

いのまき

ホームページ <http://www.i-houjinkai.jp>
E-mail : info@i-houjinkai.jp

2014.3.31

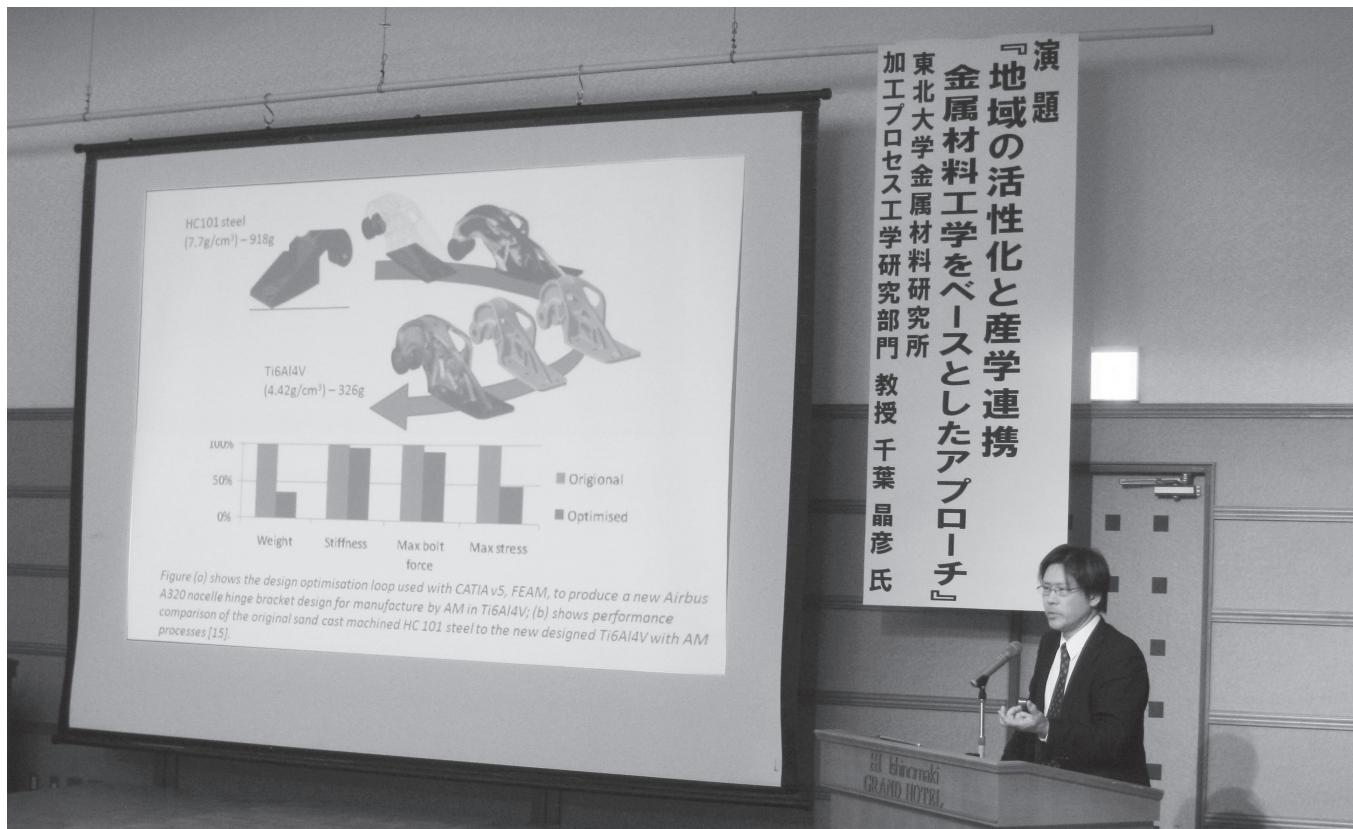
204

号

発行／公益社団法人
石巻法人会
広報委員会

〒986-0032
石巻市開成一番地35
(石巻ルネッサンス館1F)
TEL (0225) 93-6704
FAX (0225) 93-6705

印刷／株松弘堂



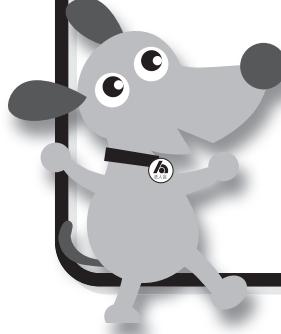
平成 25 年度 公益社団法人石巻法人会新春講演会

講 師 東北大学金属材料研究所 加工プロセス工学研究部門 教授 千葉 晶彦 氏

演 題 「地域の活性化と産学連携～金属材料工学をベースとしたアプローチ」

主な内容

平成 25 年度 公益社団法人 石巻法人会 新春講演会写真 P 1
経営者個人保証制度とその改善動向 P2,3
新人営業社員の部下育成法「育て方・磨き方」 P4,5
事業報告 P 6
石巻税務署からのお知らせ P 7
地方自治体・国会議員に対する税制改正要望活動の実施 P 8
新入会員の紹介及び哀悼録・行事予定・各セミナー予定 P 8



早期に会社清算
と再起に取り組
めるための

経営者個人保証制度と その改善動向

未来事業株
経営コンサルタント 松本 長久

平成 25 年 12 月 1 日付の日経新聞によると、「政府は経営者が悪化した中小企業の経営者が転業したり再び起業したりしやすくするため、早期に会社清算や再建に取り組める仕組みを作る」とあります。

本稿は、この「経営者個人保証制度」と、その改善の動向について検証していきたいと思います。

個人保証制度 見直しの気運

この保証制度は、中小企業のオーナー経営者が、会社の借入に対して、連帯保証をしているものです。これは、会社の担保不足を補うと共に、放漫経営を

防ぐ（経営者のモラルハザードを防ぐ）狙いから設定をされました。

それ以降、金融機関は中小企業への融資を行う場合には、一つには物的担保、そしてこの経営者個人保証を、あたかも当たり前のよう

に融資条件として実施していました。

しかしながら、最近では欧米諸国との条件の比較から、これを再度見直す必要があるのではという意見が多く出されています。

金融機関から借入がある会社の 86・7% が個人保証をしていると回答しています。

これは、今までの慣例として中小企業への貸し出しについては、金融機関が待ったなしで、オーナーから個人保証を取ってきたことを表しています。

現政権は、中小企業の起業率並びに廃業率を 5 年以内に、欧米なみの 10% 台にもつていくことを打ち出しております。

つきましては、まず中小

企業庁事業環境部金融課による最新の「個人保証制度に関する中小企業の実態調査」という報告書を基に、各項目について検証したいと思います。

1. 個人保証の提供状況について

これらは、中小企業が今までにおいて、いかに資金調達に苦慮してきたかを表しています（このような条件を呑んででも資金調達を行わなければならぬ）。

条件を呑んででも資金調達を行わなければならぬ」とを表しています。

3. 個人保証の提供先について

個人保証の提供先として

は、「メインバンク」が 88・8% と大半を占めておりま

す。

現状では、メインバンク

少なく、いかに金融機関側の事情から、当たり前のように行ってきたかということが伺えます。

2. 個人保証以外の物的担保の提供について

個人保証をしている経営者のうち、約 4 割の方が、

経営者個人の自宅の土地・

建物を担保に提供していま

す。

個人保証だけではなく、

実際に経営者が所有してい

る資産に対して、正式な担

保設定を行っているという

大変厳しい内容となっています。

これらは、毎年「確定申告の書類」や「納税証明書」など「不動産等の証明書」などを提出している、あるいはそれを把握しているは全体の 80% です。

経営者は、毎年「確定申告の書類」や「納税証明書」など

を提出している、あるいはそれを把握しているとなっています。

いかに金融機関から「がんじがらめ」になっているかが分かります。

5. 個人保証の金額について

個人保証の金額について

は個人資産と比べて多いが

49・7% となつており、こ

だからといって積極的に支援をしてくれる状況ではありません。

むしろ、メインに「がんじがらめ」になつていて、かえつて資金調達に支障をきたすケースも見受けられます。

期待と不安で胸いっぱいの新人達が社会へとに繰り出す時季が到来しました。

着慣れないスーツや制服

に袖を通した彼らを目にす

る度、先輩達の多くは若か

りしあの頃の自分を思い出

し、忘れかけていた大事な

ことを思い出すのです。

我が国の抱える課題の一
つ、「少子高齢化社会の進
展」は、そのまま会社組織

にも当てはまります。

10年後、20年後の将来を

見据えた上で、計画的に組
織を支える幹部を育てなけ
ればなりません。

まさに、「金の卵」。

採用した新人に対する思
い入れやプレッシャーは決
して小さくはありません。

受け入れる組織は、新人

同様の、またはそれ以上の
緊張感やプレッシャーを感
じつつ、如何に失敗せずに

効率良く、人材育成を推進
出来るかが、重要な課題と

なります。

成否のポイントは7つ。

- ①「使命」、②「思考」、
- ③「姿勢」、④「指示」、
- ⑤「支援」、⑥「仕組」、
- ⑦「将来」。

全て【し】から始まるこ
れら7つのキーワードで覚
えやすく、日々実践です。

これら一つひとつをしつ
かりと新人営業社員に伝授
することが育成の必須条件、
成功のカギとなります。

1 使 命

自分が扱う製品・商品・
サービスは、社会でどのよ
うな役割を担っているのか。
自己の営業活動により、
取引量が増えることが、マ
ーケットにどの程度の好影
響をもたらすのか。

そもそも、自分が所属す

新人を受け入れる組織と
して、どの様に新人を育て、
磨いていけばよいのか?。

この最重要テーマの解決

にお役に立てればと、ここ
では特に「営業社員の部下
育成法」についてのポイント
をご案内いたします。

育成法についてのポイント
をご案内いたします。

成否のポイントは7つ。

- ①「使命」、②「思考」、
- ③「姿勢」、④「指示」、
- ⑤「支援」、⑥「仕組」、
- ⑦「将来」。

全て【し】から始まるこ
れら7つのキーワードで覚
えやすく、日々実践です。

これら一つひとつをしつ
かりと新人営業社員に伝授
することが育成の必須条件、
成功のカギとなります。

使命を認識することで以
心伝心、いざというときに
いちいち上司の判断を仰が
なくてもの的確な判断・行動
をすることに繋がります。

「組織の歴史」、「創業
の精神」、「フィロソフィ
ー」、「経営理念」、「社
是・社訓」など、しっかりと
トツッパや上司が自分の言
葉で説明することです。

自信と誇りを持つて営業
すること、使命をしつかり
認識することが、営業活動
を進める上で大きな原動

する組織は何のために存在し
ているのか。

組織、仕事を通じてどの
ように、社会貢献を果たし
ていくのか。

これらを、しっかりと理
解させ、認識させることができます。

それが、組織の風土、文
化、価値観、DNAとして
培われ、存続していくので
す。

使命を認識することで以
心伝心、いざというときに
いちいち上司の判断を仰が
なくてもの的確な判断・行動
をすることに繋がります。

まずは、上司がプラス思
考であることが条件。発す
る言葉を全てプラス言葉に
することが肝心です。

まずは、上司がプラス思
考であることが条件。発す
る言葉を全てプラス言葉に
することが肝心です。

「何で君、うちみたいな
会社に入ったの?勿体ない
言葉(マイナス発言)によつ
て、それまで前向きで光り
輝いていた新人が、一瞬に
してその輝きを失つてしま
うこととは少なくありません。

「ダメです」、「無理で
す」、「出来ません」など
のマイナス言葉が口癖の上

99回断られ続けても、
回目で受注することもある。
営業は、そんな厳しい仕
事です。

マイナス思考の人では務
めません。

クレームがあつた時、お
客様に叱られた時、目標に
達せずに苦しい時、自分が
提案した企画が失敗した時、
そんな時、決して腐ること
なく、自暴自棄になること
でいることの重要性を指導
します。

マイナス思考の人では務
めません。

クレームがあつた時、お
客様に叱られた時、目標に
達せずに苦しい時、自分が
提案した企画が失敗した時、
そんな時、決して腐ること
なく、自暴自棄になること
でいることの重要性を指導
します。

マイナス思考の人では務
めません。

クレームがあつた時、お
客様に叱られた時、目標に
達せずに苦しい時、自分が
提案した企画が失敗した時、
そんな時、決して腐ること
なく、自暴自棄になること
でいることの重要性を指導
します。

マイナス思考の人では務
めません。

クレームがあつた時、お
客様に叱られた時、目標に
達せずに苦しい時、自分が
提案した企画が失敗した時、
そんな時、決して腐ること
なく、自暴自棄になること
でいることの重要性を指導
します。

マイナス思考の人では務
めません。

クレームがあつた時、お
客様に叱られた時、目標に
達せずに苦しい時、自分が
提案した企画が失敗した時、
そんな時、決して腐ること
なく、自暴自棄になること
でいることの重要性を指導
します。

マイナス思考の人では務
めません。

クレームがあつた時、お
客様に叱られた時、目標に
達せずに苦しい時、自分が
提案した企画が失敗した時、
そんな時、決して腐ること
なく、自暴自棄になること
でいることの重要性を指導
します。

マイナス思考の人では務
めません。

クレームがあつた時、お
客様に叱られた時、目標に
達せずに苦しい時、自分が
提案した企画が失敗した時、
そんな時、決して腐ること
なく、自暴自棄になること
でいることの重要性を指導
します。

マイナス思考の人では務
めません。

クレームがあつた時、お
客様に叱られた時、目標に
達せずに苦しい時、自分が
提案した企画が失敗した時、
そんな時、決して腐ること
なく、自暴自棄になること
でいることの重要性を指導
します。

マイナス思考の人では務
めません。

クレームがあつた時、お
客様に叱られた時、目標に
達せずに苦しい時、自分が
提案した企画が失敗した時、
そんな時、決して腐ること
なく、自暴自棄になること
でいることの重要性を指導
します。

マイナス思考の人では務
めません。

司の部下になつた途端に、プラス思考の新人もマイナス思考に陥ります。

「どうすれば出来るかを考えよう!」、「よし、やろう!」、「やつてみよう!」、「絶対出来る!」というプラス発言、プラス思考は発生する全ての課題を解決に導きます。

3 姿勢

仕事に臨む姿勢。

「お客様が第一」であることをしつかりと説明し、理解させます。

お客様あつての組織であるということ、自分の給料はお客様からいただいたお金の中から支払われているということ。

その姿勢、立場をしつかりと認識すれば、自ずと言葉遣いやマナーが正しいものになります。

加えて、育成する上司は

「率先垂範」の姿勢で、全てにおいて模範を示します。

上司は、誰よりも熱心に業務に取り組み、担当部門

の目標を達成させ、商品のキヤンペーンやイベント、新たな企画などでは自ら進んで誰よりも積極的に活動する姿勢など、模範的行動を部下に示します。

4 指示

5W2H（なぜ・いつ・どこ・だれ・なに・どのように・どれくらい）を意識させながら、指示を受けるよう促します。

そして、その指示への対応状況を、必ず報告するよう促します。

同時に、上司も部下に対する報・連・相を怠つてはなりません。

営業関連の指示は、お客様を巻き込み、お金に絡むケースが多くあります。

指示の出来如何で、組織に大きな損失をもたらしてしまうこともあります。

仕事は、「指示に始まり報告で終わる」ということが出来ます。指示の質を磨きあげる努力が必要です。

自分のことでもテンテコ

マイで、部下を放置してしまっている上司がいますが、部下指導は上司の重要な業務の一つです。

部下には、適正な負荷と業務量を常に与え続けるよう、タイムリーに指示を出し続けることで、部下の成長のみならず、組織の業績アップにつながります。

5 支援

部下が壁にぶつかった時、困った時こそ、救いの手を差し伸べることが必要です。

そして、定例の業務としても、部下の行動計画の策定支援、見込み客のリストアップ支援、アポイントメント取り付け支援等、さまざまなサポートを施します。

「OJT」、「Off-JT」、「SD（自己啓発）」、「訓練」、「ロールプレイ

ング」等、各項目についての計画も定めます。

有効な人材育成の仕組として、上司との信頼関係作りに役立つ「活動日誌制度」、

新人の面倒を見る先輩社員を特定し、効率の良い育成を促す「エルダー制度」、

その他、定期的な「面談」、

「職場意識調査」、「ノミニケーション」、等も上司と部下の溝を埋めるのに有効な仕組です。

それぞれの組織に合った

場当たり的ではなく、体系的、計画的、継続的に部下育成進めることが必要です。

まず人材育成方針を確認し、人材育成計画を作成し、本人とその進捗状況等を共有しながら、当初掲げた目標を達成するよう促しながら進めます。

これら 7 項目は、一見当たり前のことばかりですが、確実に実践することは意外と難しく、テキトーにしてしまった所は残念な結果が出てしまっています。

平凡なこと、当たり前なことこそ手抜きせず真剣にしつかりと実行すること、そうです、「凡事徹底」です。

3 年で 3 割が退職するというデータがあります。一朝一夕に組織にぴったりの「人財」を育てることは出来ません。上司は溢れんばかりの愛情をもつて、粘り強く、一人ひとりの新人達を立派に育て上げてください。

6 仕組

7 将来

1 年後、3 年後、5 年後、10 年後、20 年後）、中長期

人が育つ仕組を導入します。

本部会

ピックハート・ネットワーク寄附活動(東松島市)



日時 平成 25 年 12 月 9 日(月)
会場 東松島市役所

石巻税務署へ新年のご挨拶



日時 平成 26 年 1 月 7 日(火)
会場 石巻税務署

法人税務大学講座(全 3 日間)



日時 平成 26 年 2 月 5 日(水)~ 7 日(金)
会場 石巻ルネッサンス館
講師 石巻税務署 上席国税調査官 岡 幸子 氏
法人課税第一部門統括国税調査官 桃谷 茂行 氏
法人課税第二部門統括国税調査官 清水 浩 氏

経営セミナー「税務調査の動向と節税対策講座」



日時 平成 26 年 2 月 26 日(水)
会場 石巻グランドホテル
講師 株日本マネジメント・リサーチ 星 敏 氏

健康医学セミナー



日時 平成 26 年 2 月 27 日(木)
会場 石巻グランドホテル
講師 医療法人社団進興会 せんだい総合健診クリニック院長 石垣 洋子 医師
演題 「健康の源はココカラ！ココロもカラダも健康に過ごすために」

新入社員育成セミナー



日時 平成 26 年 3 月 6 日(木)
会場 石巻グランドホテル
講師 株ニュークリエイト・マネジメント 木村 仁 氏

事業報告

青年部会

(一社)静岡法人会青年部会との交流会



日時 平成 26 年 2 月 14 日(金)
会場 静岡市内

女性部会

租税教室



日時 平成 26 年 1 月 15 日(水)
会場 東松島市立大曲小学校

フラワーアレンジメントセミナー



日時 平成 26 年 12 月 18 日(水)
会場 石巻ルネッサンス館

新年会

(公社)仙台北法人会青年部会との交流会



日時 平成 26 年 3 月 8 日(土)~ 9 日(日)
会場 石巻ルネッサンス館他



日時 平成 26 年 1 月 17 日(金)
会場 石巻市立向陽小学校



日時 平成 26 年 2 月 18 日(火)
会場 追分温泉

石巻税務署からのお知らせ

平成 26 年 4 月 1 日から消費税率が 8% へ引き上げられます

消費税法の主な改正内容

- 1 消費税収入の使途が明確化されました。
- 2 平成 26 年 4 月 1 日から消費税率が 8% (消費税 6.3% 地方消費税 1.7%) に引き上げることとされました。
- 3 税率引上げに伴う経過措置が設けられました。

総額表示義務の特例

平成 29 年 3 月 31 日までの間において、一定の要件の下に、税込価格を表示しなくてもよいとする特例が設けられました。

〈商品等の価格を、値札・チラシ・ポスター等に特例を適用して表示する場合の具体例〉

○○○円(税抜価格)

○○○円(税別)

○○○円(本体価格)

○○○円+税

なお、詳しい情報は国税庁ホームページ「消費税法改正のお知らせ(社会保障と税の一体改革関係)」の特集ページをご覧ください。

URL: <http://www.nta.go.jp/shiraberu/ippanjoho/pamph/shohi/kaisei/201304.htm>

「領収証」等に係る印紙税の非課税範囲が変わります

現在、「金銭又は有価証券の受取書」については、記載された受取金額が 3 万円未満が非課税とされていますが、平成 26 年 4 月 1 日以降作成されるものについては、受取金額が 5 万円未満のものについては非課税とされることとなりました。

現 行

受取書(領収証等)
の受取金額が

3 万円未満のものは非課税
(3 万円以上は課税)

平成 26 年 4 月 1 日以降作成分

5 万円未満のものは非課税
(5 万円以上は課税)

国税電子申告・納税システム(e-Tax)をご利用ください

e-Tax は、自宅やオフィス、税理士事務所からインターネットを利用して、申告、申請、届出等ができます。

所得税、消費税、法人税、贈与税、酒税、印紙税の申告及び法定調書、所得税徴収高計算書の提出や、納税証明書交付請求のほか、各種申請・届出ができます。

インターネットを利用してダイレクト納付やダイレクトバンキングによる納付ができます。

源泉所得税の毎月納付手続等、特に利用回数の多い手続に便利です。

e-Tax を利用すると...

所得税の確定申告において、医療費の領収書等は、その記載内容を入力して送信することにより、提出等を省略することができます。
還付申告は早期処理しています。
納税証明書の交付請求手数料が安価です。

詳しくは、e-Tax ホームページをご覧ください。

www.e-tax.nta.go.jp イータックス 検索 



石巻税務署 〒986-0827 石巻市千石町 2 番 35 号 電話: 0225-22-4151(代表)

※ 税務署におかけいただいた電話は、すべて自動音声でご案内していますので、相談内容に応じて「0」(東日本大震災に関する国税の相談)、「1」(国税に関する一般的なご相談)、「2」(個別的なご相談の事前予約等)の番号を選択してください。

地方自治体・国會議員に対する税制改正要望活動の実施

日時 平成 25 年 12 月 9 日(月)

安住淳事務所



石巻市議会



石巻市



大久保三代事務所



東松島市



女川町



《漢字を使ったクロスワード・パズル》

春のお彼岸がやってきます。そこで、彼岸の「彼」の字の音読み(ヒ)と訓読み(カレ)をヒントにクロスワード・パズルを解いてください(データ・ヨコのカギは順不同です)。

◇5%から8%へ。17年ぶりに〇〇〇〇税が上がります

◇〇〇の親友

◇亡き父が残してくれた〇〇〇の時計

◇古墳の周囲に埋めた素焼きの土器のこと

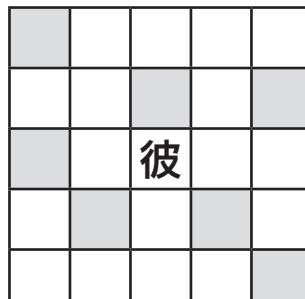
◇ここはみんなで〇〇を出し合おうよ

◇どちらを選ぶか人生の〇〇〇〇〇だ

◇負けた! 〇〇〇感あふれる表情の選手

◇日本一高いビル「あべの〇〇〇〇」が全面開業

◇ひな祭り、祭壇に飾られる〇〇餅



[作者略歴]

藤木順平(ふじき・じゅんぺい=本名・藤田順一) フリーランスライター。

《ハガキ送り先》

〒986-0032
石巻市開成1-35
石巻ルネッサンス館内
(公社)石巻法人会 クロスワード係

◆解答を書いたクロスワードを切り取るかまたはコピーして、ハガキに貼って、住所・氏名・連絡先をご記入いただき、法人会事務局へお送り下さい。正解者の中から抽選で3名の方にエスタの商品券1000円分をプレゼントいたします。〆切は5月末日までとさせていただきます。

理事会・通常総会等の予定

○監査会	5月 8日(木)	12:00	石巻ルネッサンス館
○第1回正副会長会議	5月 12日(月)	12:00	石巻グランドホテル
○第1回総務委員会	5月 13日(火)	12:00	石巻グランドホテル
○第1回理事会	5月 19日(月)	12:00	石巻グランドホテル
○第1回定時社員総会	6月 9日(月)	16:30	石巻グランドホテル

他講習会、会議等の日程は決まり次第随時お知らせいたします

正会員入会会員紹介

哀悼録

十二月十三日	(有)木村興業	代表最縁社長
二月十二日	(有)鹿妻産業	専務取締役
三月一日	(株)北上重工	代表取締役
三月七日	(株)渥美自動車	代表取締役
三月二十日	(株)木村土建	代表取締役
三月二十日	(株)クレアールギムラ	代表取締役
		木村裕之殿
		阿部昌克殿
		ご子息
		津田秀明殿
		ご尊父
		木村浩殿
		阿部裕一殿
		ご尊父
		木村渥美
		木村秀夫殿
		木村節朗殿
		木村綱吉殿
		木村健一殿
		木村ご子息
		木村津田
		木村健一殿逝去
		木村綱吉殿逝去
		木村秀夫殿逝去
		木村顯藏殿
		木村顯藏殿逝去

行事予定

4月 3日(木)	税制・広報合同委員会	12:00 石巻ルネッサンス館
4月 10日(木)	全国女性フォーラム香川大会等	14:00 サンポートホール高松
4月 11日(金)		
4月 12日(土)		
4月 18日(金)	第1回県青連部会長会議 第5回プロジェクト委員会	15:00 仙台ガーデンパレス
4月 21日(月)	第1回税制委員会	14:00 大同生命保険株仙台支社