

Business
Report
No.1701

ゆびすい 経営レポート

今月のトピック

Part 1

相続税申告書への被相続人の個人番号
2016年10月以降提出分は記載不要に

今月のトピック

Part 2

優秀新卒者を逃さない採用活動の進め方 Part 2



信頼と安心、そして未来へ…
YUBISUI

ゆびすいグループ

税理士法人ゆびすい／指吸会計センター株式会社／司法書士法人ゆびすい登記センター／
社会保険労務士法人ゆびすい労務センター／公認会計士事務所

URL: <http://www.yubisui.co.jp/>

ゆびすい

検索

☎ 0120-640-171

詳しくは中面をご覧ください!! ▶▶

OPEN
ここを開いてください!!

今月のトピック Part 1

相続税申告書への被相続人の個人番号 2016年10月以降提出分は記載不要に

国 税庁は、相続税申告書への被相続人のマイナンバー(個人番号)記載の取扱いを見直し、2016年10月1日以降に提出する相続税申告書から、被相続人のマイナンバーの記載を不要にすることを公表した。従来は、2016年1月1日以降に相続又は遺贈(贈与をした者の死亡により効力を生ずる贈与を含む)により取得する財産に係る相続税の申告書には、被相続人のマイナンバーの記載が求められていた。

しかし、相続人等の納税者からは、「故人から相続開始後にマイナンバーの提供を受けることはできないため、相続税申告書への記載は困難」、「相続開始前に相続税の申告のために、あらかじめマイナンバーの提供を受けておくことは、親族間であっても抵抗がある」といった趣旨の納税者等の意見もあり、国税庁は、関係省庁との協議・検討を重ねた結果、被相続人のマイナンバー記載等に関する困難性や、生前にマイナンバーの提供を受けることへの抵抗感、安全管理措置等の負担を考慮し、10月以降はマイナンバー記載を不要とする取扱いに変更したものを。

この変更に伴い、すでに同庁のホームページに掲載されている相続税の申告書は、被相続人の個人番号欄に斜線が引かれ、記載ができない様式に変更されている。

また、すでに提出された相続税申告書に被相続人のマイナンバーが記載されている場合には、税務署でマイナンバー部分をマスキングするとしており、納税者が改めて新様式の相続税申告書を再提出する必要はない。



税理士の目

相続専門部 中村圭吾

申告書等へのマイナンバーの記載については、制度導入後から随時取扱いが変更されていきますので情報収集を怠らないことが大切です。
なお、今回は相続税申告書に関する取扱いですが、相続税以上に多くの方が関係してくるのが「確定申告」です。
本年も2月16日から3月15日までが確定申告期間となります。
平成28年分の所得税確定申告書にはマイナンバーの記載が必要です。確定申告書の提出時に慌てないようにマイナンバーカードや本人確認書類等の準備を進めてください。



グループ企業だからこそ提供できる完全経営サポート

充実の完全ワンストップ

創業65年を超える信頼と実績

200名を超える専門スタッフ

主要都市を網羅する全国展開

ゆびすいグループ

税理士法人ゆびすい／指吸会計センター株式会社／司法書士法人ゆびすい登記センター／
社会保険労務士法人ゆびすい労務センター／公認会計士事務所

URL: <http://www.yubisui.co.jp/>

TEL: 0120-640-171 Mail: kigyo-info@yubisui.co.jp

優秀新卒者を逃さない採用活動の進め方 Part 2

会社説明会実施時のポイント

①経営者が熱く語る

会社説明会などの場は直接的に応募者に伝える場であるため、企業間の採用結果に大きな差が生じます。応募者に伝えるべき主な内容は、業界動向、企業概要、事業内容、業務内容、顧客構成、社員構成、キャリアプランなどがあります。

これらは採用担当者に任せきりではなく、経営者自らが、自分の想いを応募者に生の声で伝えるべきです。そして、経営者のファン、会社のファンをひとりでも多く作ることです。

②差別性を訴える

差別性を訴えるには、企業のポジションを提示するのが効果的です。そのために、ポジションマップなど可視化できるものを作成して見せることが効果的です。企業は業績を競うのではなく、ポジションを競うものです。「当社は〇〇業界ではトップシェアです」「当社の商品は〇〇といった特長があり、業界No.1です」と明示することで、今まで知られていなかった事実を知ってもらうことができます。

③社風・組織風土を伝える

社風や組織風土を伝えるには、理念やビジョンだけではなく、それが日常の仕事や一人ひとりの行動にどう表れているかを伝えることが大切です。会社生活をリアリティに伝えるには、採用担当者の周りで起こった小さなエピソードなどを伝えると説得力があります。

④会社説明会を成功させるための段取り

会社説明会の成否が採用の成否を大きく左右します。この会社説明会を成功させるためには、事前準備、プログラムの内容、プログラム運営、事後の場面において、それぞれポイントがあります。

	差別化のポイント	参加者が持つ感想
事前準備	- 告知メールのタイトルが個性的 - 内容についての情報を事前に提供 - 予約確認の電話を入れる - 時間場所が参加しやすい設定	- エントリーしやすかった - 内容が事前にわかったので判断しやすかった - 丁寧な電話がかかってきた
プログラムの内容	- 社風や職場がリアルにわかる - 仕事について知りたいことがわかる - データなどビジュアルでわかりやすい展開 - 体験型などのユニークで楽しい内容 - 魅力的な人とのふれあいがある - 一方的でなく双方向のやり取りがある - 入社後のキャリアがイメージできる - 経営者の話、活躍している社員の話 - インパクトが強く印象に残る内容	- 経営者が熱心に語ってくれた - ゲーム形式で楽しく分かりやすかった - 知りたいことがすべてわかった - 内容が豊富でメリハリがあった - グループワークで友人ができた - 他社との違いがわかった - 悪い話も聞けた - 質問への回答が的確だった - 入社後のイメージができた
プログラムの運営	- 社員全員の対応がよい - 顧客に対応するような丁寧さ - 準備が万全で運営がスムーズ - 学生の視点で運営されている	- 学生への気遣いが感じられた - 社員が笑顔で明るく対応してくれた - 採用に対する熱意が感じられた

専門家の目

ゆびすいグループ 人事部

厳しい環境下で採用成果を実現するためには、「求める人材への合致度合いが高い」けれども「はじめから自社への志望度が高いわけではない」層と出会い、志望度をあげ、採用する人材へ引き上げていく施策が、新たな力ぎを握っています。自社の魅力を伝えて共感を生むことで意欲の高い優秀な学生を採用した企業では、中小企業といえども内定辞退が少なくなっています。いまや賃金や処遇だけが魅力の採用活動では意欲の高い学生は確保できません。経営者、社員が様々な機会を通して会社の魅力を全社で伝えていくような採用活動に取り組む必要があります。

ゆびすいは、契約前の「相性マッチングサービス」をお勧めしています

契約までに何をするの？

- ☒ お客様のニーズをヒアリングにてご確認致します
- ☒ 過去の決算分析からお客様の会社の強み、弱みを把握し、ご説明致します
- ☒ これからの企業経営についてご提案致します

これらの業務を通じて、ゆびすいの担当者との相性を確認頂きます。

ご親族、お知り合いの方などで、 「お困りの方」は、いらっしゃいませんか？

企業経営、税金、起業、不動産、相続、人事労務、その他あらゆる疑問、お悩みを

税理士	社会保険労務士	司法書士
公認会計士	中小企業診断士	ファイナンシャルプランナー

など、各分野の専門家がご相談に応じます。

----- お気軽にご連絡、ご紹介下さい。 -----

ご親族、
お知り合いの方が...

- 『独立開業』を考えている。
- 『相続』について、税金・財産分割・生前贈与・遺言・名義の変更などで悩んでいる。
- 『不動産や株』などの売却、購入をした、又は考えているが、税金や名義変更についてアドバイスが欲しい。
- 商売を営んでいるが、節税、財務、人事労務、その他経営に関する『質の高いアドバイスをしてくれる専門家』を探している。

etc...

ご紹介、無料相談の流れ

- 1 まずはお電話、又は直接弊社スタッフに相談者様についてお伝え下さい。
0120-640-171（月～金 9:00～17:00）
↓
- 2 弊社スタッフが相談者様にお電話、メール等にてご連絡差し上げます。
※ ご相談者様が直接弊社にご連絡いただいても構いません。その際はご紹介者様のお名前をお伝え下さい。
↓
- 3 お電話、又はご来社いただき相談者様の疑問について対応いたします。（初回相談60分無料）
※ ご相談の日時はお客様のご都合に合わせ、柔軟に対応いたします。
また、お客様のご都合によりお客様のもとへ直接お伺いすることも可能です。
↓
- 4 無料相談後、有料サービスのご依頼がある場合には、お見積りをさせていただきます。
↓
- 5 お見積りを検討していただき、ご納得いただければ正式に契約成立となります。
高品質なサービスを誠実に提供することをお約束いたします。

よくあるご質問

- Q. 相談者は売上もまだ少ない個人事業者ですが、紹介してもよいのですか？
- A. 是非ご紹介下さい。弊社のお客様は個人商店から上場企業様まで多岐にわたります。小規模な個人事業者のお客様もたくさんいらっしゃいますのでご安心下さい。
- Q. 相談者に現在契約している税理士がいるのですが、無料相談は可能ですか？
- A. 可能です。通常の税務相談や申告書作成については現在ご契約されている税理士に依頼し、その他顧問税理士に相談しにくい案件について弊社にご相談いただければと思います。是非一度お問い合わせ下さい。

ご紹介いただきましたお客様は、ゆびすいグループが責任をもってお手伝いをさせていただきます。

初回60分相談無料

TEL : 0120-640-171