

ビジネスサポートながの

Business Support Nagano

4
April
2015

経営者
シリーズ

トップかく語りき

有限会社長野星和
代表取締役

海沼 和幸氏

Kazuyuki Kainuma



有限会社長野星和
長野市松代町清野1990-3
TEL 026-278-2560
創業 昭和42年1月
資本金 300万円
業種 レジスター部品の加工・組立



銭カネでなく、まず行動しなきゃ。

「社名の由来を聞かれると、長野のスター(星)の和ちゃんだよ、と冗談で言うんだけど、みんな納得してくれるんです(笑)」

長野星和社長、海沼和幸さん(66)は専門学校を卒業後、父親が昭和42年に興した電気部品製造会社に入社。平成に入り、社長就任に合わせて「長野星和」と社名を変えた。現在はレジスターの主要部品であるキャシュトレイ及び周辺部品の加工・組立を中心に手がける。「世界各国のお金に合わせて作るの、製品は百数十種類にもなります」。

「カード決済が主流になっても、お金が動いてる限りレジスターはなくなる」と海沼さん。レジスターが普及していない国もまだまだ多い。円高が続く低価格の量産品はほとんど中国へ行ったが、高機能システムに組み込

まれるものなど高品質な部品は残った。同社の仕事も比較的安定しているという。

海沼さんは社長業のかたわら、地元長野市松代に伝わる「真田勝鬨太鼓」リーダーとしての顔も持つ。真田家の戦勝祝いの太鼓がルーツという和太鼓グループだ。イベントや結婚式など年間100回以上の公演をこなし、1日数ステージをかけ持ちすることも珍しくない。多忙を極める、まさに「長野のスター和ちゃん」だ。太鼓との出会いが面白い。

「やまびこ国体で400人の揃い打ちをやるから入らないかと先輩に誘われたのがきっかけ。入ってすぐ練習もせず小学校に演奏に行ったら、あのオジさんへタ、と子どもに指を差された。それが悔しくてね(笑)」

本気になった。そして気がつけば

リーダーに。その時「どうせなら“見せる”太鼓に行くぞ!」と宣言する。武將の衣裳を身につけ、太鼓に目立つデザインを施すなど、他と明らかに違う見栄えで「差別化」を図ると人気に火がついた。

「太鼓が自分に合ってた。とにかく太鼓が好き」と海沼さん。その思いを伝えたいと、指導者として「子供真田勝鬨太鼓」「真田勝鬨太鼓<影武者>」を率いるほか、幼児から社会人までボランティアで太鼓を教える。

「銭カネや暇になったら考えるではなく、まず行動しなきゃ。私を呼んでくれた思いに応えなければと思って指導しています」。

4月5日から始まる善光寺御開帳。3月29日には本堂前で奉納太鼓を披露するなど、御開帳期間中も引っぱりだこだ。

回 覧

長野法人会 NEWS

4月の法人会事業

機関誌『ビジネスサポートながの』誌面一部変更のお知らせ

私たち広報委員会は、会員に万遍なく配付される機関誌『ビジネスサポートながの』の作成・発行にあたり、4月より誌面を一部変更いたしました。

基本的な考え方として、



広報委員長
塚田 芳樹

- ①読みやすい・わかりやすい ➡全10ページを10分間で読めるように（1頁1分で読める文字の大きさ、内容）。ただし、娯楽記事のように頭を通り抜けてしまうような記事にならないように。
- ②経営者の指針となる ➡山浦会長の年頭所感「税を意識した経営」を誌面でも実践し、掲載記事が経営者に指針を与えること。
- ③企業経営に現実的に効果がある ➡税制・税務そして日頃の会計を意識した経営を行った結果、好調な決算、適正な申告、法人税の納付ができた、とつながるように（黒字申告ができるように）。経営者の具体的な経営判断・行動に資する内容で、効果を生む内容であること。
- ④経営者が考えさせる ➡記事を読んで経営者が必要な情報を得ながら、自身の会社のヒト・モノ・カネを具体的に考え、適切な経営判断に結び付けることができるように。

上記指針に沿って一年間、編集して参りますので、よろしくお願いします。

●第3回通常総会

平成27年度総会を次により開催しますので、会員皆様にはご出席賜りますようご案内します。総会の出席には会員の過半数の出席が必要であり、今後制度特別推進員(大同生命)が出席依頼のために訪問します。

なお、ご出席いただけない場合には、委任状の提出にご協力くださるようお願いいたします。

[illegible]

6月2日(火) ホテル国際21 (長野市県町) 3階 千歳の間

※駐車場は大混雑が予想されますので、ご注意ください。

〈通常総会〉14:30~15:30

議題 平成26年度事業と決算
平成27年度事業計画と予算
任期満了に伴う役員改選
平成28年度税制改正要望 他

〈記念講演会〉15:45~17:15

講師 **蟹瀬 誠一 氏**（国際ジャーナリスト・キャスター）
明治大学国際日本学部教授

演題 蟹瀬誠一の日本経済の論点

〈記念パーティー〉17:30～18:30

(アルコールの提供があります)

パーティー参加者は会費3,000円



蟹瀨氏



税務研修会テキスト

● 税務研修会・部会総会

4月から部会ごとに税務研修会を開催しています。今回の研修会は平成27年度の税制改正について、特に消費税の解説が中心となっています。日時等の詳細は部会から案内がありますので、ご確認ください。なお、ご出席できない場合は、資料をご送付しますので、事務局までご連絡をお願いします。(TEL 227-0011)

部会総会を開催するケースもありますので、詳細は部会からの案内文をご覧ください。※7ページ事業スケジュール参照

● 青年部最終例会開催報告

第15期青年部の最終例会が行われた。当日は部員が自社の経営内容をもとに経営上の課題や悩みを発表し、それに対し参加部員が自分の経験や知識に基づき回答する形式で行われた。また、懇親会では年度末で卒業する部員のスピーチや次期正副部長の発表もあり学びと人間関係形成に資する例会だった。

● 女性部視察研修

女性部による視察研修がJAXA筑波宇宙センターを行き先に、部員33名の参加者を得て実施された。同施設では実物大の人工衛星や国産ロケットの本物のエンジン、「きぼう」の日本実験棟の実物大モデルを見学し、日本の宇宙開発の研究・開発・技術を学ぶ機会となった。



税務署からのお知らせ

平成27年度国税専門官(大学卒業程度)採用試験のご案内

概要 国税局や税務署において、税のスペシャリストとして働く国税専門官(国家公務員)を募集します。

- 受験資格**
- 1 昭和60年4月2日～平成6年4月1日生まれの者
 - 2 平成6年4月2日以降生まれの者で、次に掲げる者
 - (1) 大学を卒業した者及び平成28年3月までに大学を卒業する見込みの者
 - (2) 人事院が(1)に掲げる者と同等の資格があると認める者

申込方法 【原則】インターネット申込み (<http://www.jinji-shiken.go.jp/juken.html>) 平成27年4月1日(水)午前9時～4月13日(月)[受信有効]
 【インターネット申込みができない場合】郵送又は持参 平成27年4月1日(水)～4月2日(木)[4月2日までの通信日付印有効]
 提出先／希望する第1次試験地に対応する国税局又は沖縄国税事務所

試験日 第1次試験日／平成27年6月7日(日)
 第2次試験日／平成27年7月14日(火)～7月22日(水)のうち指定する日時

問合せ先 関東信越国税局 人事第二課 試験係 TEL048-600-3111(内線2097)

午前8時30分～午後5時まで(土・日曜日及び祝日等の休日は除く)

ヒト・モノ・カネ 経営の三要素を学ぶ



人材・社員の育成の仕方 人材確保

古くから「ヒト・モノ・カネ」は、事業の3資源と呼ばれてきました。これらを調達してはたらきを発揮させ、目的を達成するのが経営者の仕事であるわけです。

“ヒト”という資源は、経営者自身から末端社員まで、さらにはパート、アルバイトまでを含めた会社に所属するすべての人々のことです。“ヒト”は人材と言われます。“材”とは役立つものということですから“資源”と同じ意味です。

人材確保の基本的な課題は、採用・定着・育成です。どれをとっても一筋縄ではいかないことばかりで、この問題で悩んでいない経営者を探す方が難しいくらいです。

こうした問題に対して、経営者はどう対処しているかある研究機関が調査しましたところ、事実上何もしていない経営者が一番多く、半数以上だったそうです。こんな話を聞きますと、もったいないなあと思います。

経営コンサルタント

浪 宏友 氏



出来の悪い社員を前にしてため息をついても道は開けません。社員も普通の人間ですから、良いところもあれば悪いところもあります。良いところを出させ、悪いところを出させないようにすることができれば、出来の良い社員になります。良いところを出させないで、悪いところを出させていたら、出来の悪い社員になります。

たいていの社員は、対処のしかたで良い社員にすることができます。基本的には、社員の良いところを発見し、これを生かそう、伸ばそうとアプローチすればいいのです。磨けばそれぞれに光るのです。

他社の社員をうらやむよりも、他社からうらやまれる社員を育てたいものだと思います。それは決して不可能なことではないのです。



“モノ”を売る・売上を伸ばすノウハウ その1【売上公式を理解せよ】

経営コンサルティングファーム
なゆたが合同会社 代表社員

中邨 康弘 氏



はじめまして、長野で経営コンサルティング会社を運営している中邨（なかむら）と申します。これから毎号1つずつ、売上を伸ばすノウハウをお伝えしていきます。今回は誰もが知らなければならない【売上公式】についてお伝えします。

早速ですが、売上というものを数式で表現すると、次のような公式を導き出すことができます。

【売上】＝【見込み客数】×【顧客化率】×【客単価】×【リピート回数】

公式を見ての通り、売上を伸ばすためには、これら4つの項を大きくする以外に方法はありません。従って、すべての営業活動は、これらの4項目のいずれかをアップさせるものでなければなりません。もしそうでないとすると、それは意味のない行動ということです。実行中の作戦が有効かどうか、厳しくチェックしてみてください。

次に、この数式を使いこなすための基本を、少しお伝えします。

【見込み客数】を増やすときの基本：質にもこだわって良い見込み客だけを増加させないと、後の3項目をアップさせ

るのにてこずる。

【顧客化率】を改善するための基本：そもそも、商品・サービスが悪ければ（価値がなければ）、何をやっても顧客になる確率はゼロである。

【客単価】アップのための基本：一番簡単なのは、メインの商品の周辺商品や関連商品（例：スマホなら保護ケース）の販売である。

【リピート回数】を上げるための基本：まずは、顧客が流出するマイナス要因（不満）を特定して解決しない限り、リピート回数は増加しない。

最後に：こちらの記事を毎号忘れずにお手元に手に入れたい方は、「なゆたが」で検索して、弊社ホームページからメールマガジンの登録をなさってください。毎回、ご指定のメールアドレスに無料で配信します。（※このメルマガも、弊社を題材にした見込み客数の増加策のひとつの例示です。）

では、また次号でお会いしましょう。



“カネ”の流れ・資金繰り改善のポイント ～後継者へ想いを繋ぐ～

今、日本の同族法人は後継者問題に直面しています。先日ある経営者から「後継者にまだ力がついていないので、私に万一の時、今と同様の収益が確保できるかどうか心配です」という相談がありました。

これは後継者に盤石な経営をしていって欲しいという、経営者共通の切実な想いではないでしょうか。

このような相続後の収益確保の手段を事前に考えておくことは、事業承継対策の重要な課題です。

なぜならば、先代経営者のDNAを受け継いだ後継者とはいえ、いくら経営能力が優れていたとしても、先代とまったく同じようには行かないからです。

事実、後継者の手腕が発揮できないまま業績が悪化してしまい、最悪の事態に至った事例もあります。中には先代経営者が体調不良で一線から退くことを原因とする業績悪化も見られます。もちろん先代経営者がバックオフィスで後方支援をする方法もあるでしょうが、現役当時や健常時のようにはいきません。

PHPビジネスコーチ
ファイナンシャルプランナー
DCプランナー
Office SHIMADU 代表

島津 悟 氏



つまり、急に事業承継したからといっても時間は待ってはくれませんから、後継者が未熟な段階で相続が発生した場合を想定して、先代経営者と同様の収益を確保する手段はあらかじめ考えておくべきなのです。

その手段の一つが、万一の時の経営者保険の受け取り方です。一般的には、保険金を一括で会社で受け取り雑収で計上するのですが、これを年金受け取りに変更することで、毎年一定額の保険金を受け取り収益に計上出来るのです。事業承継後に後継者の力量で事業を安定させるためには一定の期間が必要といわれておりますが、その期間の収益をカバーできるのです。

先代経営者の保険金の後継者の収益に反映することからすれば、これぞまさしく究極のバトンタッチといえるのではないのでしょうか。

企業の存続、将来の業績安定を見据えたリスクマネジメントは意外なところに存在するのです。

視聴無料

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

インターネットセミナー

常時400タイトルのセミナーが視聴可能!!

ID: hj0901
パスワード: 0011



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。

今月のオススメプログラムはこれ!

「給与計算 入門の入門 ～源泉徴収のしくみを学ぶ～」

給与担当者が知っておかなければならない源泉徴収のしくみや、給与計算としての源泉徴収のポイントを、社会保険労務士がわかりやすく解説します。

講師 塩谷 則子 氏
社会保険労務士



講師略歴／生命保険会社勤務の後、専業主婦として子育てをしながら独学で社労士資格取得。子供の就学と同時に「週四正社員制度」を導入する安中社会保険労務士事務所に入社。週四正社員制度の導入支援、中小企業の労務相談や手続き業務、助成金等様々な業務を担当している。

ビジネスに効くゴルフ

なぜ経営者はゴルフをするのか？

第1回

私とゴルフ ～自己紹介に代えて

長野国際カントリークラブ
(日成観光株式会社)

古木 惣一郎



今期よりこのコラムの執筆をさせていただきます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

私がゴルフを始めたのは大学時代です。祖父がゴルフ場を経営していたことから、ゴルフ同好会に入部したのがきっかけです。

しかし、軽い気持ちで入部した私を待ち受けていたのは、同級生の8割が退部するほどのシゴキでした。怒られるときの決まり文句は、「それでもお前はゴルファーか？」であり、“ゴルフに対する姿勢”が何よりも問われました。今にして思えば、一番大切な事を、最初に仕込んでいただいた事は幸運でした。

さて、2年生になるとスコアが求められました。練習場やキャディのバイトをしながら、日夜練習しておりましたが、なかなか上達しません。そこで、レッ

スプロの指導を受ける事にしました。その結果、所属するリーグの新人戦と秋季戦で、辛くも優勝する事が出来ました。これからゴルフを始める方には、ぜひ最初からプロの指導を受ける事をお勧めします。

ところで、肝心の学業は建築学科でありましたが、『ゴルフにみるハードとソフトの規定関係』と題した卒業論文で、クラブハウスとゴルフ場の変遷を研究しました。卒業設計は『ゴルフ場クラブハウス』。好きなゴルフを絡めて、何とか免状をいただいた次第です。

その後、ゴルフを封印した時期もありましたが、一昨年 of 社長就任を機に再開いたしました。筆足らずの私ではありますが、少しでもゴルフの魅力をお伝えできれば、これに勝る喜びはございません。

BOOK
ビジネス書
ランキング

今月の売れ筋10冊

2015.2/1～2/28
平安堂長野店 提供

- 1 21世紀の資本 ■トマ・ピケティ／著 みすず書房 5,500円
- 2 嫌われる勇氣 ■岸見一郎／ダイヤモンド社 1,500円
- 3 トップセールスには、なぜ「いいお客さま」が集まってくるのか？ ■横田雅俊／著 ダイヤモンド社 1,400円
- 4 儲かる会社をつくるには赤字決算にしない ■井上和弘／著 ダイヤモンド社 1,500円
- 5 もっと脳の教科書2 ■加藤俊徳／著 あさ出版 1,300円
- 6 コミック版 ザ・ゴール ■エリヤフ・ゴールドラット／著 ダイヤモンド社 1,200円
- 7 会社はムダが9割 ■山口智朗／著 あさ出版 1,500円
- 8 強い会社は、なぜこの習慣を大切にするのか？ ■矢島茂人／著 あさ出版 1,500円
- 9 統計学が最強の学問である 実践編 ■西内啓／著 ダイヤモンド社 1,900円
- 10 人と企業はどこで間違えるのか？ ■ジョン・ブルックス／著 ダイヤモンド社 1,800円

今月の
一冊



トップセールスには、なぜ「いいお客さま」が集まってくるのか？

横田雅俊 著
ダイヤモンド社 1,400円(本体価格)

「トップセールスマンと呼ばれる人たちは、何をやっているのか？」。本書では、この謎を解明し、「物が売れない時代に、売れる営業がしている事」を、誰もが実践できるノウハウとしてまとめた書籍です。セールスマンのみならず、経営者の方にもオススメできる一冊です。

事務局の掲示板

平成27年度版 法人会事業ガイドBOOK

長野法人会の事業と組織など概要を掲載したパンフレットを今月号に折込みしています。見開きページをめくると“会員のための8つの事業”として各事業のポイントをまとめてあります。会活動が自社の経営にどう活かせるのか確認し、保存版としてご活用ください。



事業実施カレンダー

4月

1 水	16 木	全国女性フォーラム福岡大会
2 木	17 金	
3 金	18 土	
4 土	19 日	
5 日	20 月	
6 月	21 火	5月決算法人説明会 須高ブロックお花見会
7 火	22 水	長野市8部会合同税務研修会 経営相談室(法律相談)
8 水	23 木	
9 木	24 金	長野市東南部会役員会 長野市三輪部会役員会
10 金	25 土	
11 土	26 日	
12 日	27 月	
13 月	28 火	
14 火	29 水	
15 水	30 木	川中島部会総会・税務研修会

長野法人会ホームページ 4月15日公開予定!

俺の私の不撓不屈

第8回 株式会社福澤商店
(Zawacc Caffè)

代表取締役 福澤吉晃 氏



編集後記

Tea Room



私には、無性に、どうしても食べたいと思う物が三つあります。そばとカップラーメン、もう一つはジンギスカン。信州新町名物のジンギスカン、今地元ではサホーク肉のブランド化をめざしています。ぜひ“サホークジンギスカン”を食べに来ていただいて、リピーターに。

広報委員 清水 巖





Business Information

情報アンテナ ビジネスインフォメーション



長野法人会管内企業の情報発信ページです(毎月4社ずつ掲載)。会員企業は掲載料無料です。

あなたの建物は大丈夫ですか？

シロアリは建物にさまざまな被害を及ぼします。
ちょっと心配な状況が見られたら、まずは
アリスエックまでご相談ください。
床下や床上、家の周りを調査させていただきます。

まずはお電話ください！



- ★お見積もり
無料！
- ★地元企業だから
安心！

シロアリ駆除、ネズミやゴキブリなどの駆除・予防、
ハウスクリーニング、防水工事



有限会社 アリスエック

長野市吉田5-31-5-9

TEL 026-263-6939 FAX 026-263-6944



0120-647100

システム開発 おまかせ下さい。

- ① スマホアプリ/ゲーム、業務システム
CAD、CAEなどのニアショアで提供
- ② 受託開発 (C++、C#、Java、VB.Net など)
- ③ サーバアプリ開発 (PHP、Java)
- ④ ホームページ作成 (WordPress、EC-CUBE などに対応)

業績がグングンUPする 電子書籍出版術！

顧客単価UPに！ 集客導線を作る！ ストーリーを売りにする！
ブランディングを実現！ 電子書籍をビジネスに活用！



Digital Book Japan
デジタルブックの未来をつくる

フューチャープロセス内)
デジタルブックジャパン長野ブランチ
☎026-223-7087
<http://digitalbook-jp.com>



株式会社 フューチャープロセス

長野市鶴賀問御所町 1241-1 長野銀座信越ビル 8F

TEL 026-223-7733 FAX 026-223-7713

<http://future-process.com>

事務服・作業服も、 長野リネンサプライで！

一般企業の事務服・作業服の販売・クリーニング、貸ふとも承っております。



私たちのテーマはノーマライゼーション

～共働・共生・共遊～

NLSグループは、誰もが活き活き働き・生き生き生活し・愉快地に遊ぶ、そんな
社会の実現を目指し、あらゆることに真摯にチャレンジすることを惜しみません。

営業品目

- ホスピタリネン販売リース ●ダイアパーリネン販売リース
- ホテル・レストランリネン販売リース ●ユニフォーム販売リース
- クリーニング資材販売 ●クリーニング機械販売修理
- 建築工事 ●土木工事

厚生労働省認定心身障害者雇用モデル事業所

長野リネンサプライ株式会社

■本社・工場／長野市若里6-6-32 TEL.026-224-0358 FAX.026-227-6385
■須坂工場／須坂市米持331 TEL.026-246-8780 FAX.026-248-3640

消防自動車 消防用品・設備 のことなら、 デنداにお任せください！



子供用消防服もあります！
(イベント用)

営業品目

- 消防ポンプ自動車販売
(小池長野県販売代理店)
- 消防用品・消防被服等販売
(アシックス社長長野県総代理店など)
- 消防設備保守・点検
- 消防設備設計・施工・修理

消防ポンプ自動車CD-1型
(小池株式会社)

24時間・年中無休でお問い合わせ、緊急時に対応しています

有限会社 **デندا**

TEL.026-232-4741 長野市三輪8-41-15
FAX.026-232-4751

税務・税制 **丸** わかり

「会計」を学ぶ

あがたグローバル税理士法人
公認会計士

鮎澤 英之

資産と負債・自己資本について

貸借対照表には、資産の部、負債の部、純資産の部があります。

資産は資金の運用形態を表し、流動資産と固定資産に区分されます。また、現金預金、売上債権などの貨幣性資産と、これから収益獲得のために使用される棚卸資産や固定資産などの非貨幣性資産に大別することもできます。非貨幣性資産は将来的には売上原価や販売管理費などの費用になるものでもあります。

一方、負債と純資産は何れも資金の調達源泉です。負債は他人に対する返済義務を負ったもの、純資産は株主からの出資と過去の利益の蓄積などとなります。なお、厳密には両者は異なりますが、中小企業では同一の金額であることが多いため、以下では純資産のことを自己資本とします。

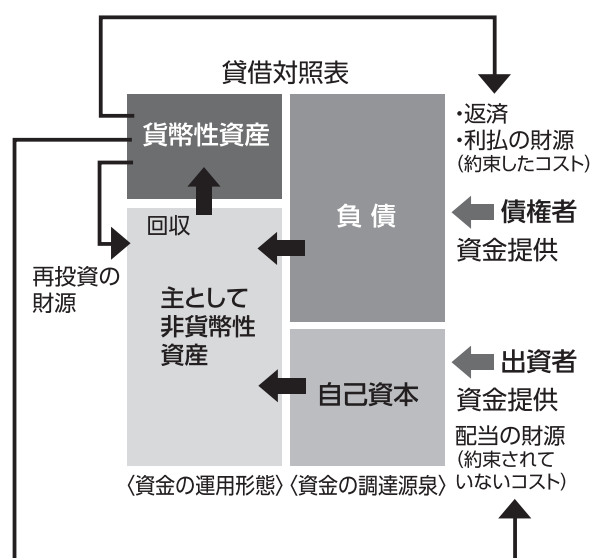
企業活動は負債と自己資本で調達した資金を、棚卸資産や固定資産などで運用し、貨幣として回収することで負債の返済や再投資を行い、次の収益を獲得していく活動を連綿と続けていくことといえます。

ところで、資金提供者の立場から見ると、負債や自己資本として投資した資金に対しては、一定の運用利回りを求めることとなります。

負債は借入金が代表例であるように金利の支払いが必要であり、また、買掛金での購入は現金購

入より若干高いことがあります。割賦での購入やリース取引なども金利分が上乗せされています。一般的には約束したコストを負担する必要があります。

一方、自己資本は、毎期配当をする必要はなく、また、会社が解散する場合には負債から優先的に弁済されるため、負債よりも出資額が回収できないリスクがあります。リスクが高い以上、実際には負債より高い利回りが要求されることになります。自己資本はすべて出資者のもののため、再投資によって利益を確保するか、配当を行って出資者に返還することで出資者の要求に応える必要があります。



税務・税制 丸わかり

「税」を学ぶ

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

長野法人会 事務局 TEL026-227-0011

教えて! 税理士さん

ある日の社長さんと関与税理士の会話…

社長) 最近、法人会で「法人会は税の関係団体である。消費税率もまた引き上げられるし、相続税も改正された、法人税は常にめまぐるしく変化している。経営者も勉強して税に強くなろう」と言われたんです。

でも、うちの会社は税務申告など税のことは、すべて税理士さんをお願いしているわけですよ。

税のことは難しくてよくわからないし、…専門家である税理士さんにすべてお任せしているのだからそれでいいんじゃないの。

税理士) 事業活動のほとんどは課税の対象になっているといっても過言ではありません。

経営者にとって税のことを考えずに事業運営の判断をすることはできないのではないのでしょうか? 無論、そのために税理士を活用することは、一つの方法ではありますが、どうせ専門家を活用するならばフル活用してみませんか?

そのためにはまず、経営者であるアナタ自身が、税に関心を持ち少しずつ知識を身に着けることが最も有効な方法だと思います。

まあ、最初から「税金なんて聞いただけで面倒でイヤ」などと言わず、肩の力を抜いて簡単なことから少しずついいので身に着けてみませんか?

法人税・所得税・消費税・贈与税・相続税等々の

おおまかな内容がつかめれば、きっと事業運営の判断や個人の生活設計に有益なものとなると思いますよ。

この紙面は、そんな経営者であるアナタを応援していこうと考えています。

そこで、こんなこと恥ずかしくていまさら誰にも聞けないなどと思わず、税に関して聞いてみたいことを大募集します。

匿名で構いませんので、法人会事務局までご連絡ください。

