

# ビジネスサポートながの

Business support NAGANO

8

AUGUST 2014



経営者シリーズ トップかく語りき

株式会社いしかわ  
代表取締役

## 石川 章司氏

Shoji Ishikawa



**株式会社いしかわ**  
長野市豊野町大倉1977  
TEL 026-257-3067  
FAX 026-257-4589  
設立 平成17(2005)年7月  
資本金 2,000万円  
業種 河川・石積み工事等を中心とする土木工事、建築・リフォーム

## 石と川に強い「いしかわ」です。

「得意分野は石と川。だって、いしかわ、だから」。土木工事と住宅等の建築・リフォームを手がける「いしかわ」社長、石川章司さん(52)は当然という口ぶりだ。事実、主力の土木分野の売上げの8割が河川・石積み工事で占める。

1995年6月、父親である先代社長が亡くなり、ふたりでやっていた建設会社を継ぐ。その翌月、県北部を記録的豪雨が襲い鳥居川が氾らん。甚大な被害が出た災害復旧工事の仕事が飛び込んできた。

「ある取引先の方が、石と川なら任せろという会社が地元にある、とゼネコン各社に紹介してくださったおかげです」

この大仕事がきっかけとなり、文字通り“石と川に強い「いしかわ」”として事業を拡大。特に千曲川関連工事の施工では高い実績を誇る。

社員は現在25人。そのうち20人が土木工事の施工を担当する平均年齢30代前半の若き技能者たちだ。

同社では社員全員に毎年1つ土木施工関連の資格取得を目指し、社員の知識、技能のレベルアップにつなげている。さらに年間を通して朝6時半までに現場に入り、仕事はつねに集中して行うことを徹底。技術力はもちろん、時間意識や身だしなみ、現場の清掃なども含め、社員教育の成果が高く評価されている。

「朝余裕を持って仕事を始め、しかも集中してやらないと事故が起きる。それを徹底し、設立以来労災事故はありません」

経営理念は「社会に貢献し、豊かな生活を目指す」。公共事業を担う会社として地域に還元したいという考え方から、地元ボランティア活

動にも積極的に参加している。一方の「豊かな生活」では、去年と今年、家を新築した社員が4人。「社長としての責任は多少なりとも果たせているのかなと思っています」。

本業のかたわら、長野森林資源利用事業協同組合副理事長として、バイオマス発電を行う「いいづなお山の発電所」の運営にも関わる。

一貫して土木・建設の世界でビジネスを切り拓いてきた石川さんだが、2年間の準備を経てようやくスタートした新規事業を聞いて驚いた。地元の農産物加工品やリサイクル品などをアジアを中心とする海外に輸出するビジネスだとう。

「TPPなど経済のグローバル化が進む中、相手国のニーズに応えながら、商社としての一翼を担っていきたいと思っています」

回覧

## CONTENTS

AUGUST 2014

8

表紙写真

経営者シリーズ

株式会社いしかわ 代表取締役

石川 章司 氏

## 事業実施カレンダー

2-3

決算説明会・経営相談室のご案内

ビジネス法律相談所

## 著作権について(8)

4

ビジネス書・今月の売れ筋10冊

税理士の事件簿

## 税務調査の立ち会い顛末記(39)

5

税務署からのお知らせ

最近の労働情報

国土交通省は2014年8月より社会保険等未加入対策を強化、求められる会社対応

6

経営者の成長指南 浪 宏友 氏

企業会計NOW

## 第41回 有価証券と経過勘定の会計処理について

7

ゴルフトホホ日記

Business Information

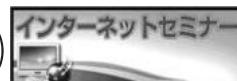
8

Tea Room

セミナーは受けたいけど忙しくて時間が取れない方  
継続的に社員研修ができるシステムが  
ほしい方etcにぜひご覧いただきたい

視聴無料

## インターネットセミナー

(長野法人会HPトップページの下段に)  
バナー(見出し画像)があります

常時200タイトルのセミナーが視聴可能!!

今月のオススメプログラムはこれ!

ID:hj0901  
パスワード:0011

## いまどきのヒット商品・サービスのトレンドと法則

~消費者をどう“びっくりさせる”か~

商品ジャーナリスト 元・日経トレンディ発行人 兼 編集長 北村 森 氏

お客様が答えを知っているから聞く…しかし、消費者に何が欲しいか聞いてその通りに作っても、正解とは限らない。作り手と買い手との間に深い溝…それを埋めるカギとなるのは「消費者をびっくりさせる」スタンスである。グローバル時代を勝ち抜く日本独自の商品開発や、サービスのポイントは何か? 最新ヒット商品やサービスから、トレンドの法則を読み解く!

## 事業実施カレンダー

## CALENDAR

## 8月の予定

1金 脳ドック検診  
東部部会納涼パーティー

16土

2日 信更部会 落語寄席

17日

3日

18月

4月

19火 9月決算法人説明会

5火

20水

6水 経営相談室(法律相談)

21木

7木

22金 脳ドック検診

8金

23土

9日 豊野部会 落語寄席

24日

10日

25月

11月

26火 企画運営評議員会

12火

27水 経営相談室(法律相談)  
三輪部会 落語寄席

13水

28木

14木

29金 脳ドック検診

15金

30土

31日

## 事業レポート

## 地元には学ぶべき企業がたくさんある

## ～飯綱部会会員研修会～

飯綱部会では毎年会員研修会として長野法人会管内の企業を訪問し、その取り組みを学び、懇親会で会員間の絆を深める事業を行っています。今年は鬼無里部会所属、おやきで有名な有限会社いろは堂さんを訪問し、おやきの製造工程の見学や同社伊藤社長から企業の歩み・経営方針・従業員教育等について学びました。近年いろは堂は全国的にも知名度が上がり、台湾進出なども果たしている企業ですが、そこ至るまでの苦労や信念に皆さん真剣に耳を傾けていました。中でも伊藤社長が仰った「味半分 心半分」—この言葉に全てが凝縮されていると感じました。研修後、場所を移して鬼無里の湯で行われた懇親会もとても盛り上がり、皆さん来年度に期待が高まっていました。

部長曰く「長野法人会には立派な企業がたくさんある。何もわざわざ県外に行かなくても学べるし、親睦もできる」全くその通りだと感じました。

(文責:事務局伊藤)



**9月の予定**

1月	16 火
2火	17 水 10月決算法人説明会
3水	18 木
4木	19 金 脳ドック検診
5金 脳ドック検診	20 国
6日	21 月
7日	22 月
8月	23 国
9火	24 水 経営相談室(法律相談)
10水 経営相談室(法律相談)	25 木 次世代経営者育成セミナー
11木 東部部会ゴルフコンペ	26 金 脳ドック検診
12金 脳ドック検診	27 木
13日	28 月
14日	29 月
15日	30 火

**「平成26年度版会社の決算・申告の実務」発刊のお知らせ**

B5版 全64頁 無料送付

全国法人会総連合で作成する標記テキストの今年度版が完成しました。これは毎月の決算説明会の資料として使用しているものです。適正な法人税の申告をするために「決算と申告」に関する基本的事項を要約しておりますので、ご希望の方は事務局までご連絡ください。(事務局 TEL227-0011)

**年会費納入のお願い**

現在、平成26年度会費の納入をご依頼しております。既に、預金口座自動振替、銀行振込で納入いただいた皆様には厚く御礼申し上げます。また、役員による訪問集金については、改めて役員および部会からご案内させていただきますので、よろしくお願ひいたします。

&lt;会費一覧&gt;資本金ごとに会費が異なります。

資本金区分	会費額
300万円以下	5,000円
300万円超~1,000万円以下	9,000円
1,000万円超~3,000万円未満	17,000円
3,000万円以上~5,000万円未満	28,000円
5,000万円以上~1億円未満	55,000円
1億円以上~10億円未満	73,000円
10億円以上	85,000円

※個人会員は5,000円、普通法人以外の法人は9,000円

**決算説明会****9月決算法人対象**

開催日時

**8月19日(火)**

10:00~11:30

会 場

**ホクト文化ホール  
2F 小ホール**

研修内容

第1部 長野税務署法人担当官

第2部 税理士

(関東信越税理士会長野支部派遣)

その 他

この説明会は、毎月開催しています。

今回ご都合がつかない場合は翌月以降の説明会にご出席願います(資料請求も可)。駐車場に限りがございます。なるべく公共交通機関でお越しください。

次回開催日時・会場 ※10月決算法人対象

**9月17日(水)**

10:00~11:30

ホクト文化ホール

**法人会  
経営相談室**法律相談は、第2・第4水曜日に開催  
税務相談と労務相談は、相談申し込みの都度開催

※詳細は同封のチラシをご覧ください。

日 時

**8月6日(水)****27日(水)**

10:00~12:00

会 場

**長野法人会会議室**長野市七瀬中町276(会議所ビル 3F)  
TEL026-227-0011

相 談 員

弁護士

中嶋慎治氏・倉崎哲矢氏

費 用

会員=無料 会員以外=5,000円

利 用 方 法

事前に申し込みが必要ですので、同封の申込用紙にご記入のうえ事務局までFAX(026-224-2655)にて送信願います。

## ビジネス 法律相談所

長野県弁護士会所属  
弁護士 倉崎 哲矢  
倉崎・小林法律事務所



## 著作権について(8)

会員の皆様こんにちは。弁護士の倉崎でございます。

今回は、著作物を引用して利用する場合の注意点についてお話ししたいと思います。

著作物引用の具体例としては、研究者が自説を展開するため自己の論文中に他人の論文の一部を利用する場合が挙げられます。

こうした著作物の引用は、一方で新たな表現活動を促進するという側面がありますが、他方、著作物の引用を無制限に認めると、著作権者が創作した成果に対するフリーライドを認めることになり、著作権者に過大な負担を強いることにもなりかねません。そこで、どのような引用であれば法的に許容されるかが問題になりますが、この点については著作権法32条1項に定めがあります。

著作権法32条1項は、「公表された著作物(①)は、引用して利用すること(②)ができる。この場合において、その引用は、公正な慣行に合致するもの(③)であり、かつ、報道、批評、研究その他の引用の目的上正当な範囲内で行われるもの(④)でなければならない(①～④は筆者)。」と規定しています。この条項に沿って著作物を引用する限り、その引用は適法なものとなります。反対に、この条項に違反する引用は、著作権法上違法となりますので、著作権者から、差止や損害賠償を請求されてしまう可能性もあります。したがって、著作物を適法に引用するためには、同条項の意味をきちんと理解しておくことが必要です。以下では、上記①～④の具体的な内容について、順に説明していきたいと思います。

### 公表された著作物であること(①)

同条項が引用を許しているのは、公表された著作物であり、未公表の著作物の引用は認められていません。裁判例においても、未公表の写真を書籍に掲載した事件について、違法と判断しています(知財高判平19・5・31判時一九七七一四四)。

### 引用して利用すること(②)

同条項により適法となるのは「引用」して利用する場合です。ここで、同条項の「引用」とは、明瞭区別性と主従関係性という要件を備えていることを意味すると考えられております(最判昭55・3・28民集三四-三一二四四参照)。この明瞭区別性とは、引用した部分が他の部分と明確に区別できることを意味し、また、主従関係性とは、量的・質的に、引用部分が主、被引用部分が従という関係が存在することを意味します。

既存小説・映画のパロディなどは、引用部分が明瞭に区別できないことが少なくないでしょうし、主従関係性がはっきりしないことも少なくないと思われますので、「引用」にあたらず、違法となってしまう可能性もあります。

### 公正な慣行に合致するもの(③)

引用は、公正な慣行に合致するものでなければなりません。公正な慣行が形成されていない分野については、今後あるべき公正な慣行を推定した上で、その適合性が判断されることになります。裁判例では出所の明示を怠った引用について、公正な慣行に合致していないとして違法と判断したものがありますが(東京高判平成14年4月11日判例集未搭載(平13(ネ)第3677号等)、どのような場合に公正な慣行に合致するかについて統一的なルールは無く、事案によって個別具体的に判断されることになります。

### 引用の目的上正当な範囲内であること(④)

引用による著作権者の負担を最小限に抑えるため、引用は、その目的上正当な範囲内に限り許されます。そして、この正当な範囲内か否かは、引用される権利者の作品全体のうちどの程度の量的・質的割合を引用に供してよいか、という視点から判断されるとの見解もあります。

参考文献 「標準著作権法」(高林龍著、有斐閣)  
「著作権法」(中山信弘著、有斐閣)  
「著作権法入門」(島並良 上野達弘 横山久芳、有斐閣)



## 今月の売れ筋10冊

2014.6/1～6/30  
平安堂長野店 提供

- 1 嫌われる勇気 ■岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円
- 2 京セラフィロソフィ ■稲盛和夫／著 サンマーク出版 2,400円
- 3 脳の強化書 ■加藤俊徳／著 あさ出版 1,300円
- 4 一流的男は「気働き」で決める ■高野登／著 かんき出版 1,400円
- 5 伝え方が9割 ■佐々木圭一／著 ダイヤモンド社 1,400円
- 6 頭がいい人はなぜ方眼ノートを使うのか? ■高橋政史／著 かんき出版 1,400円
- 7 トヨタの問題解決 ■OJTソリューションズ／著 KADOKAWA 1,300円
- 8 ディズニー おもてなしの神様が教えてくれたこと ■鎌田洋／著 ソフトバンククリエイティブ 1,100円
- 9 統計学が最強の学問である ■柳原英資／著 ダイヤモンド社 1,600円
- 10 なぜ一流の男の腹は出ていないのか? ■小林一行／著 かんき出版 1,200円

## 今月の一冊



### 京セラフィロソフィ

稲盛和夫 著 サンマーク出版  
2,400円(本体価格)

本書は、著者が長年の間、京セラという企業を経営する上で、常に、人間として何が正しいのか、を自分自身に問い、真摯に仕事と経営に向かった考え方をまとめた一冊です。会社の経営の仕方のみならず、生き方にも精通するビジネスパーソン必読の書です。

# 税理士の事件簿

作成 ■ 関東信越税理士会 長野支部所属 金井 秀夫 山浦 修 藤澤 義章 平井 幸光 渡邊 隆行

## 税務調査の立ち会い顛末記39

今回のテーマは、資本的支出と修繕費の区分についてです。

税務調査は以下のようなものでした。

### 1. 会社側の行った経理処理

A社では、前期において、①築後30年程になる3階建ての本社ビル（取得価格3,000万円）の雨漏りがひどくなつたため、その原因を追究したところ、同ビルの陸屋根にいくつかの亀裂が確認されましたが、業者の勧めもあり、陸屋根全体の防水処理をやり直し、支払額500万円を修繕費に計上しました。

また、②築後15年程の営業所建物の外壁についても、全体にひび割れ箇所が目立つようになり、汚れも目立つため外壁全体を再塗装し、支払額100万円を①と同様、修繕費に計上しました。

その後、税務調査が行われ、調査官から次のような見解が示されました。

### 2. 調査官の見解

①については、亀裂箇所の補修にとどまらず、陸屋根全体の防水処理を行っており、資本的支出に該当すると考えます。

したがって、支出した事業年度において、修繕費としてその全額を損金算入することはできませんので、支出額から償却費相当額を控除した残額について、修正申告書を提出願いたいと考えています。

なお、②については、外壁全体について補修が必要な状態であったことによる再塗装と判断できますので、修繕費としての経理処理は妥当なものと考えます。

### 3. 税理士のアドバイス

②についての調査官の指摘は妥当なものと考えますが、①については、事実関係を説明して調査官の理解を求めてみて下さい。

詳細は次のとおりです。

#### (1) 資本的支出と修繕費の意義について

法人税法において、修理・改良その他名義の如何を

問わずその有する固定資産について支出した金額で、次のイ又は口に該当するもの(いずれにも該当する場合には、多い方の金額)は、資本的支出の額として、損金の額に算入しないこととしています。

- イ. 当該資産の取得の時において、通常の管理又は修理をするものとした場合に予測される、当該資産の使用可能期間を延長させる部分の金額
- ロ. 当該資産の取得の時において、通常の管理又は修理をするものとした場合に予測される、当該資産の価額を増加させる部分の金額(法人施行令第132条要旨)

一方、法人が有する固定資産について支出した金額が修繕費に該当する場合は、その支出時の損金の額に算入することになります。

修繕費とは、固定資産の修理、改良等のために支出した費用のうち、当該固定資産の通常の維持管理、又は毀損した固定資産につきその原状回復のために要した部分の金額をいいます。(法人税基本通達7-8-2要旨)

このように、法人が有する固定資産について支出した金額が、資本的支出なのか修繕費なのかによって、課税所得の計算が大きく異なるため、この両者の区分は極めて重要なとなります。

#### (2) 本件の①について

本件のような陸屋根造りの建物の雨漏りについては、雨水がまわって漏れるので、一般にその個所の特定ができないため、全体を補修する必要があり、陸屋根を全部葺き替えるか、陸屋根の上に鉄骨を組み屋根で覆うほかないというのが、建築業界の常識となっています。

本件の①については、陸屋根全体の防水処理をやり直すことで、初めて雨漏りを止めることができるので、原状回復のために要した部分の金額に該当し、修繕費としてその支出時の損金算入が認められてしかるべきものと考えます。

調査官に改めて事情説明を尽くしてみて下さい。

### 税務署からのお知らせ

## 中学生、高校生の「税についての作文」大募集!

■ テーマ: 税に関する事 ■ 税に関して自分で思ったこと、考えたこと、体験したことなど何でも結構です。

#### ● 中学生 ●

締切り 平成26年9月4日(木)  
文字数 原稿用紙(400字詰め)3枚以内  
提出先 所属の中学校を通じて地区納税貯蓄組合連合会へ提出  
発表 平成26年11月初旬  
入選 内閣総理大臣賞／総務大臣賞／財務大臣賞／文部科学大臣奨励賞ほか入選作品には賞状と副賞(記念品)を贈呈

#### ● 高校生 ●

締切り 平成26年9月5日(金)必着 応募点数 1人1編  
文字数 800字以上1200字以内  
提出先 最寄りの税務署  
表彰 優秀作品には賞状と記念品を贈呈します。優秀作品は都道府県名・学校名・学年・氏名とともに国税庁ホームページや国税当局が作成する広報誌等に掲載するほか、報道機関等に資料を提供するなど広く発表します。

詳しくはウェブサイトをご覧ください 全国納税貯蓄組合連合会 ▶ [www.zennoren.jp](http://www.zennoren.jp) / 国税庁 ▶ [www.nta.go.jp](http://www.nta.go.jp)

# 最近の労働情報

社会保険労務士  
産業カウンセラー  
セクハラ・パワハラ  
防止コンサルタント  
**傳田 清一**  
(デンダ キヨカズ)



傳田清一社会保険労務士事務所  
〒380-0803 長野市三輪6-23-16  
TEL 026-213-6338  
FAX 026-233-2330  
E-MAIL k-denda@sky.plala.or.jp  
URL http://www.denda-sr.jp/

## 国土交通省は2014年8月より社会保険等未加入対策を強化、求められる会社対応

国土交通省は2014年5月16日に同省の直轄工事において、発注者と建設業所管部局が連携して行う建設業者の社会保険等未加入対策に関する通知を発出しました。その内容は以下のとおりとなっています。

### 1. 平成26年8月1日以降に入札手続を開始する国土交通省直轄工事において、

- ・社会保険等未加入建設業者に対する指導監督を強化する。
  - ・元請業者および下請代金の総額が3,000万円以上の工事における一次下請業者につき、社会保険等加入業者に限定する。
- ※ただし、建築一式工事の場合は4,500万円

### 2. 平成27年度以降は、競争参加有資格者名簿に登録できる企業を社会保険等加入建設業者に限定する。

以上の取扱いに関し、今回の対策のスキームは以下のとおりとなっています。

①入札参加時に元請業者の保険加入状況を確認（未加入の元請業者は工事から排除）

②未加入の一次下請業者との契約を原則禁止

③施工体制台帳等で全ての下請業者の保険加入状況を確認

④未加入の一次下請業者と契約したことが判明した場合の措置を実施（元請業者への制裁金の請求等）

※制裁金は受注者と社会保険等未加入建設業者との一次下請契約に係る請負代金額の10%

※指名停止措置および工事成績評定の減点も実施

⑤すべての未加入業者を発注部局から建設業担当部局に通報

⑥建設業担当部局において未加入業者（二次下請以下も含む）への加入指導等を引き続き実施

現在、建設業者における雇用保険や健康保険・厚生年金の未加入率については、下請企業になるほど加入割合が低い結果となっています。国土交通省では、建設産業の持続的発展

のため、行政・発注者・元請企業・下請企業・建設労働者等の関係者が一体となって対策を進めることで、平成29年度までに保険加入率を企業単位で100%、労働者単位で製造業相当（雇用保険92.6%、厚生年金保険87.1%程度）とすることをめざしています。

国土交通省は今回、発注者として、社会保険等に加入し、法定福利費を適切に負担する建設業者を確実に契約の相手方とすることを通じて、公平で健全な競争環境を構築する観点から、この通知を平成26年5月16日付けて地方整備局等宛に発出しました。

また同日付けで地方公共団体に対しても、当該通知を参考送付し、同様の取組の検討を促していますので、この流れは今後、地方公共団体にも波及していることは確実です。万が一、社会保険未加入の場合には早急な対応が求められます。

### 国土交通省直轄工事における社会保険等未加入対策

- 平成26年8月1日以降に入札手続を開始する国土交通省直轄工事において、  
・社会保険等未加入建設業者に対する指導監督を強化する。  
・元請業者及び下請代金の総額が3千万円以上の工事における一次下請業者につき、社会保険等加入業者に限定する。  
(※建築一式工事の場合は4500万円)



- 平成27年度以降は、競争参加有資格者名簿に登録できる企業を社会保険等加入建設業者に限定する。

- 上記内容に付き、平成26年5月16日付けて地方整備局等宛に通知を発出。また、同日付けて、地方公共団体に対し、当該通知を参考送付し、同様の取組の検討を促した。

## 成長指南 経営者の 対人関係上のソフトスキル



人材育成コンサルタント  
浪 宏友事務所

代表 浪 宏友

カツツの理論では、ヒューマンスキルは、あらゆるマネジメントに求められるスキルであるとされています。マネジメントは人を扱う仕事ですから、当然と言えば当然です。ヒューマンスキルは“対人関係上のソフトスキル”です。

経団連が毎年「新卒採用に関するアンケート調査」を行っています。その中に“選考にあたって特に重視した点”という項目があります。そのトップはコミュニケーション能力です。このところ毎年80パーセントを超えています。以下、主体性・チャレンジ精神・協調性が、50パーセントを超えていました。

コミュニケーション能力と協調性が重視されていることから、新入社員にも、対人関係上のソフトスキルが求められていることが窺われます。それは当然、社員全員に求められていることを示しているのではないかでしょうか。対人関係上のソフトスキル

は、マネジメントだけが備えていればいいのではないのです。

対人関係上のソフトスキルについて、私は4つの項目を上げてみました。「話し合いのスキル」「相手の身になるスキル」「コミュニケーションスキル」「社会性のスキル」の4つです。

「話し合いのスキル」と「相手の身になるスキル」のあることが、コミュニケーションスキルの前提になります。

「社会性のスキル」とは、自分と人のつながりを円滑に保つマナーを身につけ、社会秩序を守るためにルールを尊重しながら、普遍性のある筋道に沿って柔軟に判断や行動ができるスキルです。

対人関係上のソフトスキルは、あらゆる仕事で求められている基本的なスキルであると思います。

# 企業会計

NOW

公認会計士 岡宮 春輝

## 第41回 有価証券と経過勘定の会計処理について

### I. 有価証券について

中小企業の会計に関する基本要領（以下「中小要領」といいます）では、有価証券の会計処理について次のように定められています。

#### 5. 有価証券

- (1) 有価証券は、原則として、取得原価で計上する。
- (2) 売買目的の有価証券を保有する場合は、時価で計上する。
- (3) 有価証券の評価方法は、総平均法、移動平均法等による。
- (4) 時価が取得原価よりも著しく下落したときは、回復の見込みがあると判断した場合を除き、評価損を計上する。

(1) (3) にあるように、有価証券は、総平均法、移動平均法等により、原則として、取得原価で計上します。ただし、(2) にあるとおり、短期間の価格変動により利益を得る目的で相当程度の反復的な購入と売却が行われる、法人税法の規定にある売買目的有価証券は、時価で計上します（上場株式であることが想定されます）。

取得原価で評価した有価証券については、時価が取得原価よりも著しく下落したときは、回復の見込みがあるかないかを判断します。ここで、(4) にあるように、回復の見込みがあると判断した場合を除き、評価損を計上することが必要となります。個々の銘柄の有価証券の期末時価が取得原価に比べて50%程度以上下落した場合には、通常、「著しく下落したとき」に該当することになります。

### II. 経過勘定について

中小要領では、経過勘定の会計処理について次のように定められています。

#### 7. 経過勘定

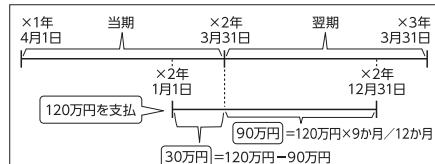
- (1) 前払費用及び前受収益は、当期の損益計算に含めない。
- (2) 未払費用及び未収収益は、当期の損益計算に反映する。

経過勘定は、一定の契約に従い、継続してサービスの提供を受けたり行ったりする場合で、サービスの提供期間とそれに対する代金の授受の時点とが異なる場合に、その差異を処理する勘定科目です。利息、保険料、家賃や保証料等、時間の経過に伴い費用や収益が発生するものが経過勘定の対象となります。

本項の内容を以下の設例でみていきましょう。

#### ①前払費用及び前受収益の場合

（前提）  
内容：家賃 120万円／年  
当期：×1年4月1日～  
×2年3月31日  
賃貸期間：×2年1月1日～  
×2年12月31日  
支払時期：×2年1月1日



【支払った側】

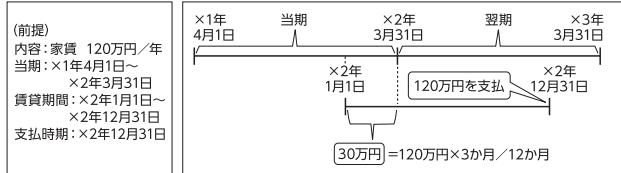
借方	貸方
支払家賃 120万円	現金預金 120万円
×2年3月31日	
借方	貸方
前払費用 90万円	支払家賃 90万円
支払家賃: 120万円 - 90万円 = 30万円	

【受け取った側】

借方	貸方
現金預金 120万円	受取家賃 120万円
×2年3月31日	
借方	貸方
受取家賃 90万円	前受収益 90万円
受取家賃: 120万円 - 90万円 = 30万円	

#### ②未払費用及び未収収益の場合

（前提）  
内容：家賃 120万円／年  
当期：×1年4月1日～  
×2年3月31日  
賃貸期間：×2年1月1日～  
×2年12月31日  
支払時期：×2年12月31日



【支払う側】

借方	貸方
支払家賃 30万円	未払費用 30万円
支払家賃: 30万円	

【受け取る側】

借方	貸方
未収収益 30万円	受取家賃 30万円
受取家賃: 30万円	

①②ともに、現金の授受のタイミングに関係なく、当期に対応する3か月分の30万円が費用や収益として計上されることになります。

なお、会計上、金額的に重要な乏しいものについては、受け取った又は支払った期の収益又は費用として処理することも認められます。また、法人税法上、前払費用の額でその支払った日から一年以内に提供を受けるサービスに係るものは、短期前払費用として、支払った日の属する事業年度に損金算入が認められています（法人税基本通達2-2-14）。短期前払費用については、消費税法にも同様の取扱いがあります（消費税法基本通達11-3-8）。

# ゴルフトホホ 日記

～ゴルフ未経験の方、ゴルフはもうやめてしまったという方も一緒にプレーしませんか？～

## 第5回 キャディさんもトホホ

7月某日、某名門ゴルフ場。この日も会員の社長さんと一緒にさせていただきました。天気もいいし、何よりキャディさんもいます！「今日こそは、ひょっとしたら108を切れるかな？」と淡い期待を胸にラウンドへ向かったわけですが。

ティショットを鮮やかに振りぬいた瞬間、「フォア～～」。今日5回目のキャディさんの雄叫び。「何もここまで大きな声でなくとも…」と思いつつ、私もやけのやんばちの心境で「フォア～」と追従します。

それでもキャディさん「関さん、すみませんね。念のため暫定球をお願いできますか？」と嫌な顔一つせず、優しく語りかけてくれます。よくよく考えると「すみませんね」とはこの私。しかも「OB確定球」なのに、プライドを傷つけないようにと「暫定球」「念のため」などと言葉の端々にも気遣いの心を見せてくれます。

途中の休憩小屋で冷たいお茶を買って「いろいろとお手数をおかけします」と詫びると「もっと手数をかける人がたくさんいますから」とキャディさんから衝撃のエピソードが続々と。

●夫婦でラウンドしてグリーンで大ゲンカ…家に帰ってやってくださいとカツを入れたそうです。

●右を狙えて言ふから右に打ったのにOBになっちゃったじゃないか！…そこまで右に打てとは言っていないのに。自分の未熟さを棚に上げてと思いつつ「ごめんなさいね」と謝ったそうです。

こうしてお話を聞きすると私のトホホに比べると、何倍ものトホホを経験しているキャディさんがいることもわかりました。スコアはともかく、「ゴルフはマナーのスポーツ」というように紳士然としていることが大事だと再認識させられた一日でした。

ゴルフを通じて人間として社会人としてのマナーを磨く。勉強の場と思うとゴルフはやめられませんね。

ゴルフを始めようと思っている方、以前プレーしたけど今はやめてしまったという方、さあ、一緒にプレーしませんか。

7月の会員親睦ゴルフ大会が終了し、10月15日には部会対抗ゴルフ大会が長野国際カントリークラブで開催されます。

※「こんな下手でも奮闘しています」という内容で  
一年間お届けしております。



[文責:事務局 関]

## 情報アンテナ

# ビジネスインフォメーション Business Information

このコーナーは管内企業の「売りたい」「こんな技術を探しています」といった情報発信のページです(毎月3社ずつ紹介・無料)。また、長野法人会ホームページにも随時掲載してまいります。

**手づくりのおもてなし  
美味しい肴と美味しいお酒に舌鼓**

**食彩酒房 鼓**  
Tuzumi

上高井郡高山村高井紫3224-5 TEL&FAX 026-248-7619  
◆営業時間 17:00~23:00 ◆月曜定休

## いま話題沸騰！ 長野発 土鍋味噌豚骨ラーメン！

味噌、鰹節、麺(黒ゴマを練りこんだ太麺・細麺)  
スープ(豚骨・煮干し)にこだわった  
長野発・たけさんオリジナルの味です!

web通販で全国にお届け中! <http://www.takesan-donabe.co.jp>

**土鍋味噌豚骨  
たけさん**  
■ 営業時間 ■  
11:00~15:00  
17:00~22:00  
■ 木曜定休 ■  
TEL&FAX 026-263-6615

## 儲かる仕組み作りで 売上を伸ばします

■根本的に儲かる仕組みを作るには、ビジネスモデルを構築していく必要があります。代行サービスや広告費を使っても、全体として有効に機能する戦略・戦術がなければ、思うような効果は上げられません。

■自社で狙って売上を伸ばせる能力と一緒に開発しましょう。すべての業種に共通する、売上向上の原理原則があります。難しく浅く考えずにシンプルに深く考える方法をお伝えします。

■弊社との二人三脚の取り組みで、売上を更に伸ばしたい方のご相談を心よりお待ちしております。ご相談に来ていただくだけで売上アップするように、マーケティングコンサルタントが必ず読んでいる秘密の書籍もご紹介します。

お気軽にお問い合わせください  
TEL: 070-5077-0011

長野唯一 売上アップ専門 マーケティングコンサルティング



なゆたが合同会社

〒380-8553 長野市若里4-17-1  
長野市ものづくり支援センター4F  
FAX: 050-3383-4642  
E-mail: nagano-office@nayutaga.com



## Tea Room

- 武勇と知略に富み、もし20年早く生まれて
- いたら天下取りも可能だったのではと言われ
- る戦国の武将・伊達政宗。彼はまた文化人であ
- り、かつ大変な「筆まめ」であったと言われて
- います。今でも当時の武将としてはダントツに
- 多くの自筆の書状が残っているようです。手紙
- などは家臣に代筆させるのがあたりまえの当
- 時には珍しく、彼自らが筆を取っていました。
- 自分の言葉と自筆の文字で大名、家臣、友人、
- あるいは家族に語りかけるこ
- とで多くの人々の心を掴んでいた政宗。教えられることが多い彼の一面です。



広報委員長 塚田 芳樹