



法人こおりやま

2019. 7

第493号



題名/白い太陽が集落に(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。
 社会のお役に立ちたい。

そんな経営者の皆様を
 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!

郡山法人会

検索

目次

トピックス	7
「説得力・先読み力・ユーモア力」	6
営業マンのための	
「説得力・先読み力・ユーモア力」	6
経営改善に活かす	
小規模事業者「3つの経営指標」	4
税のミニ通信	
中小企業向け所得拡大促進税制	3
消費税軽減税率制度の 実施時期が迫ってきました	2
税務署ニュース	
消費税軽減税率制度の 実施時期が迫ってきました	2

税務署ニュース

消費税軽減税率制度の実施時期(10月1日)が迫ってきました!

準備はお済ですか?

消費税軽減税率制度はすべての事業者に関係する制度です

2019.5 第 491 号に引き続き、軽減税率制度の実施に伴い、御社の事業にどのような影響が生じ、対応が必要になるかについて、以下の項目を参考にご確認ください。

準備が必要な事項

《ステップ3》売上・仕入商品の税率区分ができるか、実際に確認してみましょう。

- 売上・仕入商品につき、税率区分（軽減税率の対象取引の有無）の確認
⇒ 判断に迷ったり、分からないことがある場合には、国税庁ホームページ（【URL】<https://www.nta.go.jp>）の軽減税率制度特設サイトに掲載されている「よくわかる消費税軽減税率制度」などの資料をご覧くださいか、ご質問等がある場合は、消費税軽減税率電話相談センター（軽減コールセンター）【電話:0120-205-553】（又は0570-030-456）にご相談ください。

《ステップ4》業務手順の見直しやレジ・システムの準備テストはお済ですか？

- 日々の商品管理や販売管理方法の見直し（商品マスタの見直し）
- 税率区分に応じた経理処理の見直し（経理処理マニュアルの整備）
- 納品書や請求書などの帳票の見直し（取引先との連絡・調整）
- 導入・改修等したレジ・受発注システムの動作準備テスト
⇒ 補助金の交付申請手続きはお済ですか？
※ 令和元年9月30日までにレジ等の改修・導入を終え、支払を完了し、同年12月16日までに交付申請書を提出したものが対象となります。

《ステップ5》いよいよ制度実施に向けて、本格的な準備をしましょう。

- 商品毎の税率区分等をシステムに登録（商品マスタの整備）
- 値札の付け替え、価格表示の変更準備など
- 従業員への研修（説明会等への参加）、店頭などでの消費者向けの周知（店頭ポスターなど）
⇒ 見逃した準備はないか、もう一度確認してみましょう！

【参考】準備が間に合わなかった中小事業者の方でも、以下の要件等に該当する場合には、税額計算の特例を受けることができます。

- 売上げ（又は仕入れ）を税率ごとに区分することが困難
⇒ 上記の国税庁ホームページをご覧くださいか、軽減コールセンターにご相談ください。

（注）中小事業者とは、基準期間（前々事業年度）における課税売上高が5,000万円以下の事業者をいいます。

税のミニ通信

中小企業向け所得拡大促進税制 (平成30年4月1日以降開始の事業年度)

所得拡大促進税制は、青色申告書を提出している中小企業者等が、一定の要件を満たした上で、前年度より給与等の支給額を増加させた場合、その増加額の一部を法人税(個人事業主は所得税)から税額控除できる制度です。



東北税理士会郡山支部
税理士 横田 栄治

概要

(平成30年4月1日～令和3年3月31日までに開始される事業年度が対象。個人事業主については平成31年分から)

通常

継続雇用者給与等支給額^{※1}が前年度比で1.5%以上増加した場合
給与総額^{※2}の前年度からの増加額の15%を税額控除

上乘せ

継続雇用者給与等支給額が前年度比で2.5%以上増加し、かつ一定の要件^{※3}を満たす場合
給与総額の前年度からの増加額の25%を税額控除

※1 継続雇用者給与等支給額

継続雇用者(前年度の期首から適用年度の期末までの全ての月分の給与等の支給を受けた従業員のうち一定の者)に支払った給与等の総額

※2 給与総額

継続雇用者に限定しない全ての国内従業員に支払った給与等の総額(役員等に支払った給与等は除く。)

※3 一定の要件

次のいずれかを満たす場合

- ①教育訓練費が前年度比で10%以上増加していること。
- ②中小企業経営強化法に基づく経営力向上計画の設定を受けており、経営力向上が確実に行われていること。

これまでの制度では、

適用要件

- ①基準年度(平成24年度)の給与総額と比べて適用年度において一定割合増加していること⇒廃止
 - ②平均給与等支給額が前年度以上⇒「継続雇用者給与等支給額が、前年度比1.5%以上増加と変更された。
 - ③税額控除を10%から15%
- ☆計算方法が簡素化され、適用しやすくなりました。

経営改善に活かす

小規模事業者

「3つ」の経営指標

中小企業診断士 石川アサ子

健康診断していますか？

労働安全衛生法では、1年に1回従業員に対して健康診断が義務付けられています。

健康診断を受けると、身長・体重から、視力・聴力・肝機能や腎機能等、身体中のあらゆる臓器や血液などを調べて全て数値化されます。

数値で定量化されることによって、前回の診断からの変化はどこか、基準値と比較してどうか、など身体

の各機能の健康状態を知り、異変に早期に気づき対策を打つことが出来ます。

会社もこれと同じで、企業活動の異変に早期に気づき、対策を打つためには、定期的な健康診断が必要です。

会社は、1年ごとに企業活動の報告書である決算書（貸借対照表／損益計算書）を作成して、会社の利害関係者（ステークホルダー）に公開・開示します。

決算書は、企業が1年間のどのように利益を生み出して、そしてどのような資産を構築してきたのかの経営実態そのものです。いわば、人間でいう身体そのものです。

この経営実態のあらゆる部分を数値化し、経営の健康診断を行うことを財務分析と言います。

現在、日本の景気は来年の東京五輪に向け上昇気流にあります。しかし、誰もがその後の景気状況がどうなるのか、少なからず不安

に思っているはずで、そんな今だからこそ、日本経済を支える中小企業や小規模事業者が敢えて自ら

小規模事業者の経営指標

自社の経営実態が知りたければ、基本的には自社の知りたい数値を決算書の各項目から拾い検討して、良いのかもしれませんが、それだけでは実は判断が出来ません。

良い・悪い、上がった・下がった、の判断をするためには、必ず「比較」の観点が必要になるのです。

自社の経営実態を把握するため、経営の様々な角度から財務諸表を読み、解

の経営実態を細部に亘り健康診断を行って、今後の経営課題を明確にしていくことが重要なのです。

積するための分析の理論・技法を「経営指標」といいます。例えば、以下のA社の財務状況を見たときに、これだけでは何の判断も出来ません。

A社 売上高2億円・営業利益1千万円・資本金5千万円・従業員数30人

また、比較対象のB社の実数とした場合も、規模が異なるためやはり判断が難しいです。

B社 売上高3億円・営業

利益2千万円・資本金1億円・従業員数50人
このような時、実数ではなく指標や比率を用いることで比較することが出来ます。

A社 資本利益率20・0%
・営業利益率5・0%
従業員一人当たり売上高667万円

B社 資本利益率20・0%
・営業利益率6・7%
従業員一人当たり売上高600万円

これらの経営指標は実にたくさんありますが、「収益性」、「安全性」、「生産性」、「効率性」、「成長性」などの観点から分類されます。

ローカルベンチマーク（通称ロカベン）

現在、国でも経済産業省が、地域企業の付加価値向上のため、企業と支援者、支援者同士が同じ目線・枠組みで対話を行う「共通言語」として、6つの財務指標と4つの非財務的視点を企業の「健康診断」ツールとして、インターネットなどで提供しています。

その結果を、経営者が経営状態を把握することだけでなく、金融機関等の支援者間とも企業の経営力を共有し、早期の取組みに繋がっていくとともに、経営力向上計画など、国の関連施策や補助金、プラットフォームとの連携などを進めていくことにも大変有効です。

【財務分析の手順】

①目的とする各種指標や比率の算出	➡	実数分析 / 比率分析
②算出した指標、比率の検討	➡	標準比較 / 他社比較 / 期間比較
③分析結果の抽出	➡	比較結果を根拠として判断
④意思決定・経営判断		

【6つの指標】による分析 ●財務情報…企業の過去の姿を映す
①売上高増加率…売上継続性 (売上高 / 前年度売上高) - 1
②営業利益率…収益性 営業利益 / 売上高
③労働生産性…生産性 営業利益 / 従業員数
④EBITDA有利子負債倍率…健全性 (借入金 - 現預金) / (営業利益 + 減価償却費)
⑤営業運転資本回転期間…効率性 (売上債権 + 棚卸資産 - 借入債務) / 月商
⑥自己資本比率…安全性 純資産 / 総資産
【4つの視点】による分析 ●非財務情報…企業の現在の姿を映し、将来の可能性を評価
①経営者への着目
②事業への着目
③環境・関係者への着目
④内部管理体制への着目

小規模事業者が押えるべき3つの経営指標

これらの経営指標の中から、規模の小さい事業者がまず初めに押えなくてはならない基本的な指標を3つご説明します。

●売上高成長率（売上持続性）

売上高は自社の市場シェアそのものであり、企業活動のためのキャッシュフローの源泉です。

まずは、企業の成長発展という基本的な観点から、この指標が高いことが必要です。この指標が下がっていったら、そこには何らかの市場環境（顧客ニーズ・競合他社など）の変化がある

と思われる。その場合、定性要因である非財務情報を考えます。

●労働生産性（生産性）

企業の競争力、成長力の源である従業員一人当たりが生み出す付加価値です。

ローカルベンチマークでは、簡易的に付加価値として営業利益を使用しています。（本来の付加価値はヒトモノカネである営業利益 + 減価償却費（賃借料） + 人件費）。

この指標が下がっていたら、一人ひとりの生産性（インプットに対するアウトプット）を上げる策を検討し

ます。

●営業運転資本回転期間（効率性）

商品や原材料などの仕入が必要で業種には、とても重要な指標です。

営業運転資金とは、売上に対して未回収の売上債権と、仕入（棚卸資産）代金から未払い分の買入債務を差引いた額、つまり、営業活動のために手元に用意しておかなければならない資金です。これが月商のどの位かを示します。

0.5月というのは、月商の半分の資金を手元に置いておかなければならないということ。これが0.7月に上がれば、営業効率が悪くなっているということです。

収益構造を検討する

これらの経営実態を示す財務諸表から算出する経営指標は、すべて過去の実績です。

企業がこれから成長発展を存続していくために、この数字から今後どのように利益を生んでいくか、さらに

収益構造の再検討が必要で

す。例えば、家賃や人件費等の固定費は売上に関わらず発生します。

また、仕入れなどの売上原価は売上に比例して発生する変動費です。

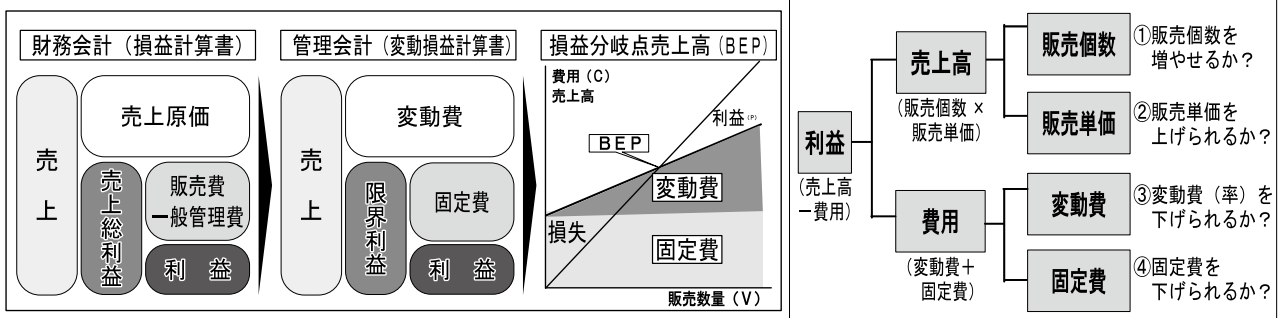
これらを考慮して、変動費と固定費を合わせた総費用を賄うための売上高、つまり損益分岐点売上高を算出し、自社の収益構造を検討します。

その際、自社の費用を固定費と変動費に分解する必要があります。簡易的に売上原価を変動費、販売管理費を固定費と見なすことも出来ます。

●損益分岐点売上高 || 固定費（≡販管費） ÷ 限界利益率（≡売上総利益率）

損益分岐点売上高を計算する目的は、目標売上高を掲げることではありません。

要は、自社の利益を生むために、変動費と固定費と販売量（売上）の各要素を分解して検討することが必要ということ。これをCVP分析と言います。





経営診断士
貫井 宏

説得力

営業マンの仕事は、成果を上げることがであり、成果が上げれば、営業の仕事は楽しくなります。

営業で商談を成立させるには、お客様の「心」をつかむことが大切です。つまり、お客様に信頼され、あなたから買いたいと思われることが大事なことです。

お客様の「心」をつかみ「信頼」されるには、「良く見て」、「良く聴いて」、「良く話す」ことです。とくに、「良く話す」については、お客様の「心」に届く話し方が必要です。話し方の手法としては、
I. 説得力、II. 先読み力、III. ユーモア力などがあります。

説得とは、「良く話して納得させること」であり、人を引きつけて動かすことです。

つまり、相手の意識を変え、相手の態度を変え、相手の行動を変えることです。従って、説得力のある営業マンとは、成果の上げられる人ということになります。

説得力を身に付けるには、まず、相手のことを良く知り、相手の関心・動機・行動につながるようにも、相手の気にかかることを引きつけることです。

説得力を実践的に発揮するには、①話の第一声は「いやあ、すばらしいですね」

などと相手への自分の思いや意図が分かるような言葉で、大きくハッキリした声でします。

②相手の目線に合わせる
と相手との親近感が増します。
③語るのではなく、共感を得る聴かせるための条件づくりの場面を設定する必要があります。

④自分の思い・熱意・自信があれば、的確に相手に伝わり説得できます。

⑤ありのままに接する自然体の姿勢の方が説得力を増し、信頼につながり、相手の心に届きます。

先読み力

営業マンは、成果が上がる先読み力を駆使することは大切です。成果が上がるシナリオを幾通りも考えておくことは大切で、シナリオを描くには、お客様を良く知ることです。

先読み力とは、営業マンの知識・見識を知恵に変え、知恵に創造力を加えたものです。つまり、自社の商品

(サービス)の売り込みですが、お客様のためになることを考えることなのです。

先読み力のポイントとは、

①お客様を知ること・把握することが第一です。
②お客様のニーズは何か、③自社商品(サービス)でお客様ニーズの何が手伝えるか、④お手伝いできた結果の双方のメリットは何かを考えることです。

そのためには、日頃から好奇心を持って何についても感性を豊かにしていることが大切です。あらゆる機会自身で自身の財産となるネタを集め整理整頓することにより相当量の財産となる情報が入手できます。先読み力を修得し、日常の営業活動でフル活用できるようにすると、通常の営業力の方にも必ず向上します。

ユーモア力

「笑う門には福来たる」

と言い、笑いを得られることは、相手の「心」をつかむ方法の一つで、ユーモア

力も欠かせません。

ユーモア力を発揮する実践方法として、①相手を傷つけず、相手を愉快にさせてあげたいとの優しい気持ちの笑いを心掛けることです。②相手の状態を見極める能力と、いつ発言すれば良いかのタイミングを心得ることです。③相手に良い心持ちになって頂くことが大切です。自分の失敗談をおもしろおかしく話すことなども良いでしょう。

④お客様を良く笑わせている営業マンは成績優秀者が多いと言われています。お客様を知るためには、情報を良く取り、相手に対する笑いも、目配り・気配りが大事です。お客様が主役であることを忘れないでください。⑤「こんなバカなこと」などという感覚は持たずに、お笑いやギャグを言うときには、恥ずかしがらずに思いきってやりましょう。⑥自己紹介の時は、ユーモア力の発揮のチャンスです。



「第7回 通常総会」開催

6月12日、第7回 通常総会を郡山ビューホテルアネックスで開催した。議事は、平成30年度 事業経過、令和元年度 事業計画及び収支予算を報告。決議事項では、平成30年度 決算承認の件、役員選任案承認の件について上程され、異議なく満場一致で承認され、伊野勝彦氏が会長に再任された。

今年度の主な事業は、消費税の軽減税率制度が実施されることに伴い、制度内容の周知、広報及び説明会を開催する。また、租税教室、税に関する標語・絵はがきコンクールなど、租税教育活動のさらなる充実を図る。

優良経理担当者表彰、会員拡大功労者表彰、経営者大型保障制度受託会社職員功労者表彰、役員功労者表彰などの各種表彰も行い、伊野会長から受賞者に表彰状と記念品を手渡した。

終了後の会員懇談会には100名が参加し、情報交換や会員相互の親睦を深めた。



第7回 通常総会



挨拶をする伊野勝彦会長



会員懇談会

各種表彰受賞者は次の通り。(敬称略)

● 優良経理担当者

- 株式会社 かの屋 …………… 土生 真由美
- 株式会社 増子会計センター…高橋 潤
- 株式会社 渡清 …………… 磯貝 州寿
- 郡山運送 株式会社 …………… 熊坂 拓夫
- 有限会社 添田自動車整備工場 …日下部 里美
- 福島観光自動車 株式会社 …… 佐藤 和代

● 会員拡大功労者

- 郡山信用金庫 …長尾 正美
- 株式会社 クリエイト … 赤塚 英夫
- AIG損害保険(株) 郡山支店…西村 一哉

● 経営者大型保障制度受託会社職員功労者

- 大同生命保険(株) 郡山支社 ……小幡 寛志・山下 光子・安住 照美

● 役員功労者

- 有限会社 昌弘社 …………… 佐藤 雄三
- 有限会社 トマト商会 …………… 石井 辰男
- 有限会社 伊野積善社………… 伊野 實
- 株式会社 ヤマカ不動産 …… 葛西 秀匡
- 郡司石油 有限会社 …………… 郡司 重光
- 株式会社 財経戦略研究所… 矢部 豊
- 東日本ダイワ 株式会社………… 安藤 元二
- 岩通東北 株式会社 …………… 別府 一男
- 株式会社 ヨシダコーポレーション…伊藤 正隆
- 福島県商工信用組合………… 橋本 清
- 三和工業 株式会社 …………… 武田 公志

平成30年度 正味財産増減計算書		[単位] 千円	
(平成30年 4月1日~平成31年 3月31日)			
会 費	22,610	事 業 費	56,838
事業収益	21,310	管 理 費	6,053
助 成 金	16,808	経常費用計	62,891
受取負担金	1,332	当期経常増減額	971
雑 収 入	1,802	法人税等	1,363
経常収益計	63,862	一般正味財産期首残高	120,497
		一般正味財産期末残高	120,105

貸借対照表		[単位] 千円	
(平成30年 4月1日~平成31年 3月31日)			
【資産の部】		【負債の部】	
流動資産	8,028	流動負債	4,847
特定資産	28,954	固定負債	28,954
その固定資産	116,925	負債合計	33,801
資産合計	153,907	正味財産合計	120,106
		負債及び正味財産合計	153,907



「記念講演会」開催 石原良純さんが郡山へ?!

6月12日、通常総会 記念講演会を郡山ビューホテルアネックスで開催した。講師に俳優・気象予報士の石原良純氏を招き、「空を見よう」と題して講演いただき、会員はじめ一般市民360名が来場した。ドラマやバラエティー番組など幅広く活躍している石原氏は番組収録の裏話や家族の話題、気象予報士を志した経緯などを話した。

映画撮影は、職人氣質の厳しい世界であり、撮影に関わる全員が1カットごとに集中して行う緊張感のある現場だった。一方、バラエティー番組では、リハーサルをしていざ本番となると、台本に関係なくしゃべり、スタッフも笑っている。演じる人、制作スタッフみんなが楽しんで番組を作る現場であった。物作りには、職人氣質の緊張感あるものと、みんなで楽しみながら作るものと様々あり、仕事をする上で「楽しんでやることを心掛けている。どうせなら楽しみを見つけて仕事をするのが大事。」と語った。



講師の石原良純氏

また、気象予報士については、なぜ雲ができたり風が吹いたりするのか、不思議に思った幼少期の体験から、気象学を学び資格を取得した。気象学とは空を見上げる学問だと思っていたが、太陽や天体など天文学も必要であり、壮大な自然現象だとわかった。神の目で見る学問であり、見る角度が変わるとまた違った楽しみがあると述べた。

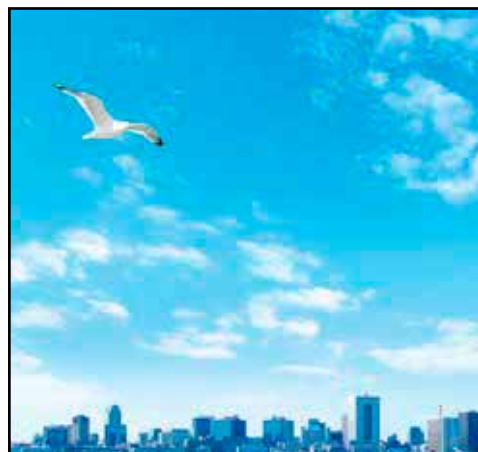
最後に、「ストレス解消には自然に触れることだが、日常生活では海や山に気軽に行くことは難しい。そんな時は空を見ましょう。皆さんのそばにはいつも空が広がっています。ぜひ、皆さんも1日に1度、空を見上げてはどうでしょうか。」と、講演を終えた。

新設法人税務研修会 開催

6月18日、新設法人税務研修会を郡山法人会館で開催した。初めに法人会の役割と事業内容について説明し法人会への入会を呼びかけた。続いて、郡山税務署の森審理専門官より、会社設立後の届出関係及び源泉徴収のしかた等、税法の基礎的な事項や、消費税の軽減税率制度の概要について解説し、参加者は真剣にメモを取り、終了後も個別に質問するなどした。



新設法人税務研修会



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