

ビジネスサポートながの

Business Support Nagano

6
June
2015

経営者
シリーズ

トップかく語りき

株式会社玉井工務店
代表取締役社長

玉井 浩芳氏

Hiroyoshi Tamai



株式会社玉井工務店
長野市川中島町四ツ屋133-1
TEL. 026-285-2559
FAX. 026-285-2239
創業 昭和26年1月
資本金 2,100万円
業種 建築工事業、型枠大工、建築土木



真面目に頑張っていれば何とかなる。

鉄筋コンクリートや鉄骨構造の大規模な建物、工作物は、その形になるように「型枠」を組み立て、そこにコンクリートを流し込み固めることで形が造られる。この型枠を作るのが型枠大工の仕事だ。

型枠工事専門業者として地域のパイオニア的存在の玉井工務店。社長の玉井浩芳さん(40)は2代目だ。先代は職人としての誇りと技術への自信から、複雑で難しい構造の建物を進んで請け負い、その技術力と機動力で会社は伸びてきた。数多くの公共工事に実績を重ね、長野市第二庁舎や長野オリンピックスタジアムも同社が手がけた。

しかし90年代半ば、公共工事のコストダウン要求が厳しくなると一転、厳しい状況にさらされる。職人気質の先代は社員のリストラはもちろん待

遇にも一切手をつけず、会社の台所は火の車。

「学生時代、家に帰るとお金の苦労をしている母の姿を見ていました。それで東京の設計事務所に就職し、ずっと東京で暮らそうと思っていた」。しかし26歳になり、家業を継ぐことを考える。

2005年には会社をたたむか続けるかという岐路に立たされたが、さまざまな支援を受け何とか乗り切った。その3年後、先代は病気で帰らぬ人になり、玉井さんが後を継いでからリーマンショックも経験したが、現在まで仕事は順調だ。同業社は最盛期の5分の1に。そのかわり適正価格が戻ってきた。

「私はゼネコンの現場監督に、頑張っていることを積極的にアピールします。うちに任せてよかったと思って

もらえるように。それが信用になり、仕事の受注につながるからです」

悩みは若い人材がなかなか採用できず、採用しても長続きしないこと。玉井さんはこれからの10年を見すえた「事業10年計画」を立て、定着率と社員の幸福度の向上に取り組む。

「売上げは伸ばしたいが、ただ上げようとするとうまくいかない。利益を確保し、若い人に入ってもらえる会社になりたい。そのためには、じっくりと人を育てる仕組みづくりをしよう。会社をたたむかどうかと追い込まれた時も、みんなの協力があったら何とか乗り切れた。真面目に頑張っていれば何とかなる。だから人を育て、みんなで頑張っていこうと考えているんです」

熱のこもった話しぶりに、やさしい笑顔が加わった。

回 覧

長野法人会 NEWS

6月の法人会事業



●総会ここに注目「平成28年度税制改正要望」

山浦会長は法人会総会の特色を「税制改正要望があることに他ならない」と断言します。

6月3日の第3回通常総会、第2号議案では平成28年度税制改正要望(案)承認の件が上程されます。要望(案)作成にあたっては税制委員会(桐澤満委員長)が全会員対象に実施した税制アンケートの結果を基にしています。中小企業の成長を喚起後押しする税制、消費税の複数税率反対、法人市民税等の超

過課税反対等、中小零細企業が会員の大半を占める当会ならではの要望となっています。

総会の決議を経ると、その後長野県法人会連合会、全国法人会総連合にて取りまとめ、法人会(全国)としての要望事項となります。出来上がった要望事項は平成28年度税制改正での要望実現に向け、各法人会で地元選出の国会議員や自治体へ陳情します。

●自主点検ガイドブック・チェックシートの入門編ができました。

法人会では、企業の税務コンプライアンス向上を目的として、企業の内部統制面と経理面について自主点検を推奨しています。

昨年度から自主点検ガイドブックとチェックシートを会員皆様に活用いただいている中、本年度から国税庁が後援となり、また小規模な企業が取り組みやすいように「入門編」を作成しました。

このガイドブックとチェックシートを通じて、企業の成長をめざし、ひいては税務リスクの軽減にもつながると期待しています。

長野法人会HPでもダウンロードできますが、必要の場合は郵送しますので、事務局までご連絡ください(事務局TEL026-227-0011)。

チェックシート

ガイドブック

チェック項目ごとに解説があり、見やすいページ構成になっています。

● 川中島部会
6月27日
落語寄席&マジックショー

川中島部会(小林忠治 部会長)では地域社会貢献活動の一環として、落語寄席とマジックショーを行い、会員企業関係者とともに地域住民の皆様と楽しいひと時を過ごそうと企画しています。川中島町住民自治協議会が後援となり、地域の回覧板などでも案内をします。小林部会長は「去年は183名の来場があったが、今年は最低でも200名に来てもらって、日頃の会活動の成果を地域住民に存分にアピールしたい」と意気込みを話しています。

なお、川中島地域以外の方でも参加は可能です。詳細は折込チラシをご覧ください。

[illegible]

● 青年部情報

青年部例会開催日が決まりました

今年度第1回目となる青年部例会の開催日時が決まりました。

◆7月24日(金)午後6:30開会／ホテル国際21

現在、担当委員会において、委員会ごとの結束を
 強める内容で準備を進めています。参加費など詳細
 は部員宛に案内の予定です。

税務署からのお知らせ

平成28年1月から、社会保障、税、災害対策の行政手続でマイナンバー(個人番号)が必要になります。

マイナンバーは社会保障・税・災害対策分野の中で法律で定められた行政手続にしか使えません。



社会保障

年金 労働
医療 福祉

税

- 税務当局に提出する申告書、届出書、調書などに記載
- 税務当局の内部事務 など

災害対策

- ・被災者生活再建支援金の支給
- ・被災者台帳の作成事務 など

※このほか、社会保障、地方税、災害対策に関する事務やこれらに類する事務で、地方公共団体が条例で定める事務にマイナンバーを利用することができます。



● 社会保障・税番号制度
あなたにも、マイナンバー。はじまります。

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。

国税に関する社会保障・税番号制度
(マイナンバー制度)の最新情報を
随時更新しています。

(次号につづく…)

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、社内コミュニケーションの取り方 人材育成法は千差万別

経営コンサルタント

浪 宏友 氏



人材育成の方法といえば、理論的には、OffJT、OJT、社外研修、自己啓発などになると思います。しかしその具体的なやりかたは千差万別です。

ある会社では、教育する先輩と教育される後輩がペアになって、つきっきりで教育が行われています。

ある会社では、教育される新人社員に対して、周りの先輩たちが寄ってたかって仕事を教え込みます。

ある会社では、直接の上司が社員に仕事の説明をした後、そのままほっておきます。その後は、定期的に様子を見に来ては意見交換をし、またほっておきます。

教育の方法がこんなに違うのは、会社ごとにそれぞれの条件が異なるからです。会社の目指すもの、仕事の内容、企業文化、社長の考え方、先輩社員の資質、そして教育を受ける社員の資質などの違いによって、教育方法が

変わってくるのです。

向こうの会社で人材育成に成功した例がある。あの方法を使えばうちでも上手くいくんじゃないか。そう思う気持ちは分かりますけれども、やはり、やめた方がいいと申し上げなければなりません。他社で成功した方法は他社の持つ条件の中で成功したのであり、条件の異なる自分の会社に当てはまることは滅多にないからです。

ある新入社員に使った方法がうまくいったから、これからの新入社員は全部これでいい。そういう考え方にもちょっと待ったと言わなければなりません。資質の異なる社員に同じ方法が使えるとは限らないからです。

社員教育はそれぞれが特別です。会社の教育目標、社員の資質、教育担当者の資質などによって、ひとつひとつ工夫してこそ、真の効果を得ることができるのです。



“モノ”を売る・売上を伸ばすノウハウ その3【価値づくりから逃げない】

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



モノやサービスが思うように売れないのには、次の3つくらいの理由があると思います。

[1]力のある誰かに妨害されている(他者の影響力が絶大)
[2]価値がちゃんと伝わっていない(営業や集客が不得手)
[3]価値がないのに販売をしている(顧客メリットがない)
一番目と二番目はなんとでもなるのですが、三番目の症状は厄介です。先月号のラーメン屋の例で言えば、不味い、遅い、高いといった、単純な話です。しかし、単純だけに、大変に根深い問題でもあります。

この問題を解決するには、差別化とか顧客ニーズうんぬんというお作法的な話では太刀打ちできません。覚悟を決めて、次の本質的な問いに正面から向き合ってみてください。

【問一】その商品・サービスに、自分の大事なもののや、命を預けられるか?(そもそも、自分が心から欲しいと自信をもって言えるか?)

【問二】売値よりも、顧客メリットは十分に大きいのか?(機能的な価値が十分に備わっているか?)

【問三】心理的なメリットも感じてもらえるか?(例えば、安心感やストレス軽減、優越感といった、情緒的な価値も備わっているか?)

【問四】もしかすると、致命的な「買わない理由」に気付いていないのではないのか?(あるいは、気付いているのに目を背けているのではないのか?)

これらの質問に少しでも心が動いたならば、最優先で改善あるのみです。営業や集客はいくらでも代行できますが、価値づくりだけは代行できないと思うのです。

※バックナンバーは弊社ウェブサイトの「ニュースレター」のページに掲載しています。メルマガの登録をしていただくと、毎回、ご指定のメールアドレスに無料で配信します。



“カネ”の流れ・資金繰り改善のポイント

経営者のリスクマネジメント

会社にとっての最大のリスク、それは経営者に万一の事態が発生した時です。もちろんその他のリスクもあるでしょうが、それが最大のリスクと言えます。

経営者のリスクマネジメントを考える上で、重要なのが経営者の生命保険です。しかし、その仕組み、法的効果等について十分に把握されていないケースも多く、会社としてもっと研究されるべきです。何故ならば、経営者は会社そのものであり、万一の時は会社の存続すら危ぶまれるからです。

例えば金融機関から借入をする場合、一般的には経営者が連帯保証人になります。経営者に万一の時、この連帯保証債務が後継者や遺族に重くのしかかるという悲劇は、いつの世にも起こっています。

経営者に万一の時、企業の存続が難しかったら最終的に清算もやむを得ないという考え方は理解できます。

しかし、清算すれば社員の人生に大きな打撃を与えることになりますので、相続放棄などは現実的ではありません。

セミナー講師
ビジネスコーチ
FP・DC（年金プランナー）
Office SHIMADU 代表

島津 悟 氏



せん。抱えるリスクは極めて大きいのです。

そのリスク対策が経営者保険に委ねられているとすれば、リスクマネジメントとしての経営者保険の研究は、企業経営の中で重要な位置づけということになります。

具体的には、筆者が対応した相談者の中に、経営者保険の加入のために役員報酬を下げて保険料を捻出したケースがありました。役員報酬は単年度ではなく生涯年俸と考え、勇退時の退職金で下げた不足分をカバーするという対策です。

役員報酬を若干下げたとしても飢え死にすることはないでしょう、会社が潰れるようなことも考えにくいです。

でも、社長が経営者保険に加入していない場合、また加入していても不十分であった場合は、いとも簡単に潰れる場合があるのです。

つまり、自社の永続的な存続と社員の人生・幸せ・夢のためにも経営者保険のさらなる研究が望まれるのです。

視聴無料

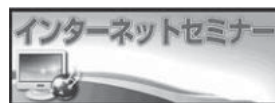
セミナーは受けたいけど忙しくて時間が取れない方

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!

新入社員向けビジネスマナー お客様に信頼される社員になる3つの切り札

新入社員は覚えることが沢山ある中、入社した日から会社の看板を背負っていることを忘れてはならない。大手航空会社のサービス教官として1000人以上の訓練生を指導してきた講師が、いかなるお客様にも愛される社員の心得を伝授する。

講師 しちじょう ち え み 七條 千恵美 氏
GLITTER STAGE 代表



講師略歴／同志社大学卒業後、大手航空会社に入社。客室乗務員として勤務し、皇室チャーターフライトの経験も持つ。2010年より客室教育訓練室のサービス教官として、約1000人以上の訓練生を指導。教官時代に、同僚からつけられたあだ名は「気づきの女王」と「身だしなみ隊長」。身だしなみを徹底させること、サービスマインドの研修には定評がある。

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3回

ゴルフを以て人を観ん ～良きビジネスパートナーを得るために～

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



ビジネスの成功には“何をやるか”以上に“誰とやるか”が重要だといわれています。良い相手と一緒に働くことができれば、仕事はより楽しくなり、質の向上はもちろん、信頼がもたらす効率アップも期待できます。

その様な相手と出会い、選ぶ事も、経営者の大切な仕事の一つです。しかし、人を観るというのは、そう簡単な事ではありません。

そこで、ゴルフの出番となります。先月のコラムで、ゴルフは人間の本性が出やすいスポーツだというお話をさせて頂きましたが、一緒にゴルフをすると相手の人間性が実によく見えるのです。

例えば、知り合いのある銀行マンは、「5度のメシより1度のゴルフ」を口癖にしています。「〇〇社長とは何度も酒席を共にし、良い社長だと思って融資の話を進めていたが、ゴルフの際にキャディを怒鳴り

つけていたので、お付き合いはやめた」とのこと。それからというもの、ゴルフを目利きツールとして活用しているそうです。

ほかに、相性はどうか、気配りが出来るか否か、努力家であるか、ストレス耐性はどうか、戦略思考はあるか、基礎体力はどうか、自責か他責か、いざとなれば開き直れるかetc…

一緒にラウンドすれば多くの事がわかります。そして、これらがプラスへ働くと、急速に親睦が深まるのがゴルフの特徴です。良きビジネスパートナーを得、関係を深めてゆくために、かくもゴルフは有効なのです。

ところで、ゴルフ場に永く勤めている職員の多くは、上記の事から厳しい人物評価眼を持っています。私自身が彼らから、大切なビジネスパートナーと思ってもらえるよう、本日もまた修行中です。

BOOK
ビジネス書
ランキング

今月の売れ筋10冊

2015.4/1～4/30
平安堂長野店 提供

- 1 嫌われる勇氣 ■岸見一郎／著 ダイアモンド社 1,500円
- 2 0ベース思考 どんな難問もシンプルに解決できる ■スティーヴン・レヴィット／著 ダイアモンド社 1,600円
- 3 ひみつの教養 ■飯島勲／著 プレジデント社 1,600円
- 4 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 ダイアモンド社 1,400円
- 5 21世紀の資本 ■トマ・ピケティ／著 みすず書房 5,500円
- 6 もっと脳の教科書2 ■加藤俊徳／著 あさ出版 1,300円
- 7 会社はムダが9割 ■山口智朗／著 あさ出版 1,500円
- 8 伝え方が9割 2 ■佐々木圭一／著 ダイアモンド社 1,400円
- 9 コミック版 ザ・ゴール ■エリヤフ・ゴールドラット／著 ダイアモンド社 1,200円
- 10 儲かる会社をつくるには赤字決算にしない ■井上和弘／著 ダイアモンド社 1,500円

今月の
一冊



伝え方が9割 2

佐々木圭一 著
ダイアモンド社 1,400円(本体価格)

伝え方は、「センス」ではなく「技術」です。本書では、伝え方の技術を完璧に身に付け、使えるようになる事が目的です。

事務局の掲示板

マイナンバー研修会にご出席ください!!

10月に通知カードが配付され、年明け1月から施行されるマイナンバー制度。

法人会では、下記のとおり研修会を開催しますので、ご聴講をお願いします。

詳細は同封の案内はがきをご覧ください。

日 時：6月26日(金)

午前の部 10:00～12:00

午後の部 13:30～15:30

※午前・午後とも同じ内容ですので、ご都合のよい時間帯に出席願います。

会 場：長野市若里『長野市若里文化ホール』

TEL026-223-2223

駐車場は混雑が予想されますので、係員の指示に従ってください。

内 容：第1講座

講師 長野税務署 法人課税第一部門

統括国税調査官 神山 秀 氏

テーマ「社会保障・税番号制度の概要」

第2講座

講師 あがたグローバル 税理士法人

公認会計士 井原正人 氏

テーマ「マイナンバー制度開始までの実務対応について」

事業実施カレンダー

6月

1 月	17 水
2 火 第3回通常総会	18 木
3 水	19 金
4 木 長野市三輪部会 税務研修会	20 土
5 金	21 日
6 土	22 月 新設法人説明会
7 日	23 火
8 月	24 水 7月決算法人説明会
9 火 長野県法人会連合会通常総会	25 木
10 水 経営相談室(法律相談)	26 金 マイナンバー研修会
11 木	27 土 川中島部会落語寄席
12 金	28 日
13 土	29 月
14 日	30 火
15 月	
16 火	更北部会 税務研修会 長野市東南部会 役員会

長野法人会ホームページ 6月15日公開予定!

ふとう ふくつ
“俺の私の不撓不屈”

気仙沼の友人たちのためにも俺もまだまだ頑張る!

第10回 有限会社宮城水産
代表取締役 木村 武氏



編集後記

Tea Room



北陸新幹線に乗る機会があり驚くことがあった。長野駅は善光寺の御開帳で賑やかだろうと思ったが、静かだった。金沢駅に着くとあまりの混雑。新幹線延伸のお陰ですと地元の声であった。もう一つ、驚いた事は新幹線の車両振動が少なく、五百円玉を窓際の平の上に立たせ倒れるかどうか、飯山駅を過ぎてからやってみたが、倒れる気配はななく金沢駅まで立ったまま。さすが東日本鉄道と西日本鉄道の技術結集が北陸新幹線であった。

広報委員 橋本 良彦





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。

ヨシケイで楽しい食卓づくり してみませんか?

- 栄養士がバランスを考えた献立だから 健康的です
- レシピ付きだから 簡単調理!
- 使い切りで 経済的!
- 毎日新鮮な食材を 配達します

入会金・配送料0円 お申し込みは電話または
ウェブサイトから!

- | | | | |
|-----------------------------|--------------------------------|--------------------|---------------------------|
| 1
まずはお気
軽にお電話
ください | 2
無料でメニュー
ブックをお届け
します | 3
ご注文はカ
ンタン! | 4
新鮮な食材
をお届けし
ます |
|-----------------------------|--------------------------------|--------------------|---------------------------|

はじめての
お客様★
限定! 2人用×5日間
通常価格4,946円 → **3,000円**

資料請求・
お問い合わせは ☎ **0120-84-5599**



長野市青木島町綱島638 TEL026-284-5599 FAX026-284-6494

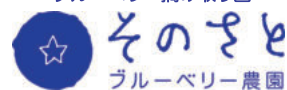
<http://www.yoshikei-dvlp.co.jp>

6月 未 い よ い よ オ ー プ ン !

須坂市の山あい、豊丘地区(そのさと)にある、
ちいさなブルーベリー農園です。
美味しく育つように低農薬で丁寧に世話をした
ブルーベリーとカシスの摘み取りが楽しめます。

営業時間 10:00~16:00
入園料 大人1,000円
中学生まで500円(3歳以下無料)

ブルーベリー摘み取り園



須坂市豊丘町742-1

TEL 026-248-4627 FAX 026-477-2431
<http://blog.suzaka.jp/sonosato.b.b.f>

monami

sunmedix

株式会社サンメディックス

長野県長野市西尾張部204-2 山一ビル3階
TEL.026-244-5552 FAX.026-244-5562
<http://www.monami-mama.com/>

日本を代表する地域メディア企業を創る

地域に密着した自社メディアを通して、ユーザーと企業を繋ぎ、
長野の地域経済の活性化の一助を担える企業を目指します。

人を見つめ、町を見つめ、
時を見つめて138年。
須坂・劇場通り、メガネのうめもと



メガネのうめもと

須坂市大字須坂本上町95(劇場通り)

TEL026-245-0690

営業9:00~18:00 日曜定休



梅本富美江

「メガネのことなら、
メガネのうめもと」
に相談ください。

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

竹内 信太郎

健全資産と不良資産

貸借対照表の資産の部には様々な内容のものが含まれていますが、あくまでも財産としての価値があるもの、いわゆる健全資産だけを計上しておくことが極めて重要です。

例えば在庫は、将来その在庫を得意先に販売して見合いの売上代金を獲得できることが見込まれるため、財産としての価値があります。逆にいえば、受注ごとに仕様が異なる製品を作っている場合、作り過ぎて期末に残ってしまった製品在庫があっても、その在庫は今後の販売見込みがありませんので、実際の価値は無いことになります。このような資産は不良資産と呼ばれます。

不良資産を額面通りの金額で計上していると、自己資本が大きく見えるので貸借対照表の見目は良くなりますが、それは損失を先送りにしているだけに過ぎません。損失の計上は経営にとって辛いことですが、早期に損失を計上した上でその原因を分析し、次回以降の意思決定に生かしていくことが、会社の成長にもつながります。これは会社や資産の規模や種類に関わらず重要です。

損失の計上は、物理的な処分その他、会計上でのみ処理を行う（減損損失）方法でも行われます。最近では、住友商事や丸紅といった総合商社でも、資源関連資産で巨額の減損損失が計上されました。今後の業績の動向は分かりませんが、この時点で損失を計上したことで、次の収益源を模索するスピードは上がるでしょうし、少なくとも、今回の件を教訓として、今後の資源関連資産への投資はより慎重に実施されるのではないのでしょうか。

このように不良資産を減らして資産の金額を圧縮していくと、先月号で解説したROA（Return On Assets 総資産利益率）を高めることにもつながります。逆に言えば、ROAの高い会社は、上記のような不良資産を出さない、あるいは出た場合は積極的に処理を行っている会社だということもできるでしょう。

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 2

今回は社員に対する寸志に関する質問のようですが…

社長)

会社の業績も相変わらず厳しいんだけど、社員の内2名の勤務成績がとても良くてね、これで助けられている面があるんですよ。さりとて、ボーナスなんて立派なこともできないから、2~3万円位の金一封を出そうかと思ってんですよ。

税理士)

厳しい状況であるのは社員の方もわかっていると思いますので、喜ぶでしょうね。ところで、金一封を出すこと自体には問題ないんですけど、源泉徴収はしておいてくださいね。

社長)

あれ? 金一封贈呈するぐらいでも源泉しなきゃいけないの? 税金かかるんだったら、商品券にしておけばいいよね?

税理士)

いや、いや、現金でも商品券でも一緒に、源泉徴収しておかなきゃいけないんですよ。

出す方は、ボーナスとは別なものという気持ちがあるのはわからないでもないんですが…、臨時の給与を支給したことになりますから、所得税を差引く必要がありますし、年末調整の対象にもしていただきたいね。

【今回のポイント】

今回の内容からみますと、その支給が無事故、無欠勤、勤務優良という特別な目標を達成した人を表彰するものであるから給与所得にならないと考えておられるのではないかと思います。

しかし、勤務成績が優良であることで支給する表彰金は、役員又は使用人の通常の職務範囲内の行為に対する対価であると考えられますので、表彰を受ける人に対しての臨時給与を支給したものとみることができます。

また、現金で支払われるものだけでなく、物や権利等の供与により受ける経済的利益（いわゆる現物給与）についても給与所得に含まれます。

したがって、今回のケースは、金一封も受け取った社員の給与所得として課税されることになります。

(参考条文: 所得税法28①、36①)

