

# ビジネスサポートながの

Business Support Nagano



経営者  
シリーズ トップかく語りき

北澤建材株式会社  
代表取締役

## 北澤 義行氏

*Yoshiyuki Kitazawa*



北澤建材株式会社  
長野市大岡乙4495  
TEL. 026-266-2612  
FAX. 026-266-2222  
創業 昭和46年9月  
資本金 1,000万円  
業種 総合建設業



## オレは筋金入りの他力本願(笑)。

「オレは筋金入りの他力本願。困つてれば誰かが助けてくれる」。そう言って、明るく豪快に笑う北澤建材社長、北澤義行さん(57)。長野市大岡地区で道路改良、水路改修などの土木工事を中心に手がける建設会社の二代目だ。

高校卒業後すぐに入社し、24歳で結婚。平成元年、先代(現会長)の後を継ぎ社長に就任した。しかしその時、会社は大きな借金を抱えていた。銀行などに経理のイロハから教えてもらい資金繰りを考え、土日関係なく朝から晩まで働く毎日。北澤さんは現場、奥さんの裕子さんは経理、夫婦二人三脚の経営はマイナスからのスタートだった。

車や機械いじりが大好きという趣味を活かして機械や道具などは自分で修理し、コピーの裏紙使用は当た

り前。景気の良い時にも決して踊らず身の丈経営を貫いてきた。現在、売上げはピーク時の三分の一に減ったが「それでも十分やっていってる」と北澤さん。

そんな話はいつか夫婦の会話に—。(裕子さん)「二人とも若くて何も分からぬから素直に人に聞き、知恵を借りました。困った時の社長の口癖は“何とかするわ”。で、本当に何とかしてきた。それは一番尊敬できるところかな。もっとも仕事のない時、ひょんなところから仕事の話が舞い込むんです。この社長、営業なんしたことないから(笑)」

(社長)「そんなことねえよ(笑)。でも巡り合わせが良かったんだね。困つてると誰か助けてくれるんだ。だからオレは根本的に他力本願(笑)。本当におかげさまだね」

(裕子さん)「私が嫁に来てなからら会社つぶれてたよね(笑)」

(社長)「うるせー(笑)」

絶妙なやりとりにコンビの息もぴったり。その魅力が良い運や巡り合わせ、支えてくれる人を引き寄せるのだろう。

(社長)「厳しい経営環境を景気や人のせいにするのはラク。でもほとんどは自分の問題だよ」

(裕子さん)「私たちはもうあんな辛い目には遭いたくないという思いがあるから、自分たちの枠の中で経営を見てきた。バブルもリーマンも全然関係なかったし、仕事が少なくなれば少ないなりに利益を出す方法をやればいい。社長も脳天気な感じだし(笑)、北澤さんは心配ないね、と言われるけど、つねに地道に目の前のことをやってきたんです」

回覧

# 長野法人会 NEWS 特別編



## ●第3回通常総会フォトレポート

6月2日に通常総会が長野市『ホテル国際21』で開催され、会員企業より約200名の皆様にご出席いただきました。残念ながら、様々な理由でお越しいただけなかつた皆様方に当日の様子を“会員様目線”でお伝えします。

### 通常総会

すべての議案が原案通り承認され、役員改選では山浦会長が再任された。

#### 〈議題〉

##### 報告事項

- ① 平成26年度事業報告について
- ② 公益目的支出計画実施報告について
- ③ 平成27年度事業計画並びに収支予算について

##### 審議事項

- 第1号議案 平成26年度財務諸表承認の件
- 第2号議案 平成28年度税制改正要望承認の件
- 第3号議案 役員改選(案)承認の件

#### 議事に出席した 会員の声…

- 会員の減少は気になる。一時期は9千社を超えていたのに今では5400社とは。俺も役員だから他人事ではないと思います。
- 落語寄席は社会貢献活動の位置づけなら、今年は近所の仲間を大勢連れて行きます。
- 「経営支援事業」の中身を見ると我々中小企業のためにいろいろとやってくれていることがわかりました。



山浦会長は「とにかく会員を増やして会員の声を十分に反映できる組織体制を整備したい」と挨拶

### 記念講演会

会員の中には「法人会のメリットは著名人を招いた講演会活動にあると思う」と断言する方もいます。今回は国際ジャーナリストの蟹瀬誠一氏にご出講いただきました。

(有)トザワ 戸澤光昭さんは「『イノベーション』をキーワードに様々な業種の業績アップ事例を大変わかりやすく説明していただき、経営者として今の自分に足りないモノは何か?を深く考えさせられました。」との感想を語ってくれました。





## 表彰式 会員増強表彰と経営者大型総合保障制度推進表彰



受賞の12部会を代表して須坂部会が感謝状を授与された



大同生命の推進員さん4名が表彰された

### 出席者の声…

- 須坂部会は毎年会員拡大に頑張っていますね。
- 私の保険の担当者が表彰されたから嬉しいわ。

## 記念パーティー

来賓と会員併せて140名が参加。業種や世代を超えた交流が図られた。



パーティー全景



川中島部会より参加の戸澤さん、小林さん、横山さん

### 参加者の声…

- 県下最大級の経営者パーティーという感じです。
- ビジネスチャンス、人脈拡大を考えている人は来ないと損ですよ！

**あとがき** ご承知のとおり、総会は会活動で最も重要な会議であり決議機関であります。来年度はぜひ大勢のご出席をお願いします。なお、総会資料をご希望の方は事務局までご連絡ください。(事務局 TEL026-227-0011)

## 税務署からのお知らせ

### 法人にも法人番号(13桁)が指定され、個人番号と異なり、どなたでも自由に利用可能です。

#### 指定

- ・国税庁長官は、①設立登記法人、②国の機関、③地方公共団体、④その他の法人や団体に13桁の法人番号を指定します。
- ・これら以外の法人等でも一定の要件を満たす場合、届け出ることにより法人番号の指定を受けることができます。



1法人に1番号のみ

#### 通知

- ・平成27年10月から法人の皆さんに法人番号などを記載した通知書の送付を開始する予定です。



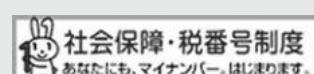
登記上の所在地に通知書をお届け

#### 公表

- ・法人番号を指定した法人等の①名称、②所在地、③法人番号をインターネットを通じて公表します。



法人番号はどなたでも自由に利用可能



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・力ネ 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  
**人材がいなくなる**

ある会社の営業部に営業成績が抜群の人がいました。この人は、営業はこうやるもんだという信念を持っていました。それはそれでよかったです。

この人が営業部長になりました。すると、それなりの営業成績を上げていた営業部員が次々に退社はじめました。わけを聞きますと、営業部長が自分の指示通りにやれと押し付けてくるのです。自分には自分のやり方がある。自分を否定されてまで、この会社で働きたくない。そう言って転職していきました。残った営業部員は、部長の指示通りに動いていました。

そんな中で、営業部長が倒れてしまいました。営業部長の指示通りに動いていた営業部員たちは、指示がもらえなくなってしまった、どうしていいか分からなくなっていました。この会社は急速に傾いていきました。

“モノ”を売る・売上を伸ばすノウハウ  
**その4【狙う顧客像をよく考える】**

思った通りに集客できないのは、ターゲットがおかしいか、あるいは集客の方法や手順がおかしいのですが、今回は前者について考えてみたいと思います。

経営用語にターゲティングという言葉がありますが、これは、狙う顧客像をきちんと決める作業のことです。

はじめに、そもそも、なぜ、「狙う」のでしょうか？それは、予め考えておいた方法や手順で顧客獲得しようと目論むからではないでしょうか。あるいは、効率的に顧客獲得する作戦を逆算しようとしているからではないでしょうか。言うなれば、相手に応じた「打ち手」を決めるためです。狙うということは、相手によって集客の方法や手順を正しく変えなければならないということも暗示しているのです。

次に、相手によって打ち手を変えるわけですから、その相手がどのような人(法人)かを想像を膨らませて特定しなければなりません。次の4つの切り口で、狙う顧客

経営コンサルタント

**浪 宏友 氏**



この営業部長から見ると、自分の思い通り、指示通りに動く社員が良い社員であり、指示通りに動かない社員は悪い社員だったのです。このため、自分の指示通りに動く社員を作りましたが、自分で考え、自分で工夫する社員は育てませんでした。それどころか、育っている社員を追い出しました。

社長はこの事態に気づかなかったのでしょうか。気づいても対処しなかったのでしょうか。営業部長のやりかたに賛同していたのでしょうか。いずれにしても、会社が傾くという大きな代償を払うこととなりました。

人材に対する考え方を誤ると、取り返しのつかないことになります。その修復には多大なエネルギーを費やさなければならず、時には修復不能になることもあります。重々、留意すべきであると思います。



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

**中村 康弘 氏**

像を精緻化してください(対法人営業でも、同様の考え方を当てはめてください)。

【地理的に】どこにいる？

(地域、都市規模、気候など)

【統計的に】どんなステータス・属性？

(年齢、性別、家族構成、所得、職業、学歴など)

【心理的に】どんな考え方？

(ライフスタイル、価値観、性格、興味・関心など)

【購買行動的に】どんな理由やきっかけで買う？

(重視するメリット、定期的／特別なタイミングなど)

狙う顧客像がはっきりすれば、どんな集客の方法を選択し、どんな手順を踏まなければならないのか、自ずと見えてくるかもしれません。後に続く集客作業を徒労に終わらせないためにも、御社の顧客はどんな相手なのか、本当によく考えてみてください。

※過去の記事は弊社ホームページでご覧いただけます。



## “カネ”の流れ・資金繰り改善のポイント 税金払わなくても、分ける行為は残る

「ウチなんか財産が少ないからそこまで考えなくても…」という声はよく聞きますが、はたしてそうでしょうか。財産が少なくて相続税の納税はしなくとも、遺産分割は確実に行われます。その時に揉めないよう事前に分割対策はしておくべきではないでしょうか。

現在、日本で相続税を納税する人は、亡くなった人100人中約4人、残りの約96人は課税されていません。かたや財産を受け継ぐ人は約2.4人、複数人いるという事は確実に遺産分割は発生しているのです。

一般的に遺産分割での揉め事は多いとされておりますが、昨今では景気動向や所得が増えないなど将来への不安から“貰えるなら”的発想が引き金になる場合があります。

また、家意識の後退から相続人の個人的権利意識が強まり財産の分割をより難しくしています。中でも事業承継で、財産を後継者に集中させる話し合いが難航するケースが増えており、ここ数年で家庭裁判所への調停

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



依頼が増えてきていることからも、分割の話し合いが困難になってきている様子が伺えます。

相談者へ、「税金は払わなくても分ける行為は残ります、そこに揉め事の火種はあるとは思いませんか」と申し上げると、必ず「うちの子供達は仲がいいから」という返事が返ってきます。仲がいいのはとても良いですが、将来のその時については誰も想定しにくいのも事実です。つまり、こと相続に限っては「揉めるという前提」で事前対策を組んだ方が賢明だということです。

人生で最も大きなイベントでもある相続、“それは突然やってきます”。その時に揉めないためには事前の対策が重要です。遺留分の権利に留意しながら、兄弟間の財産分けのクッション役に「現金」を準備する「代償分割」などの対策が注目されています。

また、遺言書の付記事項への記載やエンディングノートへの想いを残すなど事前の対応をしたいものです。

### 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!!

今月のオススメプログラムはこれ!

### 聴いて広がるコミュニケーション ～愛される社員は聴き上手～

どんな人でも自分の話を聞いてくれる人には好感をもつもの。だから聴く力を伸ばすことによって、コミュニケーションの幅が自然と広がり、相手との距離を縮めることができる。そのノウハウをお伝えする。

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。

講師 坪内 美樹 氏  
トーキング・プランナー



講師略歴／兵庫出身。神戸大学教育学部卒業後、出版社の編集に携わる。独立後、フリーのトーキング・プランナーとして書籍の企画編集や情報番組のレポーター、制作ブレーンとして努める。現在は、「臨機応変な対応」と「場の空気を作る」をキヤッチフレーズに、日本全国に笑顔の輪を広げるべく、講師・司会・コーディネーター・ナレーターとして活躍中。

# 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4回

## ゴルフ倶楽部は人脈の宝庫 ～ゴルフを出会いの機会にするには

日本人による日本人のための最初のゴルフクラブとして、大正2年に設立された東京ゴルフ倶楽部。会員には皇族、華族をはじめ、当時の日本の中核部を担う錚々たるメンバーが名を連ね、趣味と社交の場としての、我が国の正統派ゴルフクラブの原型を創り上げました。

さて、長野市エリアにおける正統派ゴルフクラブの歴史ですが、その約半世紀後の昭和40年、長野カントリークラブの開場から始まる事となります。当時の地域政財界の重鎮達の手で設立され、今でも当地のフラッグシップクラブとして、堂々たる威儀をたたえています。

その後も複数のクラブが開場し、地域において重要な役割を担う方々が、それぞれの会員として所属されています。

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



これだけ見ればゴルフクラブには、ビジネスにも有効な人脈づくりの機会があるように思えます。しかし、例え会員としてクラブへ所属しても、特定のお仲間とラウンドしてしまう方も多いため、新しい出会いにつながっていないケースもあります。

では、どうしたらゴルフ場がビジネスにおける出会いの機会となるのでしょうか。

その答えの一つが、各種団体や金融機関が開催する、異業種交流コンペへの参加です。来る7月22日には、本格的なチャンピオンコースとして名高い、信濃ゴルフ倶楽部にて、長野法人会の会員親睦ゴルフ大会が行われます。

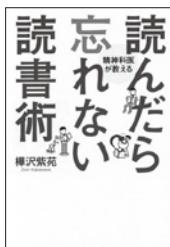
地域の経営者と知り合いになり、関係を深める絶好のチャンスです。万障お繕り合わせの上、ぜひ参加されてみてはいかがでしょうか。



## 今月の売れ筋10冊

2015.5.1~5.31  
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 伝え方が9割 2 ■佐々木圭一／著 ダイヤモンド社 1,400円
- 3 ひみつの教養 ■飯島勲／著 プレジデント社 1,600円
- 4 読んだら忘れない読書術 ■樺沢紫苑／著 サンマーク出版 1,500円
- 5 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 ダイヤモンド社 1,600円
- 6 トップセールスには、なぜ「いいお客さま」が集まつてくるのか? ■横田雅俊／著 ダイヤモンド社 1,400円
- 7 エッセンシャル思考 ■グレッグ・マキューン／著 かんき出版 1,600円
- 8 知らないとゾンする! 価格と儲けのカラクリ ■神樹兵輔／著 高橋書店 1,300円
- 9 もっと脳の教科書2 ■加藤俊徳／著 あさ出版 1,300円
- 10 21世紀の資本 ■トマ・ピケティ／著 みすず書房 5,500円



### 読んだら忘れない読書術

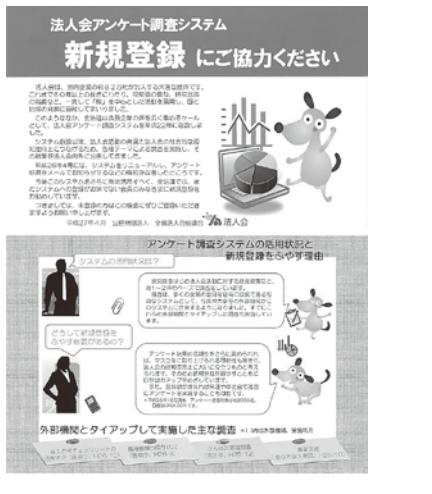
樺沢紫苑 著  
サンマーク出版 1,500円(本体価格)

毎月20~30冊の読書を30年間欠かさず続けてきた著者が教える、本当に役立つ読書術です。本を読んでも、すぐに内容を忘れてしまう、そんな方は必読の一冊です。

# 事務局の掲示板

## 法人会アンケート調査システム 新規登録のお願い

全国組織である法人会は、全国で約82万社が加入しています。全国法人会総連合ではスケールメリットを活かし、全国の会員企業の声を広く集めるツールとして独自のアンケート調査システムを創設しました。月1～2件のペースで調査を行い、メールで調査、結果公表を行っています。現在の登録数約2000名を更に増やしていくために、今すぐパソコンから登録をお願いします。詳細は同封のチラシをご参照ください。



### 事業実施カレンダー

7月

1 水	長野市三輪部会役員会	17 金
2 木		18 金
3 金	ながの結婚支援センター カップリングパーティ	19 土
4 団		20 日
5 団		21 火
6 月		22 水 経営相談室(法律相談) 会員親睦ゴルフ大会
7 火	出前先生(更級農業高)	23 木
8 水	経営相談室(法律相談)	24 金 青年部例会
9 木		25 土
10 金	青年部委員会	26 日
11 土		27 月
12 団		28 火
13 月		29 水
14 火		30 木
15 水		31 金
16 木	8月決算法人説明会	

## 長野法人会ホームページ 7月15日公開予定!

ふとう ふくつ  
“俺の私の不撓不屈”

亡き父の言葉を胸に刻み…「勇往邁進」するのみ!

第11回 有限会社ミヤノテック  
代表取締役 宮野 悟氏



編集後記

Tea Room



昔からユダヤ人の歴史に興味があり今まで何冊か本を読みました。キリスト殺しの汚名をさせられ長年にわたって迫害を受け、世界各地に離散していったユダヤ人。ゲットーに押し込められ、金貸しなどの限られた職業にしかつけず、過酷な生活を強いられてきた彼ら。その彼らが拠り所としてきたのが「宗教」、大切にしてきたのが「教育」、そして忘れなかつたのが「ユーモア」。何よりも彼らからこの三つは奪い取ることはできませんでした。人生において何が重要かを考えさせられるユダヤ人の歴史です。

広報委員長 塚田 芳樹



■ 法人会経営相談室(毎月第2第4水曜日)

法律相談7月8日(水)、22日(水) 10:00～12:00

相談員 弁護士 中嶋慎治氏・倉崎哲矢氏

税務相談と労務相談は、相談申込みの都度開催

事前申し込みが必要です



### お、摘み取り真っ盛りです!

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  
摘み取りが今、真っ盛りです!

● 摘み取り ●  
営業時間 10:00~16:00  
入園料 大人1,000円  
(食べ放題)  
中学生まで500円(3歳以下無料)  
早朝・夕方のご希望も対応可能。天候等により摘み取り不可の場合あり。  
まずはお電話にてお問い合わせください。

● 直売 ●  
\*ブルーベリー果実・カシス果実 250円/100g  
\*ジャム 採れたて果実と砂糖だけで作るシンプルな味です。  
\*アイスクリーム・シャーベット  
果実をふんだんに使った贅沢なアイスです。  
ご贈答用もご用意できます。ご相談ください。

ブルーベリー摘み取り園  
そのそと  
ブルーベリー農園  
須坂市豊丘町742-1  
TEL 026-248-4627 FAX 026-477-2431  
<http://blog.suzaka.jp/sonosato.b.b.f>

### 本気であなたをキレイにします!

化粧品やエステは、外見を美しくするためだけにあるのではありません。エステで人のぬくもりを感じたり、お気に入りの化粧品を使うことで、心が晴れやかになったり、気分が変わったり、自信が持てたり…。キレイになると明るい気持ちになり、友達に会いに行きたくなります。心が元気になって、周りの人達を幸せにすることができます。

だから、キレイになることが大切なんです。

**私達は、本気であなたをキレイにしたいんです!**

※PH 超音波マッサージ

**山口化粧品店**

ソニックエステ  
お試し クーポン  
お電話でご予約ください  
(1回に限ります)  
1回料金 4,860円のところ  
**1,080円**(税込)  
(ディープクレンジング、超音波マッサージ、パックなど)

### 暮らしに役立つ情報を お届けしています!

「BE-FREE」は、市町村イベント情報、一般企業広告とリクルート情報が掲載し、告知エアリーや家庭に毎月無料配布している地域密着型情報紙です。主婦をはじめ、さまざまな年代の皆さんにご好評いただいています。

販売促進や求人、不動産情報の告知などさまざまな情報を発信する地域メディアとして、ぜひご活用ください!

◎広告掲載店募集!

■ 基本サイズ 1枚(たて70mm×よこ12.5mm)  
掲載料 29,800円(税別)  
■ 発行地域 須坂市・小布施町・高山村・中野市・長野市  
■ 発行部数 23,100部

**Be-FREE ビーフリー**  
折込求人・ポスティング広告の企画発行／WEB広告の企画発行／各種媒体の広告作成  
株式会社 住まいのセンター 広告代理店事業部ビーフリー事業部  
須坂市大字塩川492-1  
TEL.026-246-1559 FAX.026-246-5582

### 「住宅診断士」が 家の状態をお調べします。

○自宅の売却に  
○中古住宅の購入前に  
○自宅の点検に

**中古住宅の取引も安心です!**  
共栄不動産には、日本ホームインスペクターズ協会(JSHI)公認ホームインスペクター(住宅診断士)が在籍。中古住宅の劣化や傷み具合の状況、改善すべき箇所などを判定しアドバイスします。

基本料金3万円のところ、モデルケース募集につき、ただ今、  
**無料住宅診断中!**

枠に限りがあります。お早めにお問い合わせください。

**JSHI** 日本ホームインスペクターズ協会(JSHI)  
公認ホームインスペクター(住宅診断士)

「相続」と「建物」に強い、まちの不動産屋さん  
**共栄不動産株式会社**  
長野市権堂2297(アーケード通り)  
TEL.026-234-1511 FAX.026-234-1513  
詳しくはHPをご覧ください。 <http://kyouei-nagano.jp>

## 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  
井原 正人

## 取得原価と時価

貸借対照表に計上される資産の価額は、原則として資産を取得するために要した金額、すなわち取得原価により評価します。

しかし、例外として、以下のように時価によって評価する場合があります。

- ・売買目的有価証券（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もの）は時価で評価し、貸借対照表に計上します。
- ・棚卸資産及び売買目的有価証券以外の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と判断した場合を除き、その時の時価で評価し、貸借対照表に計上します。
- ・固定資産については、災害等により著しい資産価値の下落が判明したときは、その時の時価（資産価値）で評価し、貸借対照表に計上します。
- ・外貨建金銭債権債務については、発生時ではなく、決算時の為替相場による円換算額で貸借対照表に計上します。

取得原価で評価することは、実際の取引額で評価することになるので客観的で信頼性はありますが、資産の価値が大幅に下落すると、実際の資産価値とはかけ離れた金額が貸借対照表に計上されることになります。その結果、貸借対照表が企業の財政状態を適正に表さなくなってしまいます。

一方で、時価により評価した場合、資産の価値が上昇して評価益が計上されると、現金の入金がないまま利益だけが計上されることになり、現金の裏付けの無い利益を基に配当や税金を支払うことになります。

そこで、資産の評価は原則として取得原価により行うとしたうえで、含み損益が短期に実現可能な売買目的有価証券や外貨建金銭債権債務は時価により評価し、棚卸資産や売買目的有価証券以外の有価証券、固定資産については、時価が著しく下落した場合にのみ、時価により評価することによって、財務状態の適正性と客観性のバランスをとっています。

# 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 3

ある日の社長さんと関与税理士の会話…  
**社長)**

最近テレビなどで、「ふるさと納税」が話題になっていますが、それってどんなものなんですか?

**税理士)**

いわゆる「ふるさと納税」というのは、現在住んでいる自治体だけでなく、生まれ育った故郷など、かつてお世話になった地域の自治体や、これから応援したい地域の自治体へも貢献したいという声に、税制上の方策として実現したものなんです。

具体的には、かつてお世話になった故郷などの自治体へ寄附をすると、その寄附金のうち2,000円を超える部分について、所得税と住民税から控除される制度なんです。

例えば、故郷などの自治体へ30,000円を寄附すると所得税と住民税から、あわせて28,000円が控除されることになるので、実質的には、自分が納付した税金の一部を、故郷などの自治体への応援に振り向けることができるというものなんです。

**社長)**

私は群馬県の高崎市の出身なんだけど、故郷へ「ふるさと納税」するには、具体的にどうすればいいの?

**税理士)**

自治体によって手続にもいろいろあるんですが、基本的には簡単ですよ。

「ふるさと納税」したい自治体に寄附をすると、受領書が送られてきますので、翌年の確定申告を行う際に、この受領書を添付して申告書を提出すればいいんです。

具体的には、総務省のHP「ふるさと納税ポータルサイト」や、高崎市のHPまたは、直接高崎市に確認してみて下さい。

私も昨年ある自治体へ10,000円を寄附してみました

が、手続きも簡単でしたし、クレジットによる決済も可能でしたよ。

あ! そういえば、寄附した自治体から、新鮮な海産物の詰め合わせが、お礼として送られてきて、びっくりしましたよ。

現在、多くの自治体では、「ふるさと納税」をしてくれた方に対して、お礼のギフトを提供していることも話題になってますよね。

**社長)**

クレジット決済もできるなら、私もさっそく「ふるさと納税」をやってみようかな? 来年の確定申告の時は先生頼みますよ。

**税理士)**

納税先を自分で選べると思えば、何となく楽しんで行えるし、いろんな意味で地域活性化につながると思いますよ。

それに、「ふるさと納税ワンストップ特例制度」が創設され、今年の4月1日以後の「ふるさと納税」については、5つの自治体までの寄附については、申請手続きによって、確定申告をしなくてもよいケースもありますので、詳しくは総務省のHPなどで確認してみて下さい。

(総務省のHP「ふるさと納税ポータルサイト」など参照)

