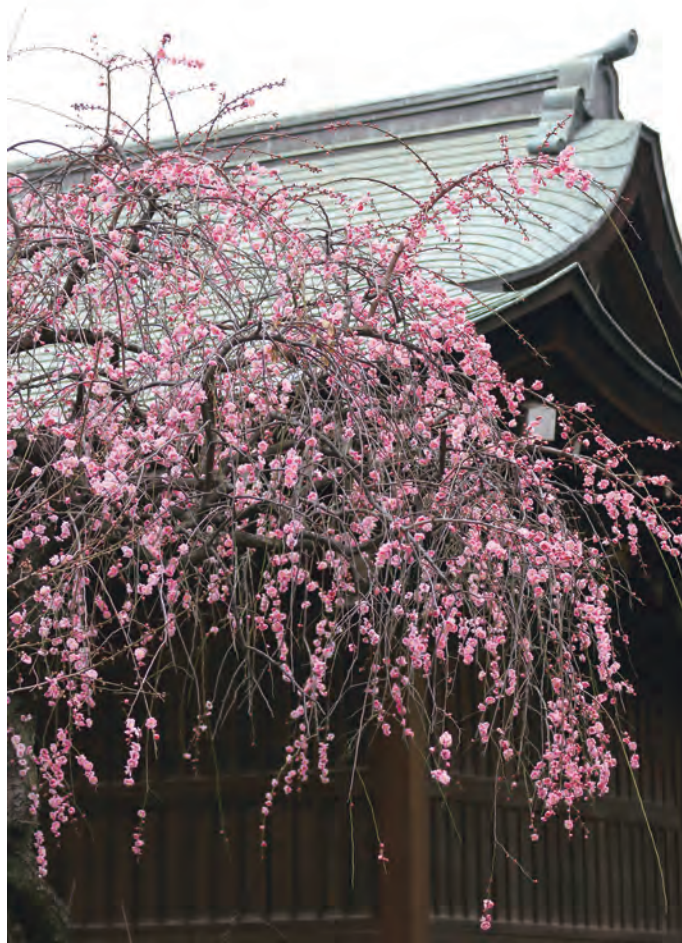


真のタックスペイヤーをめざす

UENO



早春号

NO.466(3・4月号)



公益社団法人
上野法人会

<http://www.uenohoujin.or.jp/>

平成27年度 税制改正大綱 法人税率の引き下げ 盛り込まれる！

法人会の改正要望実現へ

政府は、平成27年1月14日に平成27年度税制改正大綱を閣議決定しました。
法人税率の引き下げをはじめ、課税ベースの拡大等により、法人課税を成長指向型構造に変え、企業の競争力を高め景気回復を後押しするという方向性を前面に出しているところが特徴と言えます。
主な内容をお知らせします。

法人税関係

■法人税率の引き下げ

法人税の税率が、現行の25.5%から23.9%に引き下げられます。これにより法人実効税率は現行の34.62%から32.11%(東京に所在する法人の実効税率は35.64%から33.10%)になります。平成27年4月1日以後開始する事業年度から適用されます。

■中小法人の軽減税率の特例の延長

中小法人の軽減税率の特例の適用期限が平成28年度末まで2年延長されます。

■商業・サービス業・農林水産業活性化税制の延長

商業・サービス業・農林水産業を営む中小企業者が経営改善設備を取得した場合に、取得価格の30%特別償却又は7%税額控除ができるもので、その適用期限が平成28年度末まで2年延長されます。

■欠損金の繰越控除制度の見直し

大法人(資本金1億円超の法人)の控除限度について現行の80%から次のとおり段階的に引き下げられます。なお、中小法人等については、従来通り控除限度額の制限は適用されません。

- ・平成27年4月1日から平成29年3月31日までに開始する事業年度 65%
- ・平成29年4月1日以後開始する事業年度 50%

また、繰越欠損金の繰越期間が現行の9年

から10年に延長されます。平成29年4月1日以後に開始する事業年度に生じた欠損金から適用されます。

■受取配当金の益金不算入制度の見直し

保有割合の高い支配目的の株式の受取配当金については、100%益金不算入としつつ保有割合が現行の25%から1/3超に引き上げられます。保有割合5%以下の株式は非支配目的の保有として、受取配当金の益金不算入割合が50%から20%に引き下げられます。

■所得拡大税制の見直し

雇用者給与等支給増加割合の要件について、中小企業者であれば平成28年4月1日以後開始する適用年度から5%以上が3%以上に、中小企業者以外は平成28年4月1日から平成29年3月31日までに開始する事業年度から5%以上が4%以上に緩和されます。

■外形標準課税の拡大

大法人の法人事業税のうち1/4に導入されている外形標準課税が2年間で1/2に拡大され、これにあわせて所得割の税率が引き下げられます。平成27年4月1日以降開始事業年度と、平成28年4月1日以降開始事業年度と段階的に実施されます。

所得税関係

■NISAの拡充

ジュニアNISAが創設されます。これにより未成年者でも口座開設できることになりました。

た(年間投資上限額は80万円)。平成28年以降利用できるようになります。

また、現行NISAの年間投資上限額が、平成28年から年間120万円(現行100万円)に引上げられます。

■国外転出をする場合の譲渡所得の特例の創設

海外へ移住する際に、有価証券等を有する場合、その含み益について課税する仕組みで、含み益が1億円以上ある場合に適用され、富裕層の国外転出対策と位置付けられます。なお、含み益のある有価証券等が、贈与・相続等により非居住者に移転した場合にも、含み益について課税されます。平成27年7月1日以後の国外転出、贈与・相続等について適用されます。

■国外に扶養親族がいる場合の取扱い

日本国外に居住する親族に係る扶養控除等の書類の添付等が義務化されます。年末調整や源泉徴収、確定申告の際に、親族関係書類及び送金関係書類の添付または提示が必要となります。平成28年分の所得税から適用されます。

■ふるさと納税の拡充

地方創生を推進するため、個人住民税の特例控除額の上限を1割から2割に引上げ、確定申告が不要な「ふるさと納税ワンストップ特例制度」が創設されます。住民税の控除限度額の引き上げは平成28年度分以後の住民税に適用されます。

相続税・贈与税関係

■事業承継税制の拡充

贈与税の納税猶予制度の適用を受けている者(2代目)が、3代目に対する再贈与を行なう場合に、贈与税の納税義務が免除されます。

■住宅取得等資金に係る贈与税の非課税措置の延長・拡充

直系尊属からの住宅取得等資金の贈与を受けた場合の贈与税の非課税措置について、適用期限が平成31年6月末まで延長され、消費税が10%に引き上げられてからの住宅取得であれば、最大で3,000万円までが非課税となります。

■結婚・子育て資金の一括贈与に係る非課税措置の創設

20歳以上50歳未満の個人の結婚・子育て資金の支払いに充てるために、直系尊属が金銭等を拠出して金融機関に信託した場合に、一人につき1,000万円(結婚は300万円)までは贈与税が非課税となります。平成27年4月1日以降の贈与に適用されます。

■教育資金の一括贈与制度の延長・拡充

直系尊属からの教育資金の一括贈与制度について、その適用期限が平成31年3月31日まで延長され、特例の対象となる教育資金の使途の範囲に、通勤定期代、留学渡航費が加えられます。

消費税関係

■消費税率10%への引き上げ時期の変更等

消費税率10%への引き上げが平成27年10月1日から平成29年4月1日へ変更されることになりました。それに伴い、転嫁対策措置法も平成30年9月30日まで延長されます。

■外国人旅行者向け消費税免税制度の拡充

外国人旅行者向けの輸出物品販売場の免税手続について、免税手続カウンターを設置する事業者に代行させることが可能となります。また、外航クルーズ船が寄港した際に、臨時販売場を輸出物品販売場とみなす制度が設けられます。いずれも、平成27年4月1日以降適用されます。

■国境を越えた役務の提供に対する消費税の課税の見直し

国外事業者が国境を越えて行なう電子書籍・音楽・広告の配信等の電子商取引が消費税の課税対象となります。平成27年10月1日から適用されます。

☆記事内容についてのお問合せは…

TSK税理士法人

税理士 飯田 聡一郎

TEL: 03-5363-5958

FAX: 03-5363-5449

HP: <http://www.iida-office.jp/>

東京法人会連合会

〈経営セミナー〉

知っておきたい経営者のための

かしこい相続税対策セミナー

日時 平成26年11月4日(火)
17:00 ~ 19:00
会場 朝日信用金庫西町ビル7階



講師

〇AG税理士法人 埼玉所長
全国相続協会埼玉中央相談室
税理士 行政書士

ほし だし
星 叡 氏



経営セミナー「知っておきたい経営者のための“かしこい相続税対策セミナー”」をテーマに、税理士法人所長 星 叡先生をお招きし、改正相続税法、自社株評価などについてお話し頂きました。平成27年1月より施行の改正相続税法については、相続の基礎知識、相続税の仕組みに始まり、今回の改正点等について分かり易く解説頂き、また、相続における自社株評価のチェックポイントについても説明頂きました。近々に迫った税法の改正であり、身近なこともあって参加者の皆さんは熱心に聴講されていた様子でした。更に数名の方がセミナー後も残り、星先生に質問される姿がありました。豊富な実務経験に基づく実践的なお話もあり参加者より高い評価を頂きました。

〈管理セミナー〉

ケース別で学ぶ

職場のトラブル防止法

日時 平成26年12月4日(木) 13:30 ~ 16:30
会場 朝日信用金庫西町ビル7階

今回の管理セミナーは「ケース別で学ぶ職場のトラブル防止法」のテーマで社会保険労務事務所代表の李伶香先生に講義頂きました。李先生は労務相談のみならず社員のメンタルヘルスが経営に与える影響の大きさから産業カウンセラーとしても活躍されています。講義の内容は、職場トラブル急増の背景、労働時間に関する事、賃金に関する事、休日・休暇に関する事、セクハラ・パワハラに関する事等々、幅広く事例を紹介しながらお話し頂きました。そして、経営者・管理職・担当者それぞれがしっかりと正しい知識を身に付けリスクを理解し、トラブルを未然に防止する方策を立てることが必要と熱心に説かれました。李先生は穏やかで優しい話し方ながらはつきりと分かり易い講義で参加者の多くからもよく理解できたとの感想を頂きました。



講師

メンタルサポート
ろうむ代表

り れいか
李 伶香 氏



〈管理セミナー〉

クレームをチャンスに変える解決術

～クレーム対応で売上アップ～

日時 平成27年1月22日(木) 13:30~16:30

会場 朝日信用金庫西町ビル7階



人財教育アシスト 代表
山田 泰造 氏

人財教育アシスト代表の山田泰造先生は永年、企業人合宿研修所で指導教官を勤められ、人財の育成に豊富な経験をお持ちの先生です。今回は「クレーム対応で売上アップ」と題し、クレームは嫌なものではなく、正しく対応すれば顧客満足と売上の向上につながるものであることを、多くの事例を交えてその対応術を分かり易く解説頂きました。山田先生は、クレームは「初期対応で全てが決まる」と説き、クレーム対応の必須ポイントとして具体的な対応の仕方についても説明いただき、最終的にはクレームのお客を生涯顧客にすることを考えると結びました。クレーム対応は決して易しいものではありませんが、前向きな気持ちをもって臨むことが大切であると受け取りました。参加者も真剣に講義に耳を傾けられていらっしゃいました。



今から取り組む

【経営セミナー】

相続対策事業承継のポイント

【日時】 平成27年2月5日(木)
14:30 ~ 16:00

【会場】 朝日信用金庫西町ビル7階

「今から取り組む相続対策・事業承継のポイント」をテーマに、すばる会計事務所資産税部部長・川島紀之先生に講義頂きました。川島先生は、テレビや雑誌等マスコミで多数紹介されている人気の講師で、相続税法が変わり、関心の高い身近な問題として相続・事業承継への対策ポイントを解説頂くことと致しました。講義内容は、遺産分割、遺言など相続の基本から入り、改正相続税法の内容、事業承継の流れやその方法、更に株の評価についてまで具体的な事例を基に分かり易く解説頂きました。当日は雪の予報で欠席の方もいらっしゃいましたが、参加された方は皆さん熱心に聴講されており、高い評価の感想を頂いております。



講師

すばる会計事務所
資産税部 部長

川島 紀之 氏



支部役員会議

【金杉支部】<石原支部長>

今年度の会員増強の状況等について話し合われました。



平成 27 年 2 月 4 日 (水) 大和田



支部・地区だより



竹町支部

竹町中地区
(新井地区長)

【初午もちつき大会】



平成 27 年 2 月 8 日 (日) 竹友会館、金刀比羅神社
神社参拝にきた町会員や子供達にお餅とお菓子を配布しました。

東上野支部

東上野支部
(尾高支部長)

【東上野地区ボウリング大会】



平成 27 年 2 月 15 日 (日) アイビーボウル向島
幼児から高齢の方まで幅広い層が参加して熱い戦いを繰り上げていました。

東上野神吉地区
(桑原地区長)

【神吉町もちつき大会】



平成 27 年 2 月 1 日 (日) 東上野児童遊園
子供からお年寄りまで多くの方が参加し、つきたてのお餅を食べました。

【歳末警戒】



平成 26 年 12 月 27 日～30 日 東上野宮元町会
歳末警戒として、町内の防火・防災の警戒をみんなで行いました。

【甘酒の会】



平成 27 年 1 月 1 日 (木) 下谷神社
大晦日から元旦にかけて下谷神社の初詣にきた人達に甘酒を振舞いました。

【地護稲荷初午祭】



平成 27 年 2 月 14 日 (土) 地護稲荷神社
初午祭参拝者にお雑煮を振舞い、子供にはお菓子を渡しました。

上野支部

黒門地区

(長谷川地区長)

【歳末警戒】



平成 26 年 12 月 27 日～30 日 黒門町会館
町内を巡り、防犯、火災等の呼びかけを元気に大きな声で行いました。

仲徒中地区

(八木地区長)

【年末夜警】



平成 26 年 12 月 24 日～26 日 関ビル
各日町内を2回廻り、3日間で延べ52名の町会員が参加しました。

入谷支部

北上野二丁目地区

【フラワーアレンジメント教室】(上田地区長)



平成 26 年 12 月 27 日 (土) 山伏会館
毎年恒例のお正月用のフラワーアレンジメント教室を行いました。

金杉支部

金杉仲通地区

(有賀地区長)

【もちつき】



平成 27 年 2 月 15 日 (日) カワサン駐車場
今年もたくさんの方が参加し、つきたてのお餅をみんなで美味しく食べました。

竜泉三丁目泉地区

(恒次地区長)

【もちつき大会】



平成 27 年 1 月 18 日 (日) 泉町会会館前
お餅以外に肉まん等も用意して子供から大人まで楽しい時間を過ごしました。

谷中支部

谷中第二地区

(山本地区長)

【もちつき大会】



平成 26 年 12 月 21 日 (日) 南公園
良い天気となり、野球少年達は何杯も豚汁、お餅をおかわりしていました。

江戸時代には、現代経営者も舌を卷くほどに知恵や商才を発揮して経営の幾多の障害を取り除き、新たな販路を切り拓き、繁栄を築いた傑出した商人が多い。

三越の創始者で三井財閥の築いた三井高利もその一人であろう。

高利は52歳にして、それまで伊勢国松坂（現松坂市）で営んでいた金融業をたたみ、江戸に間口9尺（約2.7m）ほどの小規模な呉服店「三井越後屋」を開業した。

新規創業でなじみ客などもなく、当時の呉服店は注文販売の「見世物商い」や訪問販売の「屋敷売り」が主流で、なおかつ高級品であった呉服は武家や大手問屋の客先が主流でそう易々と出入り業者を変えるはずもなく、まさにハンディを背負った開業であった。

高利は先ず新規開拓策として、地方の小売店に商品を卸す「諸国商人売^{しよこくあきんどり}」に乗り出す。

薄利ながらも、大量販売が可能だったことから大きな利益を産んだ。

今風に言えば、同業他社との差別化戦略といえよう。

次いで、高利は大手呉服店が手を付けようとしなかった「店先売^{たなさきうり}」で町人を相手にする商売に着目し展開を始めた。

当時、「店先売」は小規模店舗のみが行っていたが、高利は「現金掛け値なし」（定価販売）を打ち出した商売を行う。

町人相手に掛け値なしという、今風に言えばニッチ市場を切り拓いたことになる。

当時の大手呉服店は、訪問販売で、しかも掛け売りで年2回の集金という商いをしていた。

高利の現金売りは資金の回転率も高まり、仕入れなどに回せる資金繰りを楽なものにしたのである。

しかも、掛け売りの大福帳管理や集金の手間なども省いただけに、経営効率の高い商売を実現したのである。

また、当時は一反単位での反物販売が主流だったが、町人や庶民にとっては買いにくいために何人かでまとめ買いするしか反物を手に入れることが出来なかったが、高利は客が欲しいだけの分だけを切って売る「反物の切り売り」を行った。

町人に徹底して着目することで、新たな販売策

三井家中興の祖

三井高利 に学ぶ 経営戦略

経営コンサルタント
笹山信輝

も見出し、顧客満足を実現したことになるのである。

また、三井越後屋は、手代である店員1人が1品目を担当させることで、顧客に対して専門的な知識を提供できる仕組みを講じ、顧客からの厚い信頼を築いていったのである。

今風に言えば、コンサルティング・セールスだろう。

しかも、急ぎ客には、購入した反物で即日仕上げてしまう即日仕立てのサービスで行った。しかも採寸してフィットする仕上げを実現したのだ。

また高利は、江戸に店を開いた当初から、京都に仕入れ専門店を設け、江戸からの販売情報に基づいて仕入れを行い、常に市場にジャストインできる仕組みを構築していた。

その仕入れでは安い反物があれば、大量に仕入れて保管しておき、江戸で売れるタイミングが来ると江戸に直送して、大量に捌いたのである。

当時の大手呉服店は、注文を受けてからの仕入れ発注方式だったので、売れるタイミングを逸してしまうことがあったのである。

加えて、江戸で流行の品を京都でデザインし、安い労働力の山陰の寒村で機織り機械と撚糸の原材料を提供して製品製造を行うとともに、長崎で中国からの安い反物を大量に仕入れるなど、江戸での徹底した廉価販売を可能にしたのである。

中小の経営は依然厳しい。

同業他社との競争も激しく、結果、利益も確保できない価格競争に晒されている。

同業他社どころか、異業種も参入してきてニッチと呼ばれる隙間さえもないと悲嘆の声が聞こえてきそうだ。

大手呉服店を相手に、高利は市場を切り拓いていった。まさに、知恵と才覚を遺憾なく発揮して活路を拓いていったのである。苦難の現実を前に、先人に学ぶことも少なくない。

京セラ創設者の稲盛和夫氏が監修した本に、経営者のための秘伝書『地上最強の商人』があります。

本書は、二千年前、アラブの貧しい少年が、古代から伝わる成功の秘訣が記された巻物を手に入れ、巻物の教えをひとつひとつ実行し、アラブの大商人へと成功していくことが記されています。

監修した稲盛氏は、仕事・人生の結果は《能力×熱意×考え方》と、3つの要因によって成り立つと、方程式になぞらえて伝えています。

方程式は、それら3つの要因が自分にあるかどうかの足し算計算ではなく、要因が倍加していくという掛け算になっている所が重要なポイントです。

能力や熱意は、それぞれ0点から100点の間にあって、たいして能力がないとしても、どうしてもこうありたいと強く思う熱意で努力を重ねていけば素晴らしい結果は残せ、逆に、能力に秀でていても熱意が低ければそれなりの結果となると指摘しています。

稲盛氏は、これに、どういう心構えで人生や仕事に取り組むかという考え方が加わると指摘したうえで、考え方はマイナス100点からプラス100点まであり、否定的な考えや思いは、いかに能力も熱意が高くてもマイナスに作用して、結果は実らないとしています。

逆に、前向きで肯定的な考えや思いはプラスに作用し、能力や熱意の高まりとともに、大きな結果を残すことができるとしています。

この方程式の中で、マイナスからプラスまである考え方が最も大切であり、夢を実現するために、いかに心のあり方を学ばなくてはならないとしています。

どんなに能力があっても、どんなに熱意・やる気があっても、間違った考え方や否定的な考え方で行動していたら、空回りして、仕事や人生での結果は残せません。

だからこそ、考え方が最も大切である、と述べています。

ある事態が起きた時に、それを否定的と捉えるか、肯定的と捉えるか、その受け止める人のモノの見方・考え方によって、結果は大きく異なって

きます。

また、あることに取り組もうとすると、できそうにもないとか否定的に考えるか、できそうだと肯定的に考えるかで、結果は大きく異なってきます。

とはいえ、なかなか頭では分かっている、肯定的に考えることは難しいものです。

というのも、人は、ややもすると、自分の固定観念、既成概念、先入観、思い込みなどで、人やモノの良否を決めることに慣れています。

そうした見方・考え方は、過去の経験で失敗した時に、例えば、「ほら見なさい、私のアドバイスは聞かなかったから、そうなったんだ」というような親や先生、上司・先輩などの考えや忠告が自分の身に染みついて、良し悪しの価値判断するようになっていきます。

自分の生きてきた中での様々な失敗や挫折などの苦い経験から、何でも否定的に物事を見る習慣がいつの間にか身についてしまっています。

ですから、良いと分かっていることでも失敗を怖れて、なかなか新しい事態に肯定的に取り組めないのです。

しかし、その否定的な考え方を持つ限り、先の方程式のように、仕事と人生の結果はマイナスにしか作用しかせず、結果は乏しいものとなってしまいます。

自らが人生を創り上げていく主人公である限り、日々の出来事や事態に遭遇しても、肯定的、前向きに考え方を持って行動していく習慣が欠かせないものだと、意識を改革して、自らに言い聞かせてみませんか。

成功人生へと舵を切っていきましょう。



経営コンサルタント 村中敏美

青年部会報告

「税金ジュニアスクール」



青年部会（常見英彦部会長）主催「税金ジュニアスクール」は昨年の谷中小学校・忍岡小学校・平成小学校・黒門小学校・大正小学校の開催に続き、1月に根岸小学校・金曾木小学校・2月に東泉小学校で開催しました。青年部会役員の方々の働きかけにより学校関係者の協力のもと、本年度も東京上野税務署管内全8校での実施を無事終えることが出来ました。

根岸小学校

平成 27 年 1 月 17 日（土）
9：45～10：30



金曾木小学校

平成 27 年 1 月 20 日（火）
10：45～11：30



東泉小学校

平成 27 年 2 月 16 日（月）
10：50～11：35



第5回 役員会

【と き】平成 27 年 1 月 27（火）12：00～
【と ころ】朝日信用金庫西町ビル7階

役員会では、税金ジュニアスクール、今後の事業予定について話し合われました。



▲常見部会長



源泉部会報告

第5回研修会「年末調整のポイント～具体的計算を通して～」

【と き】平成 26 年 11 月 18 日（火）13：30～
【と ころ】朝日信用金庫西町ビル7階
【講 師】東京上野税務署法人課税第二部門
生田裕章国税調査官



生田調査官▶



公益社団法人上野法人会 女性部会
税に関する絵はがきコンクール



平成 27 年 2 月 23 日（月）
黒門小学校朝礼にて表彰式実施

平成 26 年 12 月 16 日（火）
4時限目実施

女性部会（吉田部会長）では、税に関する「絵はがきコンクール」を台東区立黒門小学校にて開催致しました。青年部会による「税金ジュニアスクール」で税金について学んだ後に、連携して作品作りをし、皆さん真剣に取り組んでいました。



吉田女性部会長

第1回税に関する絵はがきコンクール



最優秀賞 本間蒼依さん



会長賞 近藤 凜さん



女性部会長賞 小野航平さん



署長賞 奥田雄太さん



女性部会 役員の皆様



表彰式では、森重副会長が最優秀賞の本間蒼依さん、会長賞の近藤凜さんに、吉田部会長が女性部会長賞を小野航平さんに、そして東京上野税務署小林署長が署長賞を奥田雄太さんへそれぞれ賞状を渡しました。



東京上野税務署のタックススペースに、展示してます。



青年・女性部会合同 「新年賀詞交歓会」

【と き】 平成27年2月2日（月）
18:00～
【と ころ】 ホテル「パークサイド」

今年度も青年・女性部会合同「新年賀詞交歓会」を開催しました。
今回は、ジャズボーカリストの鶴丸はるかさんとギタリストの安部一城さんをお招きして「ミニジャズライブ」を開催しました。新年に相應しい軽快なジャズの音色に会場の雰囲気は一気に華やき、その後は恒例のビンゴゲームでさらに盛り上がり、今年も賑やかで楽しい新年会となりました。

ビンゴゲーム



常見青年部会長



吉田女性部会長



＜司会＞
須賀青年
副会長



＜ビンゴ進行＞
志賀青年副会長



特別賞の「会長賞」はジャンケン
勝ち抜き戦で行われました



豪華賞品がズラリ！



挨拶
佐藤青年担当副会長



乾杯
小林会長



中締
金海厚生委員長

～新入部会員紹介～

今年度は、青年部会4名の新入部会員の方が出席され、一言ずつ挨拶を頂きました。



ギター&ボーカル Duo



ジャズシンガーの鶴丸さんとギタリストの安部さんが
素敵な演奏で楽しい新年会に華を添えてくださいました。

ミニジャズライブ

ボーカル 鶴丸はるか & ギター 安部一城



第5回 女性部会幹事会

【日 時】 平成27年2月2日（月） 17:00～
【場 所】 ホテル「パークサイド」

＜協議事項＞

1. 「税に関する絵はがきコンクール」について
2. 「春の管外研修会」について
3. 「女性セミナー」について
4. 全法連「法人会全国女性フォーラム（福岡大会）」について

以上の内容が話し合われました。



吉田女性部会長



《署長講話》

上野優申会 研修会

『甲州ワインの魅力』

【日 時】 平成27年2月5日（木） 17:00～
【場 所】 上野精養軒
【講 師】 東京上野税務署 小林 秀一 署長



奥出会長

上野優申会（奥出隆之会長）では、今年度の研修会として、東京上野税務署・小林署長を講師にお招きし、署長講話「甲州ワインの魅力」を開催しました。上野の前は甲府署長をされていた小林署長は山梨県の観光大使もされており、甲州ワインに造詣が深く、大変興味深いお話を聞くことができました。



タイプ別コミュニケーション

すべてのスタッフを戦力に



係をキープすることに、そもそも興味がないのです。

そういったコントローラーに対しては、指導者側もあまり感情に焦点を当てず、必要な事だけを短くシンプルに、そして結論からスピーディに伝える必要があります。

物事の経緯などを時系列でごちゃごちゃ話していると、コントローラーは段々イライラして来ます。

コントローラーに対しては、余計な気遣いはせずクールなそっけなさで対応したほうが意外にうまくいきます。

困難な問題の解決や新しいチャレンジが好きなので、少しハードルの高いミッションと、それを遂行するための権限を与えて上げると、やりたくなさそうにツブツ文句を言いながらも、達成のための戦略を練り、すぐに行動し始めたりします。

pattern ② プロモーター型

褒めて、認めて、理解して

社交的でアイデアも豊富、人間関係を重視しながら楽しく物事を進めていく職場の促進者です。

表情と話し方に活気があり、細かいことはあまり気にしないムードメーカーの顔を持ちますが、細部の詰めが甘く、そそっかしい一面も。

ルールや決められた手順を厳格に守ることは苦手で、つい自己流になったり、出さなくてもいいところでオリジナリティを出したくなってしまうタイプです。

プロモーターは「他人からいい反応が返る」事を好みます。人を笑わせたり、飲み会の幹事が好きなのも、そのためです。

プロモーターは周囲の賞賛を得るために、無意識に頑張る傾向があるので、プロモーターを育成指導するには、一にも二にもまず「褒める」ことです。

プロモーターは4つのタイプの中でも一番「木に登るタイプ」なので、この際、大いに登っても

通信会社のコールセンターで、統括スーパーバイザーというリーダー職だったときに、「指導しにくい」と感じる人たちが、たくさんいました。

資質や価値観の異なる大勢のスタッフを指導し、グループとして足並みを揃えていくのは、大変なものです。

そんな苦悩からコーチングを勉強し始め、結果的に独立して今に至っているのですが、その過程で、人材マネジメントに大いに役立つ考え方を学びました。

それが、今回ご紹介するタイプ別コミュニケーションです。

これは人の行動傾向を4つに分類してその特長を理解し、それぞれの傾向に合わせて関わり方を変えることで、一人ひとりのやる気や前向きな気持ちを引き出され、やがて行動が変わっていくというものです。

タイプ別コミュニケーションの理論には、「DISC（ディスク）」「タイプ分け」「ソーシャルスタイル」など色々種類がありますが、大きな視点で捉えると内容はだいたい同じです。

ここでは「タイプ分け」として馴染みのある名称を使いながら、他の理論や自分自身の経験則も交えて、オリジナルな解説をしていきたいと思えます。

pattern ① コントローラー型

会話は無駄なくシンプルに

その名の通り、人や物事に対して、主権を持ちたい人達のグループです。

割り切りと決断が早く、エネルギッシュで行動的、相手の感情よりも結果を重視します。

社長さん（特に創業者）に多いタイプですが、どんな人でも職場で多人数の部下を持ったり、裁量権のある業務についている方は、コントローラー寄りになっていきます。

ちなみに、ここでいう「タイプ」は一生固定しているわけではなく、その人の環境に応じて変わってくるものだとご理解下さい。

コントローラーは、結果がわかりやすい形で早く出る事を好みます。例えば、売上の数字が伸びているとか、地域でのシェアが上がったとか、などです。

物言いがストレートなので、怖い印象を持たれる事もありますが、取り繕って相手との良好な関

らいましょう。ですが、調子がよく口先だけで内容が伴わないなど、気になるところもあるはずで

す。プロモーターは、「早急にやるべき事」よりも、「自分がやって楽しい事」を優先する傾向があるので、指導者はマメに進捗確認をし、結果に期待していることを告げながら、軌道修正をはかっていくのがよいでしょう。

pattern ③ サポーター型

安心とリスク回避の工夫を

協調性があり、自分が中心になるよりは指示命令で動くことを好む控え目な参謀タイプです。

公的機関や行政では一番数が多いグループです。

人を助けたり、お手伝いをするのが好きですが、自己主張に乏しく、他者の気持ちに敏感でNOと言えない弱さがあります。

目立つことが苦手で、常識と平凡を愛し、物事が変化していくことを好みません。

サポーターを理解するキーワードは、「不安」です。

常にリスクが気になるため、先が見えない環境の変化に抵抗を示し、指導者の「任せるから好きなようにやってみろ」といった信頼ゆえの委任にも意気に感じるよりは、むしろ大きなストレスを感じます。

サポーターを育成していくためには、根拠のある「安心感」を提供してあげることが重要です。

例えば、これから会社が大きく変わろうとしているときは、大まかな計画やステップを文字や図で示してあげると安心します。

また、作業指示も口頭だけで済ませず、ひと手間かけて手順をメモ書きして渡してあげると、考え込まずにすぐに取り掛かることができます。

サポーターを全体の利益に向かわせていくためには、彼らの不安を取り除くために、何かあったら守ってあげてくれることを明言し、多少お芝居であっても、頼れるリーダーシップを示す必要があります。

pattern ④ アナライザー型

数字とデータの根拠を示す

論理的な分析タイプです。

何事にも正確で間違いのない判断をしたいため、

行動は慎重です。目の前の事象から類推して新たなアイデアを考えるよりも、数値的な統計や膨大な過去事例を参照して、手堅い結論を導き出すことを好みます。

そのため、何事も判断には時間を要しますが、その場の空気や他人の感情に左右されず、ダメなものはダメ、できないものはできない、と発言できます。

ただし、ではどうしたらよいか？を考えることは苦手なので、斬新なアイデアや提案が出て来ることはあまりありません。

全体のチームワークや協力体制などには高い関心がなく、他者との関係が近すぎると息苦しさを感

じます。アナライザーは、常に「間違いのない行動」を目指しているため、判断材料となる事実やデータがないと、思考が前に進まない傾向があります。

そのため、指導者がアナライザーのモチベーションを上げるためには、少なくとも何かの資料を準備してあげることが不可欠です。

また、アナライザーとうまく意思疎通を図るためには、「どう思った？」「感想は？」などの感覚的な問いかけよりも、「一番記憶に残ったのは何？」など、より具体的で答えやすい質問のほうが話を引き出せます。

アナライザーを動かすには、最近のニュースや著名人の言葉などを引き合いに出すのも、効果的なようです。

いかがですか？。皆さんの周りの特定のスタッフを思い浮かべながらお読みになった方も多いのではないのでしょうか。

在職中にこれを学んだ私は、早速実践し始めたのですが、そこで大きく気が付いたことがひとつあります。

それは、人は相手を変えようと思っているときには変わらず、「変わらない（変われない）あなた」を他者から認められ、それでいいと承認された時に、初めて変わるのだということです。

こちらが望むような動きをしてくれないスタッフに対しては、「ここが変わればいいのに」と願いこそすれ、なかなか相手の資質を、認める気持にはなれません。

けれど考えを改め、相手に合った指示出しや委任をするようになったところ、多くのスタッフが気持ちよく積極的に動いてくれるようになりました。そして、これが私の大きな転機ともなりました。

新入社員が入ってくる前に
再認識しておこう



経営コンサルタント 松園 瑠美

組織の中であれ、個人であれ、仕事を持つことは、楽しさより、むしろ苦勞の多いものかもしれません。

自分にピッタリの仕事だった筈なのに、何年か経つうちに、どうもしっくりいかないと感じ始めたり、職場の人間関係にうんざりしたり、簡単そうに思えた仕事が案外難しかったり、大なり小なり悩みを抱えているものです。

仕事を取り巻く環境によって、悩みも変化します。

社会全体が明るく元気の良い時期には、全てが順調で、さほどの苦勞も感じないで済みますが厳しい時代には、会社も個人も次第に自信を失い、不安に怯え、疲労感に付きまとい、虚しい脱力感が心身を支配されてしまいかねません。

仕事の環境が、常に一定とは限らない事を理性では理解しているものの、精神的には落ち込んでしまうのが、人間性なのかもしれません。

しかし、何であれ、仕事を続けるのであれば、気持ち良く、楽しく仕事と付き合った方が、会社にとっても、また個人にとってもプラスではないでしょうか。

まずは笑顔を

そこで、どうすれば仕事と上手く付き合えるのか、考えてみたいと思います。

仕事と楽しく付き合うためには、第一に「健康」でなくてはなりません。

胃が痛んだり、食欲がなかったり、外見では身体的な病気に映るものも、実際には、ストレスが原因だったりします。

精神的要因からストレスが発生する事は、世間でも知られていることで、「健康」を保つには、身体的には勿論、精神面における手当てが大切です。

自分をストレスから守るには、自分自身で精神力を高める以外に方法はありません。

医学的な見地は専門家に任せるとして、ストレスを貯めこまないためには、いつも明るい気持ちでいられるとよいのです。

その明るい気持ちでいるためには、「笑顔」でいることが大切です。

瞬間的に笑顔になるだけでなく、笑顔がどのくらい保てるか、測ってみると面白いものです。3

分間、笑顔でいるのは、結構むずかしいものです。

人は辛いときや悲しい時に、辛く悲しい表情は直ぐにできます。

なぜなら、心と行動が一致しているからです。

ところが、心が悲しみに満ちているのに、笑顔で他人と接する事は、とても努力が要ります。

しかし、そんな時こそ笑顔でいたいものです。

笑顔にはパワーが秘められていて、笑顔になることで、心の重荷から少し解放され、自然にストレスが軽くなり、さらに周囲の人達まで幸せに感じさせることができます。

もし、笑顔でいることが苦手な人がいるなら、笑顔トレーニングをしてみてもどうでしょうか。

きっと効果が上がり、若返った気持ちになることでしょう。

そして何よりも笑顔がある人は、人から好かれていきます。

好かれることで、仕事で援助の手を差し伸べられたり、取引先や顧客からも大事にされます。

笑顔であることは、仕事の基本ともいえます。

自分の力を信じよう

あなたは、自分の力を信じているでしょうか。

他人から評価を受けたぐらいで、自信を失くしたりしないで欲しいです。

また、仕事の上で、困った状況が起きたとしても、困った顔はしないで欲しいのです。

自分の力を信じて、その状況を「チャンス」と捉えましょう。

仕事と楽しく付き合うには、「自分の力を信じ

ること」です。

自分の力を信じると、「簡単には引き下がりがたくない」という気持ちが湧いてきて、方法を考えようと努力します。

この努力こそが、更なる自信につながっていきます。

初めから、「ダメだ」と思い込んでしまう人は、努力をしないからダメなのであって、これは仕事から逃げる事に通じます。

逃げてばかりいたら、仕事の楽しさは掴み取れません。

くじけそうになったら、繰り返し、「大丈夫」と自分にエールを送り続けましょう。

そして、姿勢を正し、身だしなみを整え、颯爽と歩いてみましょう。

自信に溢れた自分の姿が見えるようではありませんか。

思い込みを捨てよう

仕事をする中で、「〇〇するべきだ」とか、「〇〇しなくてはならない」などと思い込まない方が良いでしょう。

例えば、「もっと知識を身に付けるべきだ」と、自分を追い詰めてしまうと、学ぶ事が負担になります。

それより、もっと自然に疑問を感じてみましょう。

仕事をするうちに、「何故だろう」と思う事はないでしょうか。疑問が出ると、答えも欲しくなり、自発的に学ぶようになります。

せかされて勉強するより、疑問をもって解いていくと、しっかりと答えが身につく、大きな収穫になります。

また、時には自分が受け持っている仕事と話をしてみるのもいい。疑問を口に出して仕事に聞いてみるのです。自問自答です。

案外、「自分の仕事はこういう分野で役立っているんだ」「前に受け持った人の仕事のお蔭で自分の仕事への順番があるのだ」といった具合に、頭では思いつかなかった答えが発見できることもあり、答に窮すれば、自分で調べるしかありません。

こうして納得ができると、仕事は前進していきます。

他人の言葉に素直に

仕事に慣れてきて、自信も付き始めると、先輩や上司から言われる一言に反発したくなります。

あるいは、他人の話を聞く事が面倒とを感じる時もあります。

とくに、忠告してくれる周囲の人に対しては、あまり良い感情を持ってない場面もでてきます。

しかし、決して他人は、見込みの無い者に苦言は言いません。

言われているうちが華と心得て、「他人の言葉を素直に受け入れる」ことに慣れましょう。

ただ、何でも素直に聴いてしまい、自分の気持ちが揺れてしまつては、かえって良くはありません。

重要なのは、仕事に対する「自分の考えを明確に持つ」ことであり、取り敢えずの判断基準を設ける事です。

また、「自分の考えをしっかりと述べ」、その上で忠告を充分に考えてみるゆとりを是非持つて頂きたいものです。

働く目的をしっかりと

最後に、働く「目的」を再確認してみましょう。

なぜ、仕事をしているのか。理由はそれぞれ違っても、共通している事は、誰の為でもなく、自分の為の筈です。家族の為。それも外せない理由です。

しかし、家族がいなくても、働く必要は出てきます。目的を果たすには、他人の手を借りる場合もありますが、肝心なのは自分自身です。

自分の人生をどう生きたいのか。目的に向かって、本気で努力しているのか。

本気で仕事と付き合ってみると、仕事って奴の面白さや楽しさが理解できるものです。

仕事と楽しく付き合うと、仕事の仕事を教えてくれて、思いがけない方向に発展できる機会に恵まれたりします。

その時に、「チャンス」と捉えるか、放置してしまうかで、定年後の生活にも、影響が生じる場合もあり得ます。

従来の仕事にしがみついた人生設計から抜け出し、自分自身の方向性を主体的にイメージしながら、楽しい仕事人生を送って頂きたいものです。

税務署からのお知らせ

社会保障・税番号制度(マイナンバー制度)の概要

社会保障・税制度の効率性・透明性を高め、国民にとって利便性の高い公平・公正な社会を実現することを目的として、社会保障・税番号制度(マイナンバー制度)が導入されます。具体的には平成28年1月から順次、国税分野で**個人番号**及び**法人番号**利用が開始され、申告書及び法定調書などを提出する方は、これらの税務関係書類に**個人番号**や**法人番号**を記載することが求められます。

法人番号の制度概要(指定・通知)について

指 定

国税庁長官が法人等に13桁の法人番号を指定します。

※ 1法人に対し1つの番号のみ指定されます。
法人の支店や事業所等に、法人番号は指定されません。

通 知

平成27年10月から法人の登記上の所在地に法人番号などを記載した通知書の送付を開始する予定です。

※ 設立登記法人については、登記されている所在地へ、設立登記法人以外の法人等については、税務上の届出書に記載された所在地へ書面により通知します。

設立登記法人が本店所在地の登記の変更手続きを行っていない場合には、変更前の本店所在地に通知書が送付されますので、ご注意ください。

税務関係書類への番号の記載時期について

法人税の申告書	平成28年1月1日以降に開始する事業年度に係るものから番号を記載
消費税の申告書	平成28年1月1日以降に開始する課税期間に係るものから番号を記載
酒税・間接諸税の申告書	平成28年1月分から番号を記載
法定調書	平成28年1月以降の金銭等の支払等に係るものから番号を記載
申請・届出書等	平成28年1月以降に提出するものから番号を記載

※ 個人番号及び法人番号は、e-Taxで使用する利用者識別番号に代わる番号ではありません。

e-Taxを利用する際は、従来どおり利用者識別番号が必要です。

社会保障・税番号制度の詳細やお問い合わせは

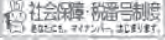
社会保障・税番号制度の最新情報やお問い合わせ

- ・内閣官房「社会保障・税番号制度」ホームページ
<http://www.cas.go.jp/jp/seisaku/bangoseido/index.html> (マイナンバー)
- ・マイナンバーのコールセンター（全国共通ナビダイヤル）**0570-20-0178**
※ ナビダイヤルは通話料がかかります 平日9時30分～17時30分（土日祝日・年末年始を除く）

国税に関する社会保障・税番号制度の最新情報

国税庁ホームページのトップページにある  をクリック
<http://www.nta.go.jp/sonota/sonota/osirase/mynumberinfo/index.htm>

法人番号の最新情報

国税庁ホームページのトップページにある  をクリック
 し、「法人番号について（ご紹介コーナー）」をご覧ください。



国税局・税務署

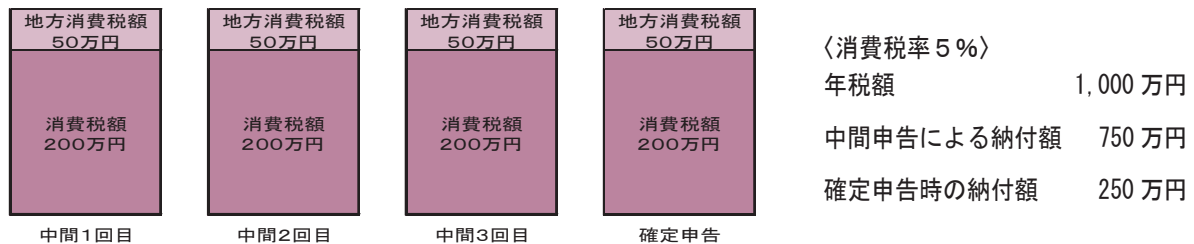


消費税率の引上げに伴う 中間申告・納付額に関する留意点

計画的な納税資金の準備を

【3月決算法人の中間申告・納付のイメージ】

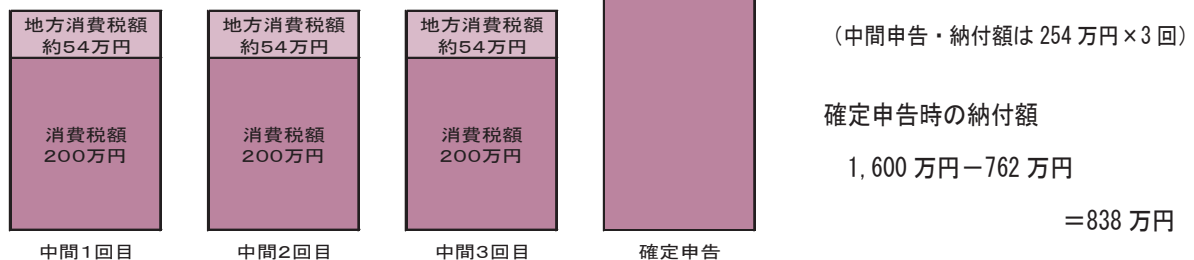
【課税期間：平 25. 4. 1～平 26. 3. 31】



【課税期間：平 26. 4. 1～平 27. 3. 31】

（直前の課税期間と同額の課税売上があったとした場合）

消費税率の改定直後においては今後申告する課税期間が消費税率8%の期間であっても、中間申告・納付額が直前の消費税率5%に対応する金額であるため、確定申告時には、その差額に対応する消費税額を申告・納付する場合がありますので、納税資金の準備をお願いします。



表紙 << 神楽殿 >> 撮影：須賀広報委員

■平成27年3月発行 ■発行人 広報委員会 委員長 古茂田隆文 ■発行所 公益社団法人上野法人会
 （〒110-0015 台東区東上野1-2-1 朝日信用金庫西町ビル5階 TEL5818-1151 FAX5818-1141）

公益社団法人

上野法人会 講演会

参加無料

どなたでも参加頂けます

身近な法律問題

【とき】平成27年5月26日(火)

16:00～17:20

【ところ】東天紅
上野本店 3F「鳳凰の間」
台東区池之端1-4-1 TEL 3828-5111

弁護士

きくち ゆきお
菊地幸夫氏



公益社団法人
上野法人会

第4回 通常総会

総会 17:30～

懇親会 19:00～

(懇親会費 5,000円)

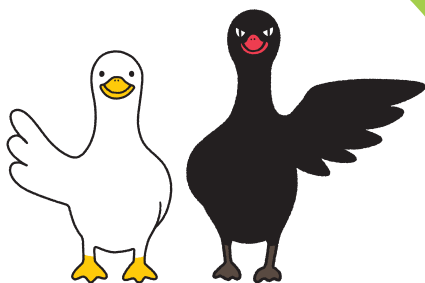
【とき】平成27年5月26日(火)

【ところ】東天紅
上野本店 3F「鳳凰の間」

会員の皆様には別途往復ハガキにてご案内いたします

法人会会員企業にお勤めの皆様は、お一人からでも集団取扱の割安な保険料でご加入いただけます。

★★★★
No.1 アフラックは
がん保険・医療保険
契約件数 No.1
平成20年度「インシュアランス生命保険統計」



がんを含む

病気や
ケガの
備えに

— 法人会 —

ちゃんと応える
医療保険

EVER



新登場!!

心配な
「がん」の
備えに

— 法人会 —

新 生きるための
がん保険 Days

◎商品の詳細は「契約概要」等をご覧ください。

〈引受保険会社〉

Aflac アフラック
(アメリカンファミリー生命保険会社)

首都圏総合支社

〒160-0023 東京都新宿区西新宿 1-23-7 新宿ファーストウエストビル 17階

法人会フリーダイヤル ☎ 0120-876-505

※今後の対応は担当の募集代理店が行いません。

AF法推-2014-0033-1502022 8月26日