



- 林業に学ぶ経営の在り方
- 質問型営業～営業部門のスキルアップにいかがですか？～
- iDeCo(個人型確定拠出年金)のこと、ご存じですか？
- 平昌オリンピックの報奨金は課税、それとも非課税？
- 教育資金の援助と贈与税

林業に学ぶ経営の在り方

長野県では県土の 80% を占める森林を守るための「森林づくり県民税」(個人は一人 500 円、法人は 1,000 円以上)が導入されていますが、森林経営が必ずしもうまくいっているとは思えません。森林は今や国民病と化したアレルギー性鼻炎との関わり、水害を防ぐ自然のダムとしての役割、不足する水資源の源泉としての役割など、仮に経済的に成り立たなくても国の組織と個人にとって重要な存在であることには異論が無いと思います。中国が水資源確保のために日本の山林を物色しているそうなので流域ごとに特定の費用負担を受益者に求める水源税も検討しないといけないのかもしれません。

歴史を振り返ると、もともとわが国の戦争で職を失った人々の雇用政策として、山の木を切っては薪や炭にして、専用の船で大都市に運ぶといった山で従事する仕事を提供することにより林業は戦後発展してきました。木を伐った売り上げが貧窮する国家財政を支えていた時代もあったのです。

昭和 60 年まではほとんど知られておらず、地図にも載らないほどであった九州の黒川温泉を日本の原風景に戻すためにコナラなどの広葉樹の山に再生して観光客を増大させた事は有名です。広葉樹はもとも薪や炭として利用されてきました。しかし石油やガスの登場によってお金を生み出さない存在になったため、広葉樹を切ってスギやヒノキを植えました。当時予測されたお金になる木は、広葉樹からスギ・ヒノキに変わったのです。当時は木材価格が高騰していたので 50 年後の 21 世紀には莫大な財産になることを夢見て植林したのでしょうか。

しかし、林業を収益性から見た場合、ヒノキの場合は利回り 0.6%、スギの場合は▲1.2%位だといわれています。ヒノキなら銀行に預けるのと同じようなもの、スギは無駄な固定資産税を払い続ける遊休不動産をもつことと同じマイナスの利回りに陥っています。90% 近かった木材の自給率も今は 35% です。林業への規制や補助が十分に機能せずに、ダムの上の木が伐採されたり林業用の道路がかえって森林破壊をすすめている(林業を守るよりも公共事業にお金を落とすことが目的にすりかわっている)という説もあります。先進的な技術やシステムがあると思いきや、政府の規制と補助により他国の優れた技術を導入し洗練させていく日本のお家芸と合理的な思考が失われ、衰退していく構造は農業や東京電力の原発で明らかになった電力の業界にも通じるものがあるのかもしれません。

海外の林産物の輸出国、たとえば国土の 75% が森林に覆われる森と湖の国フィンランドは、印刷用紙の世界の輸出シェアは 25%、製紙機械では 30% のシェアを誇っています。適材適所に植林するだけでなく山林を組合で集約し除伐(いわゆる間引き)、間伐(発育中の間引き)、施肥(飛行機などで散布)を効率的に行い経済的にも成り立ち、伐採した以上に森林を育てるシステムを確立して有力な外貨獲得手段としています。

一見無用と思えるものも今後の環境変化の中に価値を見出せば復活するチャンスはたくさんあります。ユニクロを筆頭に中国やアジアへ繊維製品の生産がシフトし、カネボウが上場廃止になり繊維産業で残っているのは東レくらいとなった繊維産業の現状を反映するかのように日本の大学から繊維学部がなくなりました。全国で唯一残った信州大学の繊維学部も工学部に統合されるピンチとなりましたが、自分の組織の使命を見直し組織の活動を定義しなおし、企業との医療分野まで含む専門的で広範囲な共同研究をしたり中国人を中心とした留学生獲得に力をいれ人気学部復活しています。

長野県はフィンランド以上の森林割合を持つことや、日本の国土の 66% は森林であり震災を受けた地域も森林資源が豊富な県が多いことを考えると、林業を日本の基幹産業にしていくべく行政のみならず我々組織のリーダーも林業を再考してみる事が地域発展と自社の経営課題解決のヒントになるのではないのでしょうか。

成迫 升敏

質問型営業～営業部門のスキルアップにいかがですか？～

営業不振に関するご相談を数多く頂くようになりました。どんな業界でも尽きないテーマでもあると思います。書店などで営業に関する情報収集をしているとたくさんの書籍がある中で「質問型営業」というのがあります。この著者の青木毅さんはインターネットラジオのpodcastでも人気を博し、指導された先には「18年間、売れなかった営業マンが3年連続でトップセールスマンになった」などの実績のある方です。参考にして頂ければと思い、見解を交えてご紹介します。

■ 質問型営業ってなに？

アプローチ

質問

プレゼン

質問

クロージング
()

質問

フォロー
アップ

(クロージング：顧客と契約を締結すること)

質問型営業とは、全ての営業段階を「説明」ではなく「質問」を優先に進めていく、というものです。

質問の効果には、お客様自身が質問に答えて、欲求を言葉にすることで、意思を自覚していくという側面があります。自覚を通してお客様の能動的な「買いたい」という判断を後押しし、各段階を確実に進めていくことができるという考え方です。結果的に全ての段階でお客様満足度が高まっていく、という側面もあります。

■ 質問型営業の効果がある考えられるケース

ここからは住宅営業を例にしてご紹介します。営業部門の方からよく伺う問題点は次の点に集約されます。

- ・ 初期段階の対応のみで、その後連絡が取れない。失注が続く。
- ・ クロージングまでの時間が長い
- ・ プラン変更が多く、営業期間が長期化する

これらは、顧客の本当の欲求を掴めていないために起こっていることのようにです。質問を優先で進めることは、受注の増加や失注の防止という点に加え、営業の長期化という問題にも対応できます。



■ 実践にあたってのポイント

営業担当者としての考え方

「業界の代表として、相手のどのような欲求に、自社商品が役に立てるのか？」ということを念頭に置いて考えるのがポイントです。自社都合で売りに行くことによって失注につながるケースを避けるのに役立つ考え方です。

質問することのパターン化

住宅営業の初期であるアプローチ段階を例にとると、

- ・ なぜお住まいを購入されようと思ったのですか？
- ・ なぜ当社を選択肢に入れて頂けたのですか？

というものがあります。これらの質問は単純ですがとても有効です。

目的は家族や自分の住まいに対する本当の欲求と、現状の住まいへの不満を聴くことにあります。この2つの質問だけでも、その後の提案を的確にしていく効果を期待できます。



質問をしながら相手の現状や欲求を知る場面を意識的に増やすようにし、段階別に行う質問のパターン化に取り組まれるのはいかがでしょうか？

ご不明な点、詳しいことなどはお問い合わせください。

飯島 渉

iDeCo(個人型確定拠出年金)のこと、ご存じですか？

個人型確定拠出年金制度は、平成 13 年 10 月から始まっていましたが、対象者が限定的で一部のサラリーマンや自営業の方しか加入できませんでした。平成 29 年 1 月に個人型確定拠出年金に「iDeCo」の愛称がついて加入資格の範囲が大幅に拡大されたことで基本的に 20 才以上 60 才未満のすべての方が加入できるようになり「iDeCo」という言葉も耳にする機会も増えてきました。しかし、この制度をきちんと理解されている人は意外と少ないのではないのでしょうか？

■ iDeCo とは

そこでまず簡単に「iDeCo」についての説明をします。

個人型確定拠出年金「iDeCo」とは簡単に言うと将来に備えて自分で年金を積み立てる制度です。公的年金だけでは将来不安だと感じている方は多いと思いますが、iDeCo は公的年金に上乗せして給付を受ける年金の一つです。掛金の上限額は職業により決められています。

職業ごとの iDeCo 月額上限額

自営業	月額上限 68,000 円	サラリーマン()	月額上限 23,000 円
公務員	月額上限 12,000 円	専業主婦	月額上限 23,000 円

企業年金なしの場合

■ iDeCo のいいところ、注意すべきところ

また「iDeCo」には主に 3 つの税制優遇措置メリットとデメリットがあります。

メリット	デメリット
掛金が全額所得控除できる	元本割れ()の可能性もある
投資信託の分配金などは非課税	管理手数料などがかかる
受給時にも控除がある	基本的に 60 才まで引き出せない

：支払った金額よりも戻ってくる金額の方が小さくなること

<事例：30 才サラリーマンの人が月額 23,000 円の掛金で 60 才まで積立をした場合>

年間掛金：23,000 円 × 12 ヶ月 = 276,000 円
節税額：276,000 円 × 20% = 55,200 円
(所得税率 10% + 住民税 10% として単純計算した場合)



60 歳まで積立すると...

累計掛金：276,000 円 × 30 年 = 8,280,000 円
累計節税額：55,200 円 × 30 年 = **1,656,000 円** (運用益等は考慮しない)



30 年間の掛金 8,280,000 円を積み立てつつ、実質 1,656,000 円の利息が付くと考えられないでしょうか？利率に換算すると 20% にもなります。

運用益が非課税になることを考えるとさらに節税になると考えられます。

■ 平成 30 年 1 月からの変更点

平成 30 年 1 月から「iDeCo」の制度が少し変わりました。いままでは毎月定額の掛金の拠出しか認められていませんでしたが、「年単位」で拠出することが可能になりました。つまり「月払い」だけでなく「半年払い」や「年払い」も可能になりました。毎月 23,000 円の拠出は厳しいけどボーナスの時だけ 7 月と 12 月に合わせて 276,000 円を拠出するということも可能です。

「年払い」のメリットとして、年の途中で「iDeCo」に加入しても所得控除を全て活かすことができる、手数料が節約できる、無理のない資金計画が立てられるなどがあげられます。

超高齢化社会を迎え、賢く節税しながら将来に備えていきましょう！

川崎 祐子

平昌オリンピックの報奨金は課税、それとも非課税？

平昌五輪が閉幕しました。日本は冬季史上最多の 13 個のメダルを獲得し、日本オリンピック委員会(JOC)はメダリストに対して金に 500 万、銀に 200 万、銅に 100 万の報奨金を支払いました。気になるのは税金の取扱いです。この報奨金は 1992 年のアルベールビル・バルセロナ五輪から支給が始まりました。このバルセロナ五輪で当時 14 歳だった岩崎恭子さんが競泳で金メダルに輝き 300 万の報奨金を受け取りました。ところが全額課税されてしまい中学 2 年生なのに本人に税金がかかった上、父親の扶養からも外れてしまいました。それはかわいそうという世論の後押しがあり、その後の五輪から非課税となっています。今回、金メダル 2 個を獲得した高木菜那選手は JOC から 1,000 万、日本スケート連盟から 1,000 万と計 2,000 万の報奨金を受け取り、さらに所属する日本電産サンキョーの親会社の日本電産が永守会長と併せ 4,000 万出すといわれています。非課税枠 600 万(=300 万×2)を超える日本スケート連盟からの 400 万円分と、日本電産からの 4,000 万は課税されます。世知辛い話ですが何にでも税金はついてくるものなのです。2020 年の東京五輪では JOC が報奨金でパンクするくらいの活躍を期待したいものです。

表 メダリストの報奨金

	金	銀	銅	課税の有無
日本五輪委員会(JOC)	500 万	200 万	100 万	全額非課税
JOC 加盟団体(JOC とは別枠で上乗せ支給)				
日本スケート連盟	500 万	200 万	100 万	金 300 万 銀 200 万 まで非課税 銅 100 万
全日本スキー連盟	300 万	200 万	100 万	
日本カーリング協会	規定なし 0 円			
日本障害者スポーツ協会	300 万	200 万	100 万	全額非課税

高木 幹夫

教育資金の援助と贈与税

もうすぐ新入学のシーズン、お子さん・お孫さんの合格・進学が届いた喜びは何事にも代えがたいのではないのでしょうか？喜びの一方で心配になってくるのは教育費のことでしょう。私立医科歯科系大学へ進学ともなれば、年間数百万円とも言われます。こうした教育費を祖父母が援助してくださる場合もあるかと思いますが、贈与税に注意が必要です。

■学費援助のためにお金を渡した場合も課税？

通常、贈与税は「年間 110 万円を超える金額の贈与」を受けた人に納税の必要が出てきます。例えば年間 400 万円の贈与を受けたとすると、納めるべき贈与税は 33 万 5 千円です。

「学費の援助にも贈与税がかかるの？」と思われるでしょう。この点、税法は「扶養義務者から生活費または教育費に充てるためにした贈与により通常必要と認められるものは、贈与税の非課税財産とする」と規定しています。ここでいう「扶養義務者」とは、「配偶者」「直系血族」「兄弟姉妹」「三親等内の親族で生計を一にする者」のことを指します。祖父母も「直系血族」ですので「扶養義務者」に含まれます。つまり、祖父母からの援助が孫の教育上通常必要と認められる学資・教材費などの教育費に充てられるのであれば、110 万円を超える金額であろうと、非課税として取り扱われるということです。

もちろん名目だけ「教育費」ならいいという訳ではありません。渡したお金が孫の貯蓄に回っていたり、車の購入費用に充てられていたりすれば、「贈与」として取り扱われることになるでしょう。

また、非課税となる教育費は「教育費として必要な都度直接これらの用に充てるために贈与によって取得した財産」であるべきとされています。「必要な都度」ということですので、数年分の教育費をまとめて渡してしまうと、非課税対象とはなりません。

■まとめて教育費を贈与しても非課税にできる制度

孫に援助はしたいが、まだ幼く自分もいつまで元気でいられるかわからない、なんとか今のうちに教育費をまとめて贈与できないか？ということであれば、「直系尊属から教育資金の一括贈与を受けた場合の非課税制度」を検討してみるのも良いでしょう。これは、平成 31 年 3 月 31 日までに 30 歳未満の孫の教育資金に充てるために、金融機関等と「教育資金管理契約」を締結して専用の教育資金口座を開設した場合には、1,500 万円を上限として贈与税が非課税となる制度です。孫が 30 歳になった時点で「教育資金管理契約」が終了し、このときの口座残高に対して贈与税が課税されます。こういった思わぬ落とし穴もありますので、事前にご相談下さい。

高橋 由一(以上)