論的なセミナーでなく、イラストや音楽を取り入れ感覚で身に付ける右脳型のセミナーであり、実例を盛り込み参加者が一体となり楽しく学べる内容である。

コミュニケーションの極意として、①全力で笑って全力で拍手。②うなずく。③素直なオープンハート。これらの当たり前のことを全力でやること。また、聴き方のかたちは①笑顔。②うなずき。③視線を合わせる。④相槌。⑤ボディランゲージを行うことがポイントと語った。実践では、参加者同士でハイタッチし、ハグを行い、握手をしながら自己紹介をした。初めはぎこちなく行っていた参加者も徐々に笑顔になり、全力で行った。

また、本来の自分の個性を再発見するために人間の性格を分類化して、動物キャラにあてはめた個性心理学を行った。自分の個性を受け入れ自分の役割を認識すること、そして相手の個性も認めることで個性は調和へと繋がると語った。

最後に、「幸せとは倖せであり、人があつての幸せである。人とつながり、助け合い、一瞬のご縁、出会いを大切にしていきたい。」と講義を終えた。

- 9月27日、「1日でわかる総務の基本と実務」セミナーを開催。(有)マスエージェントの林忠史氏を講師に招き、講義いただいた。毎年好評の1日セミナーであり、今回も30名が受講し、関心の高さが伺えた。

講義では、総務の役割など基本的な日常業務の見直しや、労務管理・総務業務のポイントについて解説した。



シンプルコミュニケーション術



全力で笑う参加者



総務の基本と実務



イメージキャラクター「けんた」

税に関するクイズに答えて、キーワードを手に入れ、
素敵なプレゼントをGET!



税金クイズラリー「税探偵けんたの大冒険」

- 日程…… **平成30年 11月4日(日) 11:00~14:00**
※なかまち夢通り ウィンターフェスティバル2018の開催時間内
- 場所…… 郡山市中央商店街・なかまち夢通り
- 対象…… 小学生以下(先着150名) ※クイズシートが無くなり次第、受付終了。
- 時間…… [11:00~] 法人会ブースでクイズシートを配付 ※フィッシュマーケットさん前
[13:30~] メインステージで正解発表 プレゼント配付 ※うすいさん前