



## Contents

会長室から、こんど～です

経営まめ知識

いまさら聞けない相続税の仕組みシリーズ

# 10

## 2019 Vol.191

たいせい通信のメール配信をいたします。  
ご希望される方は、下記のメールアドレスに、件名を【たいせい通信メール配信希望】とし、  
お名前、会社名、電話番号を明記の上、送信ください。

[info@taiseikeiei.co.jp](mailto:info@taiseikeiei.co.jp)



大成経営コンサルティンググループは、財務会計総合コンサルタント業として、  
企業経営に関するあらゆるご相談にワンストップで対応しております。

◆(株)大成経営開発・・・・・・・・・・財務会計総合コンサルティング <http://www.taiseikeiei.co.jp>

◆(株)大成財産コンサルタンツ・・・・相続相談・終活相談・資金調達運用  
会社売買・生命保険損害保険 <http://www.fzc-souzoku.com>  
(九州相続センター) 不動産・営業支援代理店業

◆エルアコンサルティング(株)・・・・・・・・・・生命保険、損害保険

◆(株)大成アフェクション・・・・・・・・・・居宅介護支援、通所介護事業

◆(株)大成グローバルトレーディング・・・・・・・・・・商社、貿易業務

■大成経営総合事務所

清永税理士事務所・飛石税理士事務所・徳留税理士事務所・浦野税理士事務所・高木社会保険労務士事務所・竹馬社会保険労務士事務所・社会保険労務士あきおか事務所・おかもと社会保険労務士事務所・いしはら社会保険労務士事務所・的場土地家屋調査士事務所・行政書士法人エド・ヴォン

(株)大成経営開発 統括室発行 Tel: 096-377-1101 Fax: 096-377-1114

## 会長室から、こんど~です

今年の夏は暑いか大雨という印象が強く残っていましたが、9月に入り大型台風が来て被害に遭われた皆様は大変だったと思います。お見舞い申し上げます。当たり前とっていたことが当たり前でなくなり、停電や断水が起きて不便な生活をしながらはいけなくて大変なことですね。自然の力にはかないません。

何もかも備えておかねばなりません。今月からご存じの通り消費税10%になります。

事業者はまず売り上げも仕入れも8%と10%に分け帳簿をつけなければなりません。

8%のもの（軽減税率の対象になるもの）**酒類、外食を除く飲食料品と定期購読契約がなされ週2回以上発行される新聞**です。消費者の間で最近よく聞くのが、持ち帰りと同じ価格にするお店、別料金にするお店の話です。二極化してきます。これにより消費者がどれを選ぶのかは興味のあるところです。

マクドナルドのように一部値上げされますが、**持ち帰りも店内飲食も同じ価格**にして手間を省く方に行くのではないかと私は思います。吉野家は**店内10%持ち帰り8%**、すき家は**すべて税込みで同じ価格**、松屋はすき家と一緒にということらしいです。同じ牛丼を買うでも持ち帰りしても2%安くないお店もあるということです。国は事業者からきちんと消費税が徴収できればいいというわけです。

例外もいくつかありますのでわからないときは税務署にお尋ねくださいと言っています。

消費税の軽減税率への対応は売上と仕入を税率ごとに区分して帳簿をつけなければいけないので、それに伴う請求書の発行、または保管が必要になります。消費税増税に伴いキャッシュレス決済で消費者還元事業というのが9か月間2020年6月まで実施されます。（**消費税引き上げ後に中小企業、小規模事業者によるキャッシュレス手段を使った買い物に対して割引を支援する**）となっていますが、要するに今はやりのペイペイ、メルペイ、ラインペイ、デビットカード、クレジットカード、現金以外で支払うと**消費者還元5%、加盟店手数料の1/3を国が補助**して中小企業の端末機導入は決済事業者と国で補助して負担をなくすということになっています。

消費者はあまりたくさんありすぎて何をえばいいのか迷います。

一方で中小企業、小規模事業者は端末の導入やまた何を使えるようにするか迷うところです。だいたい商店街で統一し勉強会など開いて導入を始めているようですが、東京・大阪などの大都市はまだいいとして、地方都市の高齢の経営者の多いお店などは本当にわからないと思います。

また、家計の負担緩和のためにプレミアム商品券事業が実施されます。

**全国の市区町村が、対象となる方々（住民税非課税の方、小さな乳幼児のいる子育て世帯）に対して、25%もお得に買い物ができる「プレミアム付商品券」を発行・販売**します。※お一人あたり最大2.5万円分の商品券を2万円で購入。※5千円分の商品券を4千円で、最大5回に分けて購入可能。

購入いただいた**「プレミアム付商品券」**は、税率引上げ後の6か月の間、地域の幅広い店舗で日常のお買い物にご利用いただけます。となっておりますので調べてみてください。

ありがとうございました。



(株)大成経営開発会長 近藤記

## 経営まめ知識：『営業』

先日、過去の研修資料を整理していたら興味深いものが出てきましたので皆様とシェアしたいと思います。研修自体は会計の研修だったのですが、なぜか私のメモ書きは「営業」に関するものばかりでした。研修受講時の私は営業のことに興味があったのでしょうか(笑)

メモ書きの一部ですが、営業のうまい人は商談の時に商品のことでなく、相手が望んでいるものにフォーカスするそうです。相手が望んでいるものとは、**結果であり変化**の事です。

なぜこの方法だと営業がうまくいくかということ、お客様は商品が欲しいわけではなく、結果/変化が欲しいからだそうです。**この商品が自社または自身が抱える問題を解決し、理想の未来が手に入ることをイメージできれば契約は成立する**そうです。よく営業が出来る人は何の商品を販売させても契約してくるというのは、この構図が自分のパターンになっているからなのでしょうかね？

相手が望んでいるものを考える時は、「**その商品が何をしてくれるのか？**」を追求し、自分の中で定義付けが固まらないと絶対に売れないそうです。また、反対に契約がとれない(やっではいけない)人は商品のことにフォーカスし過ぎる傾向があるとのこと。お客様が一番知りたいことは「**商品のことでなく、結局はその商品は自分または自社に何をしてくれるのか？**」という結果であり変化だからです。

もう一つメモ書きの中で大きく書いてあったものは、**断る勇気が必要**と書いてありました。

理由は、営業が嫌い、あるいは苦手意識がある人のほとんどは断られるのが怖いと思っている傾向が強いとのこと。しかし、**営業で断られるのが怖いかもしれないが、自分にも断る権利はある**ということを選択肢にもつと気持ちになるそうです。

お金を払っているから偉いなんてことはなく、こちら側も「**相手が望んでいる結果/変化**」を提供しているため、あくまでも対等な立場だということです。

サービス提供者としてお客様に対して丁寧に接したり敬意を払うといった最低限な対応は必要ですが、度を越した対応をする必要はなくこちら側が下手になることはないとのこと。どうしても営業というとサービス提供者側が下手に接しているというイメージが強いですが上記までのような構図がお客様と出来上がっていれば対等な関係を築けるのではないのでしょうか？

私自身も、学生時代は営業というもの(営業というイメージ)に対してポジティブなものなかったのですが、歳を重ねる毎に苦にならなくなってきました。むしろ仕事を遂行していく上で例え営業職でなくても必ず必要なスキルだと思ってきました。

皆様も今一度、「**営業**」の定義付けを再考される機会を設けてみてはいかがでしょうか。







## いまさら聞けない相続税の仕組シリーズ

### 「消費税増税と贈与税」

10月1日からの消費税10%の引き上げに伴い、直系尊属(父母、祖父母等)から受ける住宅資金等の非課税限度額が拡大されます。

#### ■住宅取得資金の贈与税の非課税特例

平成27年1月1日から令和3年12月31日までの間に直系尊属からの贈与により、**その年の1月1日において20歳以上である受贈者(贈与を受ける人)が自己の居住の用に供する住宅資金等**を取得した場合に、**一定の金額まで贈与税が非課税になる制度**です。その他の要件としましては、

- ・新築する家屋の床面積が50㎡以上240㎡以下
- ・家屋の床面積の2分の1以上が居住用
- ・贈与を受けた翌年の3月15日までに居住する事

とされています。

実は現在700万円(一般住宅の場合)と1,200万円(優良住宅の場合)である非課税枠が、消費税が10%に上がる半年前の平成31年4月から大幅に引き上げられます。その金額は**一般住宅で2,500万円、優良住宅なら3,000万円**。現在と比較すると、およそ3倍程度も非課税枠が広がることになります。

家族の援助額が多い人にはうれしいニュースです。

しかし、その後は非課税枠が縮小され、**令和3年4月には現在の水準に戻る予定**です。

住宅購入にあたって多額の資金援助をしてもらう可能性があるなら、大幅な節税対策ができる消費税アップ前後がチャンスとなります。

住宅用の家屋の新築等に 係る契約の締結日	①右記以外の場合		②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	
	省エネ等の住宅	左記以外の住宅	省エネ等の住宅	左記以外の住宅
※令和2年3月31日まで	1,200万円	700万円	3,000万円	2,500万円
令和2年4月1日から 令和3年3月31日まで	1,000万円	500万円	1,500万円	1,000万円
令和3年4月1日から 令和3年12月31日まで	800万円	300万円	1,200万円	700万円

※契約の締結日について、①の場合は平成28年1月1日から、②の場合は平成31年4月1日から



岡村泰



**編集後記**：10月の祝日といえば「体育の日」ですね。来年から「スポーツの日」に名称が変わりますが、2020年の東京オリンピック開催時だけは「スポーツの日」が7月24日に移動するらしいです。ということは、来年の10月は祝日が全くない!?ということになります。オリンピックにあわせて国民の祝日までも移動してしまうとはスゴイことだなと思います。できれば、移動してしまった10月にもなにかしら半休くらい用意してもらえればありがたいなと思います(‘Д’)