

法人こおりやま

2019. 2

第488号



題名/降る雪が(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

ご自宅からの申告を

サポートしています!

…2

「確定申告特集ページ」のご案内

税のミニ通信

請負工事における消費税の

経過措置と住宅取得等資金の ……3

贈与について

理念経営の推進で会社は伸びる ……4

人を動かす要諦

「上司のコミュニケーション術」 ……6

トピックス ……7

税務署ニュース

ご自宅からの申告をサポートしています! ～「確定申告特集ページ」のご案内～

国税庁ホームページ（www.nta.go.jp）では、「確定申告特集ページ」を設け、ご自宅からの申告をサポートしています。

確定申告特集ページでは、

- パソコンやスマホで申告書を作成できる「確定申告書等作成コーナー」
- パソコンやスマホで作成した申告書をご自宅から送信できるe-Tax
- お問合せの多い事項のQ&A

などをご利用いただけます。

【確定申告特集ページ】

確定申告書等作成コーナーのリニューアルの主な概要や e-Tax で申告する際の事前準備について重要なお知らせとしてご案内

平成30年分 確定申告に関する情報の総合窓口
確定申告特集

所得税および復興特別所得税・贈与税
3月15日(金)までに申告・納税

個人事業者の消費税および地方消費税
4月1日(月)までに申告・納税

このページでは、個人の方に向けた所得税及び復興特別所得税、消費税及び地方消費税の確定申告並びに贈与税の申告に関する情報を提供しています。

重要なお知らせ

確定申告書等作成コーナーが変わりました > ・スマートフォンからの申告が便利になりました ・e-Tax が更に便利になりました (e-Tax 事前準備のご案内) ・トップページなどのデザインが変わりました	申告手続には > マイナンバーの記載と本人確認書類の提示又は写しの添付が必要です。 e-Tax なら本人確認書類の提示又は写しの添付が不要です
--	--

確定申告に関する情報を見る 申告書の作成・提出等様々な情報のご案内	確定申告情報 > 申告書の作成・提出等様々な情報のご案内	ふるさと納税をされた方へ > 「ワンストップ特例」を適用された方はご注意ください。	動画で見る確定申告 > 確定申告に関する動画がご覧いただけます。
---	--	---	--

申告書を作成する 画面の案内に従って金額等を入力すれば、税額など自動計算され、申告書等を作成することができます。	確定申告書等作成コーナー >
--	-----------------------

> 国税庁トップページ > ご意見・ご要望 > 確定申告リンク集 > リンク設定 > サイトマップ

Copyright © 2018 NATIONAL TAX AGENCY ALL Rights Reserved. 国税庁

確定申告に関する情報について
分かりやすくご案内

確定申告書等作成コーナー

税のミニ通信

請負工事における消費税の経過措置と住宅取得等資金の贈与について

いよいよ今年の10月1日より消費税の税率が8%から10%に変更されます。今回も前回の税率変更時と同様に経過措置があるので、確認しておきたいと思います。

Q)住宅等の建物を購入する際、建築期間が長期にわたる場合があるが、いつまでに契約すれば旧税率の適用が受けられるか？

A)長期の請負工事の場合には2019年3月31日までに契約した請負契約については、引き渡しが2019年10月1日以降になった場合であっても、旧税率(8%)の適用が受けられます。

したがって住宅等の購入を考えている場合には契約を急いだ方がいいかもしれません。



東北税理士会郡山支部
税理士 高田 哲也

しかし国は消費税の増税後の景気対策として様々な対策を打ち出しています。その中で住宅取得等資金の贈与について説明させていただきます。

●住宅取得等資金の贈与の制度のあらまし

父母や祖父母などの直系尊属からの贈与により、自己の居住の用に供する住宅用の家屋の新築、取得又は増改築等の対価に充てる為の金銭を取得した場合において、一定の要件を満たす時は、次の非課税限度額までの金銭について、贈与税が非課税になります。

イ 下記ロ以外の場合

住宅用家屋の新築等に係る契約の締結日	省エネ等住宅	左記以外の住宅
2016年1月1日～2020年3月31日	1,200万円	700万円
2020年4月1日～2021年3月31日	1,000万円	500万円
2021年4月1日～2021年12月31日	800万円	300万円

ロ 住宅用の家屋の新築等に係る対価等の額に含まれる消費税等の税率が10%である場合

住宅用家屋の新築等に係る契約の締結日	省エネ等住宅	左記以外の住宅
2019年4月1日～2020年3月31日	3,000万円	2,500万円
2020年4月1日～2021年3月31日	1,500万円	1,000万円
2021年4月1日～2021年12月31日	1,200万円	700万円

例えば2500万円(税抜)の省エネ等住宅を2019年10月に購入した場合、消費税の税率が8%だと支払総額は2700万円(税込)、10%だと2750万円(税込)になり、50万円の差があります。しかしその購入資金のすべてについて、父母等から贈与を受けた場合には、8%だと1200万円までしか非課税枠はありませんが、10%だと非課税枠の上限が3000万円になります。つまり、10%の場合の贈与税は

$$(2750万円 - 3000万円 - 110万円) = 0円$$

一方8%の場合の贈与税は

$$(2700万円 - 1200万円 - 110万円) \times 40\% - 190万円 = 366万円 ※ 特例税率適用時$$

トータルで考えると366万円(贈与税減額分) - 50万円(消費税増額分) = 316万円の節税になります。この非課税枠の利用は将来の相続税の負担を減らす大きなチャンスとなる場合があるので、住宅等の契約前に一度専門家のアドバイスを受けた方がいいかもしれません。



経営評論家 平島 廉久

グローバル化、人口減少、人手不足、外国人労働者の受け入れ…。会社を取り巻く環境は、大きく変化しています。

一段と厳しくなる競争社会において、会社はいかなる経営の舵取りを行えばよいのでしょうか。さまざまな経営手法が考えられますが、効果的な手法として、提案したいのが、「理念経営」です。

社長が会社の進むべき方向や目的を掲げ、全社員がそれを共有して一枚岩となり、力を結集して、目的の実現に向けて邁進するといふものです。

「行き詰まったら原点に

戻れ」という言葉がありませんが、競争が激化することからの時代において、経営の原点とも言うべき理念経営は、効果的な経営手法と確信します。

経営理念は会社によって、社是や社訓などとも称しています。いずれも同義

経営理念を明文化する

理念経営を推進する一つの活動は、「経営理念の明文化」です。明文化することによって、内容がより理解しやすくなります。

内容的には、社員の誰もが理解できるように、シンプルで分かりやすいことが

語とされていますが、近年では「クレド (credo)」という名称を用いる会社が

増えていきます。クレドは、ラテン語で「信条」または「志」と訳されています。

意味としては、経営理念と同じように、経営判断の基準、拠り所となるものです。

大切です。難しい漢字を多用したり、難解で長文であ

ったりすると、内容の理解よりも、先に敬遠されてしまいます。

経営理念というとなかなか考えがちですが、これでは逆効果です。

私は、これまで多くの会社の経営理念を見せてもらいましたが、なかにはシンプルで分かりやすく「お見事！」と拍手をしたくなるようなものがあります。

その一つの事例として、化粧品業界のハウスオブローゼ (本社・東京) の経営理念を紹介しましょう。

私が感銘したのは、後段の部分です。

ハウスオブローゼの経営理念

美しさと健康と快適な生活を願われる人々のために、優れた商品と真心のこもったサービスを提供し、お客様から「ありがとう」と言われるような企業活動を続けます。

経営理念の共有

理念経営を推進する二つの活動は、経営理念の全社員による共有です。

一枚岩の組織体を作るには、全社員が経営理念の内容をしつかりと理解することが何よりも大切です。

「ありがとう」の言葉は、本来は売り手が言うものですが、ハウスオブローゼでは買い手であるお客様に言ってもらおうというのです。そのため、前段にある優れた商品と真心のこもったサービスの提供をしな

ければ、お客様は「ありがとう」と言ってくれません。内容的に深遠で、分かりやすいものとなっています。

これによって、強固な組織体が出来上がり、社員の一体感が生まれます。

よく「ベクトル (方向性) を合わせる」ということが言われますが、経営理念を全社員が共有することによ

って、組織全体、隅々にまで浸透します。さらに、経営マインドも高まります。

そのためには、トップが全社員に向けて経営理念の考え方を、情熱をもって、分かりやすく自分の言葉で伝える必要があります。

分かりやすく伝えるとともに、社員の心に響く言葉で、熱く語ることが大切です。

例えば、「今は小さな会社だけど、全社員で力を合わせて仕事に取り組み、人々から喜ばれる会社になる」「全社員が一枚岩となって、仕事に取り組み、家族や友人に自慢できる会社になる」というように訴えます。

社員は、将来への夢と希望があるからこそ頑張れるのであり、このような言葉で熱く語ることが必要です。

ところで、経営理念を共有する効果的な一つの方法として、朝礼の活用があり

ます。

社長のスピーチや諸絡とともに、よく行われているのが、全社員による経営理念の唱和です。

これによって、経営理念を社員の頭のなかに、強く浸透させることができます。

しかし、ただ機械的に経営理念を唱和するだけでは、情性に陥ってしまいかねません。効果ありません。

これを防ぐには、社員に経営理念に関する体験や最近のニュースなどについて、思うことを輪番にスピーチをしてもらう方法があります。

朝礼のほかにも研修会を設定して、経営理念の徹底を図る方法もあります。

経営理念の共有をいづれの方法で行うにせよ、大切

なことは仕事を通じて、経営者が社員とのコミュニケーションの機会を多く持つことです。

朝礼を効果的に言い、成果を上げている一つの事例として、生活用品や電気製品を販売しているアイリスオーヤマ（本社・仙台市）を紹介しましょう。

同社は、小さな町工場からスタートした会社ですが、現在では5,000億円企業へと急成長し、注目を浴びている会社です。

急成長の一つの要因とされているのが、毎週月曜日に行われる朝礼です。

毎回、社長の熱い話があり、社長の考え方が全社員に浸透し、共有され一枚岩の強力な組織が形成されているのです。

それが仕事を通じて、経営者が社員とのコミュニケーションの機会を多く持つことです。

理念経営の実践

理念経営を推進する三つの活動は、経営理念を社員や周囲の人々にしっかりと

伝えることです。せつかく素晴らしい経営理念が明文化されても、そ

れが的確に社員や周囲の人々に伝わらなければ効果はありません。

そこで、まず行うことは、社長をはじめとした上司の方の率先垂範です。

上司が率先して行動することによって、無言の教育となり、社員は進んで行うようになります。

また、上司の人間性も求められます。いずれの組織においても、社会的な地位が高まるにつれて自分を磨くことが求められます。

経営力とともに人間力も求められる時代と求まります。

さらに、理念経営は社内の人だけでなく、周囲の人々を巻き込んで行うことも効果的です。

そのための方法として、明文化した経営理念を名刺に印刷したりするのも一つの方法です。

会社案内にも掲載することによって、会社の姿勢を多くの人に知ってもらうこ

とができます。

せつかく明文化した経営理念を社長室や応接間に飾っておくだけでなく、広く活用したいものです。

あらゆる機会をとらえて、会社の考え方や実態を知ってもらうのです。

ところで、マスコミで理念経営の成果が報道されている一方において、「理念でメシが食えるか」との声が聞こえてきます。

確かに、経営理念の内容をただ単に唱和するだけでは、成果を上げることはできません。

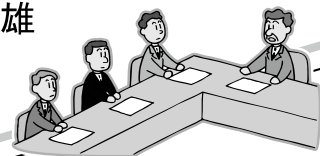
トップが信念と情熱を持ち、それが社員全体に行き渡り、経営理念の実現に向けて取り組んでこそ、成長のレールに乗ることができるといえます。

経営環境は、年々厳しくなる一方ですが、理念経営の推進で会社が成長し、社員をはじめとして皆様が幸せになれますことを祈念申し上げます。

上司のコミュニケーション術

人を動かす要諦

中小企業診断士 河地 治雄



るので。

第四の視点は、実行時の接し方です。

人には、それぞれ個性があります。一律的な接し方では、かえって逆効果となる場合もあります。

よくやる気を引き出すために「褒める」と言われますが、あなたは何を褒めますか？「人を褒める」「行動を褒める」「成果を褒める」など、いろいろと考えられます。

また、褒めるだけがやる気を引き出すとは限りません。上司は、部下の個性を見極めて、接することが重要となります。

かつて、巨人軍の川上監督はこんなコメントを残しています。「王は叱れ、長嶋は褒める」と。

最後に、人を動かす要諦を凝縮した言葉で締めくくりたいと思います。

やってみせ 言ってみせ
させてみせ させてみせ
ほめてやらねば 人は動かじ

(山本五十六)

て指示するのか、あるいは部下に優先順位をつけるように促すかは、状況にもよりますが、「すぐやるべき事、後でもかまわない事」「自分でなければ出来ない事、他人に任せられる事」に分けて整理して、部下に求めることも大切です。

第三の視点は、目標です。

やるべき事の優先順位が決まっても、具体的な目標が定まらなければ、行動に移すことができません。

この目標ですが、やる気を持って行動に移せる目標を設定することは、なかなか難しいものです。

目標が、単なる「スローガン」にすぎないケースなど、よく見受けられます。

目標のポイントは、「達成度が判定可能であること」に尽きます。

コーチングでも、ゴールの設定が大きなテーマとなっています。

達成すべきゴール(到達点)が明確になって、初めて行動に移せて、やる気を持って実行することが出来る

部下を主語とする対応が大切となります。

部下の長所(強み)にフォーカスし、そこをいかに活かすかを、考える事です。

長所を活かせば、短所はカバーできるものです。モグラ叩きの袋小路に陥らないためにも、そのように対応すべきと思えます。

第二の視点は、やるべき事の優先順位です。

あれもこれもと要求し、部下を混乱に落とし込んでいる上司をよく見かけますが、これではやる気を削いでいるようなものです。

上司が、優先順位をつけ

探し」に、終始しているのではないのでしょうか。その結果、何の成果も得られない状況に、陥ってはいませんか。

相手にやる気をさせる第一の視点、それは「自身の軸足」を何処に置くかだと思います。

部下の弱みにフォーカスすると、上司は、自分を主語にして、「部下が悪い。だから、部下を自分の思い通りにコントロールしよう」という発想となります。

果たして、これで、部下のやる気が起きるでしょうか。このような時、上司は、

人にやる気をさせることは、非常に難しいものです。

企業における、部下に対する上司の大きな悩みとなっているようです。

このような場合の部下のやる気を起させるコミュニケーションについて、上司の視点で考えてみたいと思います。

上司が部下と接する時、上司は部下の何処に着目しているのでしょうか？

多くは、「あいつのここが駄目だ、なっていない」というように、部下の短所(弱み)に着目した「アラ



経営塾

平成30年度 第5回例会

経営塾第5回例会「目標達成用紙を使って夢を叶える」をテーマに1月16日、郡山法人会館で開催した。経営塾塾生の高橋由美子氏が講師を務め、新年の節目で目標を設定したり、振り返り、見直すことは非常に大切であることから、目標達成シート、いわゆるマンダラチャートを使い、漠然とした目標や理想はあるけれど、どうやって実現させればいいのか、何をすれば良いかを考えた。

マンダラチャートが注目されたのは、大谷翔平選手がメジャーリーグで大活躍するまでの過程で、高校時代の野球部監督が、彼に目標達成シートを与え実践したことが非常に重要な役割を果たしたからと言われてます。

初めに、書き方・手順について説明をした。手順は

- ① 9×9のマスを作り、真ん中に「自分が成し遂げたいこと」を書く。
- ② 周りのマスに成し遂げたいことを達成するために必要な8つの要素を書く。
- ③ 8つの要素を外側の3×3マスの真ん中に記入する。
- ④ 8つの要素を得るために必要な8つの行動目標を設定していくと、合計64個のやるべきことが明確になる。

説明を終え、実際に塾生にマンダラチャートを作成していただき発表を行った。最後に「完成しなかった方も、時間があるときにぜひ完成させてほしい。その目標のために努力することが大切なので、目標に向け行動してほしい。」と、例会を終えた。



経営塾 第5回例会



マンダラチャートを作成する塾生

体のケア	サプリメントを飲む	FSO 90kg	インステップ改善	体幹強化	軸をぶらさない	角度をつける	よからボールをたく	リストの強化
柔軟性	体づくり	RSG 130kg	リリースポイントの安定	コントロール	不安をなくす	かまない	キレ	下半身主導
スタミナ	可動域	事故3.	下腿の強化	開いた	メンタルコントロールをする	ボールをリリース	回転後アップ	可動域
はっきりとした目標、目的を持つ	一喜一憂しない	頭は冷静に心は熱く	体づくり	コントロール	キレ	軸でまわる	下腿の強化	体重増加
ピンチに強い	メンタル	野球部監督	マンダラ	ドラ1 8球団	スピード 160km/h	スピード 160km/h	スピード 160km/h	腕振り強化
波をつくらない	勝利への執念	仲間を思いやる心	人間性	運	変化球	可動域	ライナーキャッチボール	ピッチングを増やす
感性	愛される人間	計画	あいさつ	ゴミ拾い	部屋そうじ	ワンクッション	フォーク完成	スライターのキレ
思いやり	人間性	感謝	道具を大切に使う	運	審判さんへの感謝	遅く落差のあるカーブ	変化球	左打者への決め球
社業	信頼される人間	継続力	プラス思考	応援される人間になる	本を読む	ストレートと同じようにコントロール	ストライクからボールに強くなる	実行まじり

高校時代に作成した大谷翔平選手の目標達成シート



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



新春講演会・新春賀詞交歓会

1月29日、新春講演会を郡山ビューホテルアネックスで開催した。講師に元貴乃花部屋女将・元フジテレビアナウンサーの河野景子氏を迎え、「自分らしく生きる」と題し講演し、会員はじめ一般聴講者約400名が来場した。

河野氏は、アナウンサーの経験を活かした「河野景子のことばアカデミー」を3年前から開講し、言葉によるコミュニケーション術などを教えている。コミュニケーションには話し手と聞き手があり、聞き手は、うなずき、相槌、合いの手など話をもっと聞かせてほしいという表現が大切であること。話し手は、声の大きさや高さ、速さを変えること。また、間の取り方や情景描写、例え話をすることがポイントであり、話し手と聞き手が相手に寄り添うことでコミュニケーションは成り立っていると説明した。相手にきちんと聞き取ってもらうためには発声良く、滑舌良く、声を大きくすることが求められる。これらを意識することでアンチエイジングや認知症予防にもつながる。実際に会場で滑舌トレーニングを実演し、表情筋と舌の体操を体験した。



新春講演会



講師の河野景子氏



新春賀詞交歓会



神道流吟詠会 岡部純鳳氏による祝吟



女性部会による抽選会

会話をするとき、その人との共通の話題を考え話すことで緊張がほぐれ、距離が縮まる。言葉と体はリンクしており、相手にやさしい言葉をかけてもらうと脳に愛情ホルモン(オキシトシン)が分泌され心が落ち着く。相手との共通の話題を考えること、やさしい言葉を投げかけることが自分を高めることに繋がると語った。

後半では、部屋の女将であった経験を変え、力士は毎日厳しい稽古を積んでおり、愛情を注いでくれた家族や師匠に認めってもらうことを励みに踏ん張っている。そして、自分の晴れ姿を親に見せたいという思いで自分を奮い立たせる姿は美しい。部屋の女将であったとき、悲しみや苦しみなどもあったが、それ以上に喜びや学び、感動があり、それらが今の私自身をつくってくれたと語った。

最後に、「これまで、大変なこともたくさんあったが、そんな時笑顔に支えられた。笑顔とはスマイルであり、スマイルの語源はラテン語でミラス(MIRUS)と言う。意味は、不思議なくらい素晴らしいこと。弱っているときや落ち込んでいるとき、無理してでも笑ってみると自分が忘れていたなりた自分になれるような気がしてきませんか。」と、講演を終えた。

美しい声と全く淀みのない話し言葉で、参加者は聞きながら、笑ったり、時には涙したりととても惹きつけられた。

続いて、新春賀詞交歓会を開催し、伊野勝彦会長が新年のあいさつ、郡山税務署の菊地荘助署長が祝辞を述べた。その後、祝吟を吟じていただき、佐藤雄三副会長が乾杯し、出席者は和やかに懇談、交流を深めた。また恒例の豪華景品が当たるお楽しみ抽選会では、福利厚生制度受託会社をはじめ、会員事業所からも多数のご協賛をいただき、当選発表ごとに大きな歓声が湧き上がった。