



法人こおりやま

2020. 3

第501号



題名／春近し(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～

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

目次

税務署ニュース

2020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

2

税のミニ通信

死亡保険金は契約形態で

税金が変わります

3

目標達成と自己改革のための

「コーチングの勧め」

4

閉塞を脱する経営ヒント

6

トピックス

7

税務署ニュース

2020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 平成2年4月2日から平成11年4月1日生まれの者
- 2 平成11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令和3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

令和2年3月27日(金)から4月8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

(<https://www.jinji.go.jp/saiyo/saiyo.html>)

○ 第1次試験日

令和2年6月7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



消費税の軽減税率制度

消費税確定申告書を作成するためには、
「区分経理」が必要です。

消費税の軽減税率制度の実施に伴い、消費税確定申告書を作成するためには…

売上げや仕入れ(経費)を税率ごとに区分して
帳簿に記載する「区分経理」を行う必要があります。

<p>軽減税率制度に関するお問合せ先</p> <p>● 軽減コールセンター〈消費税軽減税率電話相談センター〉</p> <p>☎ フリーダイヤル/ 0120-205-553</p> <p>🕒 受付時間/ 9:00~17:00(土日祝除く)</p>	<p>国税庁ホームページ</p> <p>右のコードから特設サイトへ</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <input type="text" value="軽減税率 国税庁"/> <input type="button" value="検索"/> </div>
--	--

※ 令和元年台風第19号により申告・納付等の期限が延長されている地域の方は、国税庁ホームページで情報を公開しておりますので、ご確認ください。

税のミニ通信

死亡保険金は契約形態で税金が変わります

生命保険の被保険者が亡くなったときは、死亡保険金が支払われますが、保険料を負担した人と保険金受取人の組み合わせによって、かかる税金は「相続税」、「所得税・住民税」、「贈与税」のいずれかとなります。



東北税理士会郡山支部
税理士 鈴木 誠二

I. 契約者と被保険者が同一人のケースは相続税

契約者(保険料負担者)と被保険者が同一人のケースでは、受け取った死亡保険金は相続税の課税対象となります。

死亡保険金には遺族への生活保障という役割があるため、相続人が相続税の対象となる死亡保険金を受け取ったときは、税負担が少なくなるように一定の非課税枠が設けられています。

$$\text{死亡保険金非課税枠} = 500\text{万円} \times \text{法定相続人の数}$$

II. 契約者と保険金受取人が同一人のケースは所得税・住民税

契約者(保険料負担者)と保険金受取人が同一人のケースでは、受け取った死亡保険金は所得税・住民税の課税対象となります。

保険料を支払った本人が受け取るお金については、死亡保険金・満期保険金・解約返戻金など、どのような場合でも一時所得として所得税・住民税の課税対象となります。この場合の一時所得の金額は、以下のとおりです。

$$\text{一時所得金額} = \{ \text{受け取った保険金} - \text{払込保険料総額} - \text{特別控除(最高50万円)} \} \times 50\%$$

III. 契約者、被保険者、保険金受取人がすべて別人のケースは贈与税

契約者(保険料負担者)、被保険者、保険金受取人がすべて別人のケースでは、受け取った死亡保険金は贈与税の課税対象となります。

なお、贈与税は、原則として贈与を受けた額が年間110万円を超えると課税対象となります。

IV. 死亡保険金・満期保険金の税金の種類

死亡保険金の契約形態と税金の種類をまとめると次のとおりです。なお、死亡保険金でなく保険が満期を迎えたときに支払われる満期保険金も、基本的な考え方は死亡保険金のとおりです。

	契約者	被保険者	保険金受取人	税金
死亡保険金	契約者と被保険者が同一人		—	相続税
	契約者と保険金受取人が同一人	—		所得税 住民税
	契約者、被保険者、保険金受取人がすべて別人			
満期保険金	契約者と保険金受取人が同一人	—		所得税 住民税
	契約者が保険金受取人と別人	—		贈与税

目標達成
と
自己改革
のめたの

これからの企業経営は「コーチング」の時代
コーチングの勧め

エル教育企画
飯島宗広

今、なぜコー
チングなのか

今までの日本のビジネスの世界では、多くは上から「指示命令」で仕事をし、「叱咤激励」「アメとムチ」で部下や後輩にやる気や成果を求めてきました。

部下や後輩は、上司、先輩の望む目標に向かおうとし、時には自分を殺して言われたことを忠実にこなすことが務めと思ってきました。その報酬として「安定」を手に入れてきました。

良い悪いは別にして、それがキャリア形成とと思ってきました。しかし、バブル崩壊後、日本のキャリア形成の考えは一変してきました。

「安定企業」という概念はなくなり、大手企業ほどリストラされる中、働く人

たちはその目的性や方向性を失ってきました。

また、デフレになり国外に生産拠点を移し、国内においては若者の生産現場での就業率の低下で外国人労働者がその代わりを務めてきています。

それまで日本人の誇りだった「モノづくり」や「勤勉さ」が希薄になり、デジタル化やOA化が進む中、伝統的な日本の文化や精神性が失われつつあるように思われます。

そこで、もう一度「働く」意味や仕事観について考えていきたいと思えます。難しいことを言うつもりはありませんが、せっかくなら自分の個性や特性を生かし、「生きがい」や

「やりがい」を感じながら、自分の頑張りが会社の発展や仲間のためになり、お互

いが信頼関係の中で感謝しあいながら楽しく働きたいと思えます。

最近の日本は、キャリアの考え方について変化化してきています。

先も述べたように、自分の人生を会社に捧げていた時代は去り、自分の人生観を充実させるための仕事観に代わってきました。

また、会社は以前のよう「指示命令」と「強制」から、「自己管理」と「自主性」へと移行しつつあります。

しかしながら、会社は、毎年業績は上げ続けなければなりません。社員の保証や支援も責任を負う義務があります。

そのために会社として、やはり社員を「管理」し「評価」をしなければなりません。社員の「自己管理」や

「自主性」にすべて任せるわけにはいきません。

理想的には、会社は毎期、予算(売上と経費)を計上し、安全な環境整備をするだけで、社員は正しく楽しく効率的に目標達成してくれる、かも強制されることもなく、生きがいややりがいも持って仕事ができる、そんな会社や社員だったら：

：そんな理想的な仕事観があればどんなに素晴らしいことでしょうか。

実は、それが「コーチング」によって実現できうるのです。

少なくとも働く人が、明るく積極的に仕事ができるのです。限りなく理想に近づけることは可能です。

コーチングとは何か

コーチングとは「企業や組織、チーム、個人がより早く、より効率的に、現在の状況から望む成功やゴールを達成する助けになること」です。

コーチングは、人のやる気や能力を引き出すためのコミュニケーション技術のことで、会話を通じてクライアント(相手)自身が自らの能力に気づき、潜在意識を変え、行動変革を起こす魔法のようなスキルです。

このスキルは、自分にも応用でき「セルフコーチング」として活用すると望みの人生を楽しく生きることが出来るのです。

「コーチ」と「ティーチャー」を混同している人が多いようです。

「ティーチャー」は、スキル(知識や技術など)を教える人です。

学校の先生はまさしく「ティーチャー」です。会社や組織の中にも「ティーチャー」は必要です。

しかし、知識や技術があってもやる気が出ない人、能力があっても、ある理由で発揮できない人、消極的な人、本気になれない人が多くいます。

そういう人を変化させる

のが「コーチャー」なので「」なのです。

「コーチ」はクライアントが持つべきスキルは無くてもいいのです。

「コーチング」と一口に言っても、様々なクライアントを相手にしなければなりません。

その課題は多種多様でコーチングスキルも様々な人に対応できるスキルが求められます。

例えば欧米人と日本人に対するコーチングスキルは違ってくる。

なお、会社内でのコーチングの対象者は、新入社員から経営者までの中で少しでも自己変革したい、目標達成したいという人です。

コーチングの効果

20年ほど前、コーチングは「気づきを与える事」の意味が強かったように思います。

先述のようにクライアント自身が自分の能力に「気

づく」ことは、自分の隠れた潜在能力に気づくことであり、これだけでもモチベーションが上がリ効果があります。

しかし、それだけでは「行動変革」にならない場合があるのも事実です。

「意識」が変わっても「行動」が変わるとは限りません。

最近ではコーチングで「気づき」、「ヒューニング」

で「行動を変える」考え方が出てきました。筆者は「コーチング&ヒューニング」と呼んでいます（差別化のため）。

「ヒューニング」とは、「『ヒューマン（人間）』を『チューニング』する」という造語です。「チューニング」は「調律・同調・調整」という意味です。

人は、理想のゴールややりたい姿を目指すとき、心のブレーキがかかる時があります。

日本の場合ほとんど内的要因です。

例えば、トラウマだったり、葛藤、恐怖心、思い込みや先入観、マイナス感情、悪習慣などなど。

アクセルとブレーキを同時に踏んでいる状態もあるわけです。これらが悪いことではありません。

防衛本能から由来するものもあります。

しかし、行動を制限しブレーキの元にもなっています。

必要によって、それらのブレーキを、「除去する」「変容させる」「統合する」

「新しいプログラムをインストール」することを「ヒューニング」と言います。ヒューニングすることで、結果的に「：しなければならぬ」から「したい」「やりたい」に変貌するのです。

「ヒューニング」によって心の留め金を外し、やる気や行動意欲を増幅し、能力を最大限に引き出すことができます、効率的に、楽しく理想なゴールを目指すのです。

コーチの見極め方

「コーチ」を選択する場合、「スキルと在り方」が条件になります。

「スキル」とはやはりキチンとした協会の「資格」を得た人がいいでしょう。

実践的（プラクティシヨナー）な訓練を積んだ人間違いありません。

できれば「ヒューニングスキル」を学んだ人が望ましいでしょう。

「在り方」とは、クライアントに対する関心と愛情です。

コーチの精神態度や生き方などコーチとしての「心構え」が問われます。

次に重要なのは、スキル以前にコーチとクライアントの関係は「信頼関係」が無ければコーチングは成り立ちません。

「ラポールを築く」といいますが、ラポールが築けないコーチは本当のコーチではありません。（ラポー

ルは組織やチームにとっても絶対必要条件ともいえるでしょう）

いずれにしても、コーチングのすばらしさを体験することを勧めます。

会社の社風の中に「コーチング制度」があれば素晴らしい経営ができると確信します。

なお、参考のために筆者が取得した資格と協会を紹介します。

■「NLPコーチング・プラクティショナー」（全米NLP協会認定）

■「NLPプラクティシヨナー」「ビジネスコーチ・ナード」「ビジネスコーチ・ヒューニスト」「マインドフルネスコーチ」（一般社団法人エグゼクティブ協会認定）

■「タイムラインセラピー・プラクティショナー」（タッド・ジェームス・スカンパニー認定）

■「ヒプロセラピスト・プラクティショナー」（A B H米国家催眠療法協会認定）

閉塞を脱する 経営ヒント

経営コンサルタント
田辺 和実

停滞を続けていたり、衰退に陥っている中小企業も少なくありません。こうした閉塞を脱していくための経営のヒントが、倒産から見事に再建・再興したメンソレータムで有名な(株)近江兄弟社の軌跡にみることでできます。

同社は、オイルショック後の大型倒産第1号として1974年に倒産に至ります。その原因は、不動産投機への事業の失敗、類似商品との価格競争による利益の低減での資金繰りの悪化、さらには社内における派閥の権力闘争により士気が上がらない職場体質も加わるといった複合要因が重なり合っただけで倒産に至ります。負債総額37億円を抱え、金融機関からは「99%再起不可能、取引拒否」の宣告を受けながらも、当時はコンピュータの一責任者で管

理部長だった岩原侑(いわたすずむ)氏が、再建の最前線に立つ覚悟を決めて代表取締役につき、経営改革に取り組んでいくのです。その前年、米国メンソレータム社から契約解除の通告があり、交渉のため渡

米中に、妻が急逝したこともあり、「このまま死にたくはない、死ねない」との死をも賭した覚悟を強くして再建に取り組み始めたことは推察できます。

岩原氏は3分の1にまで減った社員とともに、経営再建に向けた取組みを始めるのですが、初めて携わる経営の仕事に取り組むにあたって、「今までにやってきた結果として倒産に至ったのだから、今後は今までとは反対のことをやろう」と心に刻み、取り組んでいきました。

社員に給料はもうとうとい

う気持ちはあったが、自分自らが稼ぐという気持ちがあつただろうか。仕事に向き合うにあたっては、モノを作つてやるとか、売つてやるとか、小売店の面倒をみてやるとかの驕りはなかっただろうか。

管理職は部下を使っている、指導してやっていると、思つていなかっただろうか。お客様に社員全員が売り歩くという姿勢や組織的な考え方や取り組みがあつたであろうか。それを態度や行動にどうように表わしていただろうか。他人様からの借金というお金を、まるで自分のお金のように追つてはいなかっただろうか。

倒産に至るまでの経緯を踏まえ、上述のような自分に沸いた疑問に一つ一つ悩み、考え、自ら一つ一つ答を出して、実践に取り組んでいったのです。

岩原氏は「倒産で、経営者としてどんなことを学んだのか」との質問に、「倒産した人でないと、何を言つても実感として受け取ってもらえないでしょう。一度、あなたも倒産されたらどうですか。そうすれば、企業は何をしていかなければいけないのか、何をなすべきかがよく分かります」と答えています。

岩原氏が「何をなすべきか」の一つとして、全社員が自分達を支えてくれる顧客に向かつて、組織的行動を起す「全員営業・全員セールス」でした。

モノやサービスを売つて利益を出さなければ、自立した経営はできない。経営や経済が成り立たなければ借金が成り、その借金が返せなくなれば、倒産となります。

売って売上げを得なければならぬ苦労が分からなければ、売上げたお金は使い切つてしまえとなつてしまう。

その売上げは、誰が出し

てくれているのが分からないから、必要なものと必要でないものの判断がつかなくなってしまう。

そうして、岩原氏が辿りついたのが「全員営業・全員セールス」なのです。

会社が成り立つためには、モノやサービスを提供して、いくらかの利益を出さなければなりません。本来、組織で働く全員が「モノやサービスを売って歩く人」なのです。

そして、自分の仕事をやる前に、お客様の心を感じ取らなければならない人なのです。

岩原氏は、「初心に戻り、原点に戻って、社員みんながお客さんの方を見て、組織的な行動をしよう」と、「全員営業・全員セールス」を呼び掛けました。

極々、平凡な当たり前のことを続けていくことの大切さが知れようというものです。

負債総額も16年間で完済し、現在の優良会社に変貌させました。



「ベジ婚」開催

2月9日、婚活イベント「ベジ婚」をBest Tableで開催し、独身男女11名(男性7名、女性4名)が参加した。

はじめに、婚活参加にあたっての心構えや、良い相手と結ばれるためのポイントについて婚活講座を行った。次にプロフィールカードを使いながら1対1の自己紹介を行い、男女ともに積極的に自己アピールした。

その後は、グループに分かれてランチタイム。旬の野菜をふんだんに使った料理をビュッフェ形式で楽しみ、フリータイムへ。自由に移動しながら、気になる相手と積極的に会話し、それぞれの時間を過ごした。

最後にマッチングタイム。それぞれ気になる方をカードに記入し、お互いが名前を書いてあればマッチング。2組のカップルが誕生した。



婚活事業「ベジ婚」



アピールタイムをする参加者



田村支部新春研修会

田村支部「新春講演会・新年会」開催

2月21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。講師に田村市長の本田仁一氏を迎え、田村支部会員25名が参加した。

講演会では、田村市政を中心に、人件費削減や建物の利活用などの財政健全化への取り組みのほか、健康増進や子育て支援策、企業誘致の現状について説明した。

講演会終了後、新年会を開催。市長と意見交換や、会員同士の親睦・交流を深めた。

各種セミナー開催

2月19日、「外国人就労者との上手なコミュニケーション」セミナーを郡山法人会館で開催した。社会保険労務士の飯田吉宏氏を招き、講義いただいた。

外国人雇用の労務管理の基本と採用に至った場合の注意点や職場におけるコミュニケーション及びマネジメントの問題と解決策について分かりやすく解説した。講義終了後も個別に質問するなど関心の高さが伺えた。

2月26日、ファイナンシングライフ㈱の川島雪子氏を招き、「それ、ハラスメントと言われなかったための上手なコミュニケーション術」セミナーを開催した。

講義では、ハラスメントの基礎知識となぜハラスメントと言われるか、職場でのコミュニケーションのポイントについて解説。参加者は真剣にメモを取り、理解を深めた。



外国人就労者との上手なコミュニケーション



ハラスメント言われなかったための上手なコミュニケーション術



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



青年部会 新春研修会 開催



青年部会新春研修会



新年の挨拶をする山口部会長

2月18日、郡山ビューホテルにおいて、青年部会新春研修会を開催した。講師に株式会社夢企画コーポレーションの川崎葉子氏を迎え「気持ちを新たに社会人としての接遇力を高めよう」と題し講演いただいた。川崎氏は、学習塾や日本舞踊教室等の総合カルチャースクール「川崎学院」の運営やボランティア、町おこし企画実施のほか、3・11東日本大震災での経験を経て、台風19号で被災した方の支援活動など幅広く活躍されている。

初めに言葉遣いや名刺交換について解説。言葉とはというのは、最後に言った言葉が印象に残る。これを後褒め効果と言い、上司が部下の悪いところを注意したいときは、注意したいことを先に言い、その後に良いところ褒めると良い印象を残すことができる。

続いて実践編。2人組になって、相手を良いところを三つ褒める。褒められた側は「そのとおり」と返す。次に役割を変え、褒められた側は「お目が高い」と返す。「そのとおり」と言うのは自己肯定。「お目が高い」と言うのは他者肯定。ポジティブ志向が大事であり、褒められたときや自分を褒めることで人は力を発揮する。

名刺交換については、ポイントとして ①名刺入れには名刺を相手側に向けて入れておくと、手の平を返さずに出してそのまま渡せる。②名刺交換の際、自分の名刺を見ながら渡しがち。相手の目を見て渡す。③名刺交換の人数が多いときは人数分最初から名刺入れから出しておく。④自分の名刺は名刺入れの下に持ち、相手の名刺を名刺入れの上で受ける。などと説明し、ユーモアとエネルギーに満ち溢れた終始笑いの絶えない研修会でした。

研修会終了後、新年会を開催し、新入会員自己紹介、情報交換や会員相互の親睦を深めた。

女性部会 会員卓話による研修会を開催

2月5日、ホテルハマツにおいて第8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宍戸ドロップス 代表取締役 岡部純子氏にお引き受けいただき、～改正相続税法で新設「配偶者居住権」と「特別寄与料制度」トラブル回避のための注意点をテーマに講演し、部会員34名が聴講した。



講師の岡部純子氏

研修会終了後、新年会を開催。小林部会長が新年のご挨拶をした後、会員による生け花を披露し「梅、桃、桜」の三つの春(三春)がそれぞれのテーブルに届き、会場が一層華やかになったところで、赤塚英夫副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、参加者より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。



女性部会新年会



花を生ける円谷部会員



新年の挨拶をする小林部会長

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。

添付書類の提出省略

還付がスピーディー

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!

電子申告で効率UP!

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。

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