



法人こおりやま

2020. 6

第504号



題名/光る街明かり(6号) 提供/大波 天久 JIAS日本国際美術家協会会員

[コピー・転載禁止]

～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**

● 新型コロナウイルスに関するセミナーも視聴できます ●

税務署ニュース

「不動産譲渡契約書」及び

「建設工事請負契約書」の
印紙税の軽減措置の延長について

2020年度 国家公務員

「税務職員採用試験」

(高校卒業程度)のお知らせ

税のミニ通信

みなし配当課税とは？

営業成績に直結する

「お客様情報」はこうしてつかめ！

「コロナ問題」

情報に惑わされない暮らし方

目次

「不動産譲渡契約書」及び 「建設工事請負契約書」の 印紙税の軽減措置の延長について	2
2020年度 国家公務員 「税務職員採用試験」 (高校卒業程度)のお知らせ	4
税のミニ通信	
みなし配当課税とは？	5
営業成績に直結する	6
「お客様情報」はこうしてつかめ！	6
「コロナ問題」	8

税務署ニュース

「不動産譲渡契約書」及び「建設工事請負契約書」の 印紙税の軽減措置の延長について

平成30年4月
(令和2年4月改訂) 国税庁

「所得税法等の一部を改正する法律」により、租税特別措置法の一部が改正され、「不動産譲渡契約書」及び「建設工事請負契約書」については、令和2年4月1日から令和4年3月31日までに作成されるものについても、印紙税の軽減措置が適用されます。

※ これまでは、平成9年4月1日から令和2年3月31日までに作成されるこれらの契約書について軽減措置の対象（平成26年4月1日以後作成される契約書については一部拡充）とされていました。

1 軽減措置の概要

軽減措置の対象となる契約書は、「不動産譲渡契約書」のうちその契約書に記載された契約金額が10万円を超えるもの及び「建設工事請負契約書」のうちその契約書に記載された契約金額が100万円を超えるもので、令和4年3月31日までの間に作成されるものです。

なお、不動産の譲渡契約及び建設工事の請負契約の成立を証明するために作成するものであれば、その文書の名称は問わず、また、土地・建物の売買や建設請負の当初に作成される契約書のほか、売買金額の変更や請負内容の追加等の際に作成される変更契約書や補充契約書等についても軽減措置の対象となります。

軽減措置の対象となる契約書に係る印紙税の税率は、印紙税法別表第一第1号及び第2号の規定に関わらず、下表の「**契約金額**」欄に掲げる金額の区分に応じ、「**軽減後の税率**」欄の金額となります。

契 約 金 額		本則税率	軽減後の税率	参考(軽減額)
不動産譲渡契約書	建設工事請負契約書			
10万円超 50万円以下	100万円超 200万円以下	400円	200円	200円 (50%軽減)
50万円超 100万円以下	200万円超 300万円以下	1千円	500円	500円 (50%軽減)
100万円超 500万円以下	300万円超 500万円以下	2千円	1千円	1千円 (50%軽減)
500万円超	1千万円以下	1万円	5千円	5千円 (50%軽減)
1千万円超	5千万円以下	2万円	1万円	1万円 (50%軽減)
5千万円超	1億円以下	6万円	3万円	3万円 (50%軽減)
1億円超	5億円以下	10万円	6万円	4万円 (40%軽減)
5億円超	10億円以下	20万円	16万円	4万円 (20%軽減)
10億円超	50億円以下	40万円	32万円	8万円 (20%軽減)
50億円超		60万円	48万円	12万円 (20%軽減)

(注) 不動産譲渡契約書のうち、その契約書に記載された契約金額が10万円以下のもの、建設工事請負契約書のうち、その契約書に記載された契約金額が100万円以下のものは、軽減措置の対象となりません(税率200円)。また、契約書に記載された契約金額が1万円未満のものは非課税となります。

2 軽減措置の対象となる「不動産譲渡契約書」の範囲

軽減措置の対象となる「不動産譲渡契約書」とは、印紙税法別表第一第1号の物件名の欄1に掲げる「不動産の譲渡に関する契約書」をいいます。

なお、不動産の譲渡に関する契約と同号に掲げる他の契約が併記された契約書も軽減措置の対象となります。

- (例) 建物の譲渡(契約金額 4,000 万円)と定期借地権の譲渡(契約金額 2,000 万円)に関する事項が記載された契約書
- この契約書に記載された契約金額は6,000万円(建物の契約金額 4,000 万円+定期借地権の契約金額 2,000 万円)です。ですから、印紙税額は3万円となります。

3 軽減措置の対象となる「建設工事請負契約書」の範囲

軽減措置の対象となる「建設工事請負契約書」とは、印紙税法別表第一第2号に掲げる「請負に関する契約書」のうち、建設業法第2条第1項に規定する建設工事の請負に係る契約に基づき作成されるものをいいます。

なお、建設工事の請負に係る契約に基づき作成される契約書であれば、その契約書に建設工事以外の請負に係る事項が併記されていても軽減措置の対象となります。

- (例) 建物建設工事の請負(契約金額 5,000 万円)と建物設計の請負(契約金額 100 万円)に関する事項が記載された契約書
- この契約書に記載された契約金額は5,100万円(建物建設工事の契約金額 5,000 万円+設計の請負金額 100 万円)です。ですから、印紙税額は3万円となります。

《注》 建設工事とは、建設業法第2条第1項に規定する土木建築に関する工事の全般をいいます。

したがって、建設工事に該当しない、建物の設計、建設機械等の保守、船舶の建造又は家具・機械等の製作若しくは修理等のみを定める請負契約書は、軽減措置の対象とはなりません。

【収入印紙を誤って貼ったときは】

印紙税として定められた金額を超えた収入印紙を文書に貼ってしまった場合や印紙税の納付の必要がない文書に誤って収入印紙を貼ったような場合には、所轄税務署長に過誤納となった文書の原本を提示し、過誤納の事実の確認を受けることにより、印紙税の還付を受けることができます。

【分からないときは】

軽減措置の対象となる契約書に該当するかどうか、税額がいくらになるか、また、還付を受けるための手続など、印紙税についてお分かりにならない点がありましたら、最寄りの税務署(電話相談センター)へお尋ねください。

※ 国税庁ホームページでは税に関する情報等を提供しています。税に関する質問についてはタックスアンサー(よくある税の質問)もご利用ください。

【 国税庁ホームページ www.nta.go.jp 】



この社会あなたの税がいきている

税務署ニュース

2020年度 国家公務員 「税務職員採用試験」(高校卒業程度)の お知らせ

仙台国税局では、税務のスペシャリストとして活躍するバイタリティーあふれる税務職員を募集しています。

国の財政を支える税務職員に、あなたもチャレンジしてみませんか？

● **受験資格**

- ① 令和2年4月1日において高校卒業後3年を経過していない者及び令和3年3月までに高校を卒業する見込みの者
- ② 人事院が①に掲げる者に準ずると認める者

● **受験申込受付期間**

令和2年6月22日(月)から7月1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9月6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

私たちは、どんな不正も見逃さない。

正義官。



2020年度 国家公務員 税務職員募集

申込受付期間 2020年6月22日(月)~7月1日(水)
第1次試験日 2020年9月6日(日)

国税庁ホームページ 税務職員 検索 Web-TAX-TV 国税庁採用動画 検索



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

税のミニ通信

みなし配当課税とは？

みなし配当とは、読んで字のごとく配当とみなすことで、会社の株主が会社から配当を受け取っていないのに、配当として「みなされる」行為を言い、税金(所得税等)が取られてしまうものです。

みなし配当の考え方としては、株主が出資をした会社が配当という形で株主に金銭を渡していなくても、実質的に配当のように株主に出資した額以外の価値を株主に還元している場合には、配当として取り扱うというもので、税法上の考え方であり、会社法やその他の法律上存在する概念ではありません。

そこで今回は、どんなケースがみなし配当にあたるのか、株主の側で見ていきたいと思います。



東北税理士会郡山支部
税理士 関根 弘明

(1)株主からの自社株式の買取り

経営者以外に小口株主がいる場合、将来その株式が相続等で分散してしまうのを防ぐために、会社が小口株主から株式を買い取るという方法があります。この時、株式の価値が上がっている場合はもともと出資した額よりは高いので差額を配当したと同じだと考えみなし配当として所得税が課税されます。

(2)会社の解散による残余財産の分配

会社が解散をすると、会社は売掛金等を回収し、買掛金等の債務を相手に支払うこととなります。それでもなお会社に財産が残っている場合は、その財産を株主に出資数に応じて分配されることとなります。この分配されるものは、株主がもともと出資した分の価値も含まれています。そのため株主は残余財産の分配を受けることで、会社から最後の配当を受け取ったことになり、みなし配当として所得税が課税されます。

(3)組織再編によって株主や金銭を受け取る場合

合併や会社分割によって株主が別の法人の株式を受け取る場合があります。この時、合併比率によって他社の株式を取得するわけですが、その比率は会社の価値に応じて決まっており、出資した会社の価値が出資時よりも高くなっている場合は、より価値の高い株式と交換されることとなりますので、株主からすれば、出資の払戻し(交換)にあたる部分と過去の利益の積立てられた分を分配される部分とに分かれます。よって過去の利益の積立分とされる分については、みなし配当として所得税が課税されます。

【参考】

みなし配当の金額の計算式

$$\text{みなし配当の額} = \frac{\text{その株主が受取った財産の額}}{\text{資本金等の額}} \times \frac{\text{その株主の株式総数}}{\text{保有株式数}}$$

以上のようにみなし配当として金銭を受け取った株主の場合は、配当所得として確定申告が必要となります。この配当所得は配当控除の対象ともなります。配当控除を適用すると、配当金と他の所得を合算して所得額を決定して、そこから一定の税率を掛けたものを控除することができます。

最後に「みなし配当」は非常に理解しにくい制度ですので気になったら専門家に相談するようにして下さい。

営業担当者の主たる仕事は、言うまでもなく、「商品（モノやサービス）を売る」ということです。

しかし、お客様に対して、闇雲に「こんなに良い物なんですよ」と、強調するだけで売れるというものではありません。

お客様に商品を買ってもらおうと思ったら、まずは、

1 お客様からどんな情報を聞き出せばよいか

お客様から聞き出す情報は、「お客様の状況」と「お客様の目的」に、大別されます。

(1) お客様の状況

「お客様が仕事（生活）をしている背景となるものすべて」のことを「お客様の状況」と言います。

例えば、以下のようなも

お客様の声に耳を傾けて「お客様が解決したい・達成したい」と思っていること」を把握し、「その解決・達成のためにこういうことをすると良いですよ」と、提案することが必要になります。

良い提案をするためには、お客様に関する様々な情報をつかむことが何より重要なことです。

①現状

お客様の業界の動向、業界の特性・お客様がどんな仕事をしているか・どんなことを課題と考えているか・経営状況はどうか、など。

②計画

お客様が、これからどんなことをしようと考えているか、など。

営業成績に直結する

お客様情報は

こうしてつかめ!

(有) 島田教育総合研究所
所長 島田義也



るか（方針・経営計画・ビジョンなど）

③経営資源

社員数・社員の質・有している設備・使える予算・どの程度の知識、情報を持っているか・どの程度の時間的余裕があるか、など。

④選択肢

商品選択基準（価格重視か、品質重視か、サービス重視か）・営業担当者から見た競合他社情報・商品を選択する上で既に決定している事柄、など。

⑤意思決定

決定権者は、誰か・どうやって決定するのか・意思決定に影響力のある人は誰か、など。

か、など。

これらの情報を全て知っていないとしても、商品売ることとは不可能ではありません。しかし、お客様のことをよく知っていた方が良い信頼関係が築けて、良い提案が出来るのは間違いありません。

(2) お客様の目的

「お客様の目的」とは、「お客様が解決したいと思っ

ていること」「お客様が達成したいと思っ

ていること」を言います。

これは、是非とも聞き出しておきたい情報です。

「お客様の目的」は、お客様によって異なりますが、多くのお客様は下記のいずれか、もしくは、複合した目的を持っていることが多いものです。

①「売上を伸ばしたい」「資金繰りを楽にしたい」「ラ

ンニングコストを削減したい」というような財務的なもの

②「外部顧客に対するサー

ビスの向上」「社内顧客に対するサービスの向上」のようなサービスの質に

関するもの

③「社員の能力開発をした

い」「やる気を高めたい」

「後継者を育てたい」の

ような人事的なもの

④「業務の効率化をしたい」

「環境変化があってもすぐ対応出来るような体制にしたい」「残業を減ら

したい」のような業務運営に関するもの。

⑤「上司から高い評価を得たい」「周りの人に『すごいな』と思われたい

」のような個人的なもの

商談の中でお客様が自分の目的をズバリ言ってくれ

ることもありますが、多くは「〜で困っている」「〜

する方法はないか」「〜出来る」と良いんだけど」「他

所はどんなことやってるの？」というような言葉の中

に、お客様の目的が暗示されて

いるものなのです。空気が読める営業担当者

だったら、そのようなセリフを聞き逃さず、他の情報と合わせて「お客様の目的」を推測することが可能なはずだし、それが出来るのが営業センスなのです。

2 どうやって情報を集めればよいか

お客様情報を集めるための「情報源」は、大きく分けて3つあります。

(1) 公開情報

新聞・テレビのニュース・統計資料・業界誌・インターネットなど、誰でもその気になれば、得られる情報のことです。

一度もお会いしたことがないお客様の場合でも、集めようと思えば、結構、色々な情報を集められるものです。

(2) 社内情報

過去に一度でも取引したことがあるお客様であれば過去の取引記録や過去の営業日報など社内に何らかの情報が眠っているものです。

(3) 生情報

営業担当者が顧客を訪問して、収集してくる情報のことを言います。

生情報を収集するために、お客様と良い信頼関係を築いておくことが大前提ですが、その上で、以下のような「コミュニケーションスキル」を駆使するこ

とも、当然必要になります。

《情報収集のためのコミュニケーションスキル》

(1) 傾聴

「傾聴」とは「耳を傾けて一所懸命聴く」ことです。親身になって話を聴けば、お客様は心を開き、さらに色々語ってくれます。

営業担当者側から見ればお客様の情報がどんどん入ってくるということになります。

(2) 観察

商談中のお客様の表情や態度等の反応を良く観察すれば、お客様の関心のありかがなんとなく分かるものです。

また、倉庫の中に入ることが出来れば、どんな商品を取り扱っているかが分かるし、工事現場に行けばこの工事を請け負っているのか、どの重機を使っているのか等、様々な情報が転がっています。

観察だけで、確実な情報が得られる訳ではありませんが、何らかのヒントが得

られることは間違いありません。

(3) 確認

「確認」とは、自分の言葉で言い換えて、「こういうことですね？」と念を押すことです。

営業担当者がきちんと「確認」をしてくれると、お客様は「こいつは私の言うことを正しく理解してくれている」と安心して心を開き、続けて色々なことを話してくれるようになるのです。

つまり、営業担当者にとっては、情報収集につながるということになります。

(4) 質問

情報収集のためのコミュニケーションスキルの中でも代表的なものと言えば、「質問」です。

質問する時には、堅苦しいルールがある訳ではありませんが、言葉というのは不思議なもので、「このように質問すれば、このように返ってくる」というパターンがあります。そのパターンを知っておくと、会話がスムーズに進み易いものです。

例えば、「今、何時ですか？」と質問すれば「午後1時30分です」、「御社の社員数は何人ぐらいですか？」と質問すれば「約60人です」と返ってくるものです。

このように「具体的だが、一言で答えが返ってくる質問」のことをクローズドクエスション（閉じた質問）と言います。

それに対して「今、どんなことで悩んでいらつしやいますか？」とか、「御社はどんな社風ですか？」のように質問すれば、その人の考えを語るような回答形式になり、概して回答量は

多くなります。

このような質問をオープンクエスション（開かれた質問）と言います。

クローズドクエスションは回答が短いことから、それほど連発すると、取り調べのような雰囲気になってしまいます。

会話をスムーズに進めようと思うなら、「まずオープンクエスションを投げ掛けて、お客様にたくさん話してもらおう」↓「具体的に知りたい部分について、クローズドクエスションを投げ掛けて具体的に」という流れが有効です。

3 お客様から聞き出す情報を予めリストアップしておく

短い商談時間で、効率よく情報収集を行うためには、

予め「どんな情報を聞き出せばよいか」をリストアップしておくことが必要です。

前述の「1. お客様からどんな情報を聞き出せばよいか」をチェックリスト代わりにして、今から訪問するお客様について現時点で分っている情報を書き出してみると、「知っている情

報」と「まだ知らない情報」が整理されます。

そうすると、「今から行う訪問ではこのことを聞き出そう」「そのために、このように質問しよう」という発想が生まれます。

何も考えずに、訪問するより、はるかに多くの情報収集が出来るはずですよ。ぜひ、実行してみてください。

コロナ問題 ~情報に惑わされない暮らし方

産業カウンセラー 柏木 勇一

SNS時代の教訓が明らかに

2020年の年明けは、東京オリンピック・パラリンピックの年として、希望をもって迎えたはずでした。ところが新型コロナウイルス感染拡大で世界中が混乱し、オリンピックは延期になりました。そして緊急事態宣言。この文章を読んでいる時点での皆さんの職場やご近所、家庭はどうなっていますか？ 今後のことは誰にも予測ができません。

あるIT系企業の人事部から、「社内でも不安と動揺が広がっている。基礎疾患の疑いがなく、糖尿病や高血圧症状がない人でも感染する現実になっている。当然仕事にも影響する。社内でも説明し、どう対応すべきだろうか」という相談を受けました。現実はこの会社は、可能な部署では在宅勤務でのテレワークを進めていることが分かりました。

多くの人々の不安の背景には、メディアやネット情報に振り回されたことが指摘されています。あえて今回の出来事を「情報騒動」と表現します。ここに教訓があるからです。

コロナウィルスとメンタルヘルス

3月中旬、世界保健機構(WHO)が、コロナウィルス蔓延中のストレス対処方法を公にしました。「このような危機に直面した時、だれでも悲しみや恐怖、怒りを感じるのは当然」として、4つに絞れば、①信頼できる人と話す。家族や友人とメールや電話で情報交換することもいい ②自宅で過ごすなければいけない場合は、健康的な生活スタイル、食事や睡眠、適度な運動を心がける ③喫煙や飲酒は要注意 ④事実(ファクト)をちゃんと把握し、正しい情報と知識を持てば適切な対処行動をとることができる—と呼びかけたのです。このうち、④として示された項目、正しい情報と知識こそが、今回の教訓と言えます。

この教訓に関連して、スマホを手離せなかった同僚の30代女性カウンセラーがデジタルデトックス、つまりスマホから離れた生活体験をして有意義だったことを明かしてくれました。「デジタルデトックス」とは、パソコンやスマホなどデジタル機器やインターネットから距離を置くことです。デトックスとは、体内に溜まった毒物を排出すること、日常的に心身に溜まったストレスや疲労を取り去ることを意味します。

情報過多の時代、スマホ依存にならないように

年代や仕事内容によっては、長時間スマホやパソコンに触らないで過ごす人もいます。同僚は、休日を利用した数日間の旅行中、スマホから離れました。ふだんの仕事ではスマホ密着です。最初は不安でしたが、結果は、心身が休まり、本来の人間の身体に合った過ごし方をしたことでスッキリしたと語っています。オンとオフを切り替えることの大事さが分かっているながら、実際は実践していなかったことにも気づきました。

デジタルデトックスを実践している方は最近増えており、心身の正常な状態を自分で取り戻す効果を体験しています。楽しくスマホを使っている場合は問題ないのですが、楽しむはずなのに疲れてしまった場合は危険信号。スマホ中毒・依存になる前に止めなければいけないでしょう。手書きで日記をつける、メモをとる、紙メディア(例えば新聞)に接する、などの効果も再確認されています。

新型コロナウイルス拡大のニュースが毎日のように報道され、落ち着かない日々を送られている方も多いと思いますが、情報洪水の世界での上手な生き方の一端を説明しました。日々スマホが手離せないというIT系企業人事部の方にも納得してもらいました。

新型コロナウイルス中小企業に関連する施策等リンク集 >>>

【リンク先URL】

<http://www.zenkokuhojinkai.or.jp/links/covid19-links.html>

