

# 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

株式会社落影農場  
代表取締役社長**斎藤 寛紀氏***Hironori Saito*株式会社落影農場  
上水内郡信濃町穂波1222-1  
TEL&FAX. 026-255-6152  
創業 平成8年4月  
資本金 30万円  
業種 農業

## 楽しいという思いがあるからやっていける。

二十歳で音楽の道を諦めた。本当にやりたいことが見つからないまま、信濃町の祖父の農園で働いたが2年で挫折。しかし建設関係に就職した後も、ずっと頭の隅に引っかかっていたのが「農業」だった。

「3~4年勤める間にその思いが日増しに大きくなり、やっぱり農業で食っていきたいと再チャレンジしたんです」と落影農場社長の斎藤寛紀さん(39)は当時を振り返る。

平成16年、斎藤さんは同社の前身である農事組合法人に入社。祖父から農業と経営について本格的に学び始めた矢先、祖父が交通事故で急逝する。20ヘクタールの田んぼと畑があり、近所からの請け負いも15ヘクタール。農業のノウハウはまったくない。教えてくれる人もいない。「自分で調べ、実践しながら覚えてきました。本当に

苦労した。でも、やる前からダメだと思えば何も始まらない、何とかなるだろうと思えば何とかなる。そんな思いでやってきました」と斎藤さん。飘々とした語り口だが、察して余りある。

本格的に農業に取り組んで11年、米、そば、トウモロコシ、大豆、各種野菜をつくる。豪雪地信濃町ならではの、雪の下から収穫する「雪中キャベツ」のおいしさは格別だという。平成25年、26年には国内最大の米のコンクール「米・食味分析鑑定コンクール：国際大会」国際総合部門で金賞を連続受賞した。

「受賞できたのは、先代が何十年も続けてきた土づくりを継承していることに尽きると思う。稲を刈った後、雪が降る前に土に栄養を与え、翌年の作物に還元してもらう。そのサイクルを考え手間をかける。それが成果

につながっているんです」

収穫物は自分で値をつけ、自分で売るのが基本。経営が軌道に乗った5年ほど前から販路拡大にも力を入れる。もっともブランド化して大々的に売るのとは真逆の、地元で消費してもらいうのが理想。「うちの野菜を食べに来てもらえば、大好きな信濃町も盛り上がると思うから」。

どうして農業だったのか。斎藤さんは「楽しいから」と明快だ。

「といつても苦しいですよ(笑)。暑いし、寒いし、悩みもたくさん。でも根底に“楽しい”という思いがあるからやっていける。それがおいしさにつながり、お客様に喜んでいただけるのだと思います。ぼくは二十歳から2年で挫折したこと、そして他の業界を見たこと。それが良かったんだと思っています」

回覧

# 長野法人会 NEWS

10月の法人会事業



## ●正副会長会議を開催

9月16日に正副会長会議が開かれ、「産業フェア in 善光寺平」の開催の件、会員増強特別月間の件などが審議された。今後も2ヶ月に一度の割合で開催し、会活動の今後のあり方や課題について審議していく予定となっている。



冒頭で挨拶する山浦愛幸 会長

## ●10月決算法人説明会

9月16日に10月決算法人を対象とした説明会が開催された。対象法人数は438社で、11月決算法人に次いで少ない(最多は3月決算の約2200社)。実際の出席数は会員が32社、会員以外の出席が5社であった。

本説明会では、税務署担当官が決算申告の実務を解説し、税理士が改正消費税の概要や税務コンプライアンスにおける自主点検チェックシートの活用について説明している。



主催者代表挨拶の黒柳功一 研修副委員長



説明会講師の長峰文郷 税理士

### 出席者アンケートより…

- 決算期には毎年欠かさず説明会に出席して勉強している。
- 税務コンプライアンスの重要性が今後増してくると感じた。
- 社長と経理担当者で出席した。勉強になったことが多く、顧問税理士の先生とも打合せする事項が出てきた。



#### ●東部部会で会社見学実施

東部部会(黒柳功一部会長)で会員企業を訪問する会社見学事業が実施された。過去6回実施してきた定番事業。今回は(株)竹村製作所アクアゾーン三水工場を参加者18名で訪問し、製品や企業の取り組みを学ぶと共に、製造現場を見学した。業界トップシェアを誇る同社の設備に参加者は感心しきり。見学後は飯綱町の飲食店で懇親会を行い参加者間での情報交換の場となった。



## ● 松代部会理事会

9月16日に松代部会（市川浩一郎 部会長）の理事会が開催され、会員増強活動、経営実務研修会の件、そして落語寄席の件が審議された。

## 市川部会長のコメント

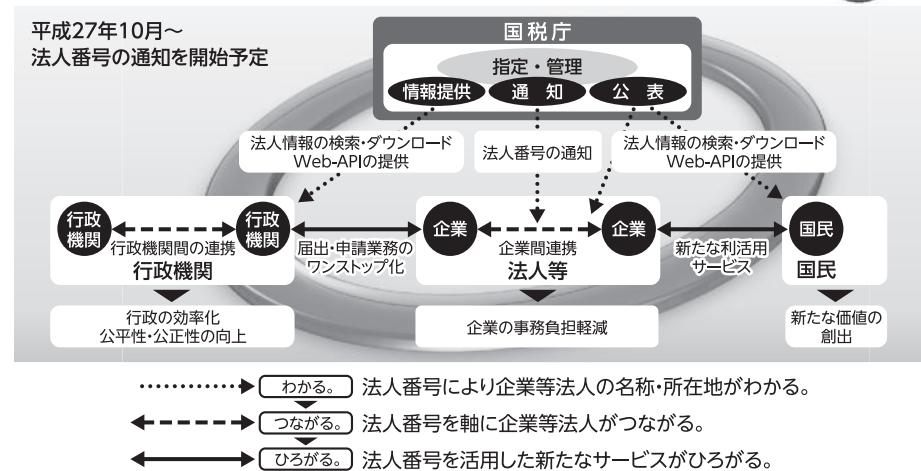
「松代では来年NHK大河ドラマ『真田丸』の放映を控え、町をあげてのイベントが予定されている。松代部会としてもより多くの会員に松代に訪れていただこうと今後企画を練っていくので、ご期待願いたい。」



松代部会 市川浩一郎 部会長

## 税務署からのお知らせ

法人番号で、わかる。つながる。ひろがる。



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。

〈数回にわたり、マイナンバー制度について紹介して参りました。〉（終）

●長野税務署では、庁舎敷地内の駐車場舗装工事を行っています。(工期:至平成27年10月9日)

来署される皆様には、大変ご不便をお掛けしますが、お越しの際は、公共交通機関のご利用をお願いいたします。

# 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

## 人的資源

資源とは、人間の生活や産業などの活動のために利用できるものを言います。人間が生活や産業に活かして使えるものはすべて資源です。同じものが資源になったり資源でなくなったりします。役立て方を知っている人には資源になるけれど、役立て方を知らない人には資源にならない。そういうこともあります。

経営資源とは経営を行うときに利用できるものということになります。なかでも欠かせない資源として「ヒト、モノ、カネ」が上げられています。これらの資源を活かして使いながら、事業を推進するのです。

人も、活かして使えば人的資源となります。活かすことが出来なければ人的資源になりません。活かし方が小さければ小さな人的資源となり、大きく活かせれば大きな人的資源になるわけです。



経営コンサルタント

浪 宏友 氏

これまで目立たなかった人が、上司が変わったら活き活きと活動するようになったという事例があります。小さな人的資源から大きな人的資源に様変わりしたのです。逆に大きな働きをしていた人が、上司が変わったら働きが悪くなったりという例もあります。このように人は大きな資源になったり、小さな資源になったりする性質があります。従業員を大きな人的資源に育てるか、小さい人的資源のままで放置するかは、企業の中心的課題のひとつでありましょう。

人的資源を大きくするには、ハードスキル(業務に特有の専門性の高いスキル)を向上させる必要があります。それに加えて、ソフトスキル(あらゆる業務に役立つ普遍性の高いスキル)を高めれば、より大きな人的資源となることにも、留意したいと思います。



“モノ”を売る・売上を伸ばすノウハウ

## その7【対面営業に必須の3要素】

私は営業が不得意で、天才的な営業センスのある人を羨ましく思うことがあります。社長の皆さんに、「コンサルタントのくせに、営業がヘタじゃあ、ダメじゃないか」と言われてしまいそうですが、それでも、提案書を出して断られたことは一度もありません。

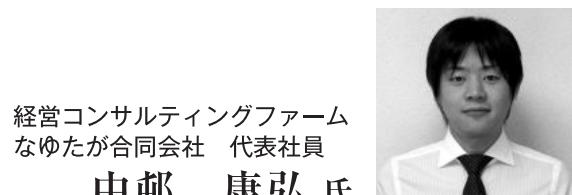
なぜ、営業が下手な私が、今のところ100%の確率で成約しているかと言うと、下手でもちゃんと契約が取れる、次の3つの要素を必ずおさえているからです。

### [要素1] 現状把握(ビフォー；before)

顧客がどのような状態にあるのか診断します。悩みや願望を正確に把握できるまで、多角的に話を聞きます。この段階で失敗すると、後は何をやっても徒労に終わりますので、慎重を期します。

### [要素2] 成功イメージ(アフター；after)

売ろうとしているモノやサービスを提供することによっ



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

て、顧客をどのような状態にしてあげられるのかを共有します。ここで肝に銘じなければならないのは、顧客はモノやサービス自体に興味があるわけではなく、成果や効果に興味があるということです。

### [要素3] 方法論(ハウツー；howto)

上記のビフォー・アフターを、どのような方法で実現するのかを説明します。提供物とその効果の因果関係が納得できるように説明しなければなりません。

以上の3つのポイントを盛り込めば、誰でも成果を上げることができるはずです。

なお、巧妙に仕組まれた営業トークなどを使って、相手を心理的におとしめることはやめましょう。また、ウソをつくのはもってのほかです。このような手法で契約しても、本来は売れる相手ではないため、後でトラブルになる可能性が残り、継続性はありません。



“カネ”的流れ・資金繰り改善のポイント  
**生命保険と税**

11月は「生命保険の月」と称して各社がしのぎを削ります。盛んに見直しを勧められますが、勧められるままに生命保険を見直すのではなく、この機会にご自身で契約内容を把握しては如何でしょう。

生命保険は契約形態によって税金が異なります。例えば、  
 ①契約者:夫、被保険者:夫、受取人:妻 ならば相続税  
 ②契約者:妻、被保険者:夫、受取人:子供 ならば贈与税  
 ③契約者:妻、被保険者:夫、受取人:妻 ならば所得税  
 と三つのパターンがあります。

①の場合には受取り保険金が相続財産として課税されますが、500万円×法定相続人まで非課税枠があります。妻と子供二人ならば1500万円まで非課税で受けれます。また相続放棄をして借金や個人保障から逃れたい場合も、受取人の固有財産として受け取ることができ、残された遺族を守る資金となります。

②の贈与の場合には注意が必要です。保険金を受取った子供に贈与税がかかり、多額の贈与税を払うことにな

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**



ります。「契約内容を変更しておけば良かった」といっても保険金を受け取ってからでは手の打ちようがないのです。

③の所得税の場合は税制面で優遇されていますので、妻が受け取った保険金は税引き後の金額がより有効活用できることになります。相続対策などでよく使われるのが、保険料を子供に贈与して、契約者:子供、被保険者:父、受取人:子供という一時所得の契約形態です。この契約は、父に万一の時保険金を受取った子供は一時所得となります。保険金が一時所得となれば、相続税、贈与税で課税されるより、税額が少くなり納税資金として、また相続後の子供の資金としての価値が高まるのです。

つまり、財産を如何に後世につないでいくかという事を考えた場合、出来るだけ「無傷」で伝えるための手段として、生命保険を効果的に使う方法の検討は必要なのです。そのためにも、生命保険の契約内容は是非把握しておきたいものです。

**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!!

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!

### 落語で学ぶ 「相続・遺言・後見」

後継者不足で事業承継を断念する、いわゆる「隠れ倒産」が増えている。株式の承継こそが事業安定のカギを握るが、後継者が自社株式を取得できないケースもある。よりよい事業承継をするためのヒントを落語になぞらえて楽しく学ぶ。

講師 嘶家:こころ亭 久茶 氏

本名:木崎 海洋  
行政書士きさき法務オフィス 代表



講師略歴／個人から中小企業まで、様々な問題を扱う経営コンサルタント。相続・遺言にまつわるトラブルの解決実績を多数持ち、相続問題の解決方法や対策を落語スタイルで講演中。

# 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6回

## これからのゴルフはいかにあるべきか ～“質の向上”と“大衆化”的両立へ向けて

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



先日、複数のクラブの支配人から、マナーの悪化を嘆く声を聞きましたが、大変残念に思った次第です。

かつてゴルフ場では、マナーとエチケットが一番に重視され、それを身につけていなければ、仲間に参加できないという不文律がありました。

例えば、コースデビュー前には練習場で一万発打ち、いざデビューすれば自分のゴルフは棚上げして、クラブ数本持って走って行ってさっさと打つ。そこまでした上で「今日はご迷惑をお掛けしました」というのが、初心者の同伴者に対する心づかいでした。

例え上級者でも、マナー違反の常習者には陰であだ名がつけられ、皆で揶揄され敬遠されたものです。

しかし、バブル経済崩壊以降の価格破壊により、少し様子が変わって参りました。ゴルフが気軽にプレー出来る様になる一方で、マナーが軽視される傾向が出てきたのです。ゴルフをより多くの方が楽しめ

る様になった事は、大変喜ばしいことではあります。しかし、水準やモラルの低下、コミュニティの悪化は看過できるものではありません。

そこで解決すべきなのが、“質の向上”と“大衆化”をいかに両立させてゆくかという課題です。

その答えのひとつが、『ゴルフによる大衆の紳士・淑女化』であると私は考えます。ゴルフは“正しい精神”に基づいて真摯に取り組んでさえいれば、紳士・淑女の素養が身に付くものです。せっかく大衆化を果たしたのですから、“地位や財産に関わらず、誰もがジェントルマンやレディになる機会”と捉え直してみてはいかがでしょうか。

このコラムを読んでいただいた方が、少しでもそんな意識をお持ちになれば、信州のゴルフ界のレベルは格段に向上すると思います。もちろん私も自らの修練と共に、その様なクラブ経営を行って参る所存です。



## 今月の売れ筋10冊

2015.8/1~8/31  
平安堂長野店 提供

- |  |                                 |
|--|---------------------------------|
| <b>1 嫌われる勇気</b>                          | ■岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円          |
| <b>2 読んだら忘れない読書術</b>                     | ■樺沢紫苑／著 サンマーク出版 1,500円          |
| <b>3 すべての「学び」の前に鍛えるべきは、「教わる力」である。</b>    | ■牧田幸裕／著 ディスカヴァー・トゥエンティワン 1,500円 |
| <b>4 トヨタで学んだ「紙1枚！」にまとめる技術</b>            | ■浅田すぐる／著 サンマーク出版 1,400円         |
| <b>5 伝え方が9割 2</b>                        | ■佐々木圭一／著 ダイヤモンド社 1,400円         |
| <b>6 エッセンシャル思考</b>                       | ■グレッグ・マキューン／著 かんき出版 1,600円      |
| <b>7 日本の健康を支える 長寿日本一 信州の食企業13社</b>       | ■第一企画株式会社編 ダイヤモンド社 1,500円       |
| <b>8 無敵の経営</b>                           | ■北川八郎／著 サンマーク出版 1,600円          |
| <b>9 0ベース思考 どんな難問もシンプルに解決できる</b>         | ■スティーヴン・レヴィット／著 ダイヤモンド社 1,600円  |
| <b>10 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？</b> | ■横田雅俊／著 ダイヤモンド社 1,400円          |



### 無敵の経営

北川八郎 著  
サンマーク出版 1,600円(本体価格)

本書の著者は、陶芸家として活躍する一方、全国で開催している経営塾では、対立と競争を超えた「無敵の経営」を説いています。これからの時代を生き抜く為に必要な、眞の意味での「無敵」とは何なのか?を考えさせられる一冊です。

# 事務局の掲示板

## テキスト

### 平成27年度版 会社取引をめぐる税務Q&A

### 源泉所得税実務のポイント

～発刊のお知らせ～

“A4版 全32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。この2冊は法人会員の経営者としてこれだけは知っておきたいという項目を絞ったもので、それぞれ法人税の取扱い、給与所得の源泉徴収について、実務上重要な項目や間違えやすい項目を解説しています。ご希望の方にはご送付しますので、事務局までご連絡ください。（事務局 Tel227-0011）。



### 事業実施カレンダー

10月

1木	17 土
2金	18 日
3土	19 日
4日	20 火 女性セミナー(長野県連女性部合同例会) 篠ノ井部会経営実務研修会
5月	21 水 若穂部会経営実務研修会
6火	22 木 特定法人部会および資本金1億円以上法人 特別講演会 長野市南ブロック正副部会長会議 飯綱部会落語寄席
7水	23 金 産業フェアin善光寺平2015(～24日)
8木	24 土 法人会全国大会徳島大会
9金	25 日
10日	26 月 ビジネスセミナー
11日	27 火
12月	28 水 経営相談室(法律相談)
13火	29 木
14水	30 金 部会対抗ゴルフ大会 経営相談室(法律相談)
15木	31 土
16金	

### 長野法人会ホームページ 10月15日公開予定！

ふとう ふくつ  
“俺の私の不撓不屈”

創業から現在まで苦しいことの連続ですが、相手が望んでいることは何だろう?と毎日考えて乗り越えています。

第14回 (株)総合開発設計社  
代表取締役 土井悦代氏



編集後記

Tea  
Room



カミさんと富山の、高さ100mあまりのタワーへ。入場料520円也。2人で1040円。ふとポスターを見ると、恋人の聖地になっているらしく、ペアチケット（ハート型のプレートに文字を書いて、南京錠で取り付ける）1000円也。「おい、こっちにしようぜ」「なによ、今更」「こっちのほうが40円安いぜ」「あっ、ペアチケットに替えてください」

カネは愛よりも強かった。カミさん、プレートに何やら書いて結びつけてたが、何が書かれているのか、私は知らない。

広報委員 青山茂樹





# 信州ぱどら モンドールから新商品の登場です!

ふわふわのブッセ生地に、バターとつぶつぶチーズをふんだんに使ったクリームと、地元産のブルーベリーをサンドした2種。

信州自然菓子 Mont Dore 営業時間:9:00~20:00 <http://www.geocities.jp/montdorenagano/>

長野市大字鶴賀358-3  
TEL.026-228-3066  
FAX.026-228-6520  
**0120-306628**

## 今すぐ片づけたくなる!片づけの方法

### 出張講座・講演、承ります!

イベント内の催しのひとつとして、地域の各種施設や企業での講座・講演に、ぜひご活用ください!

**10/10から 収納用品の販売がスタート!**

webで、講座で、ぜひお買い求めください。

お気軽にお問い合わせください。  
**080-6930-2069** [12ko.jp](http://12ko.jp)

 いちにこ  
L i f e

株式会社いちにこLife 長野市若里7-7-2 オフィスリンク内  
TEL.080-6930-2069 FAX.026-403-2312

## 秋満喫、ひやおろし。

酒本来の香味が生きる秋限定のお酒、ひやおろし。今年も豊かな味わいの銘酒を揃えました。

<取扱銘柄> 夜明け前・澤の花・〆張鶴・山和・写楽・大那・而今・風の森

**新崎酒店**

須坂市大字日滝 4118-3  
**TEL.026-246-8479**  
OPEN 9:00-CLOSE 20:00  
(日曜日 19:00) 不定休

地図: 小布施  
ローソン  
旭ヶ丘  
おいしい広場  
アグリス  
高畠町  
新崎酒店  
パチンコサンセイ  
サンセイ  
須坂市内  
新崎酒店

## すべての憧れがあなたのオリジナルになる。そんな家族にオンリーワンな暮らしをお届けします。

店舗・住宅のリフォーム・塗装を手がけています。また地域の空き家情報をベースに、県外から長野への移住促進のお手伝いもしています。

※お墓のリフォームもご相談ください。

**当社施工例**

Before      After

**MEGUMI**  
Sine 2016  
NAGANO TOTAL PRODUCE  
株式会社 MEGUMI  
長野市信州新町越道 3889 TEL&FAX026-262-2608

## 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

## 売上計上のルールとは？

売上高の確保は、事業を行っていく上で最も重要な要素の一つです。ですが、どういった場合に売上を計上できるのかというルールについては、普段はあまり意識しないのではないでしょうか。

以下の3つの例は、売上計上の仕方として正しいのか考えてみましょう。

- ①決算直前に商品5百万円を得意先に出荷した。一時的な預けで、決算翌月には当社に戻ってくるが、通常の出荷のように、出荷時に5百万円を売上計上した。
- ②50百万円で契約した工事が当期に完了して10百万円の入金を受けた。残り40百万円は来期に入金予定である。当期は入金済の10百万円だけを売上計上し、40百万円は来期に計上することとした。
- ③10回分のエステ施術を受けられるチケットを100千円で販売し、現金を受け取った。まだ施術は行っておらず、返金もあり得るが、現金を受け取ったため、100千円を売上計上した。

答えはいずれも×（正しくない）となります。会計のルールでは、売上高は原則として、製品・商品の販売又はサービス提供を行い（条件a）、

かつ、これに対する現預金や売掛金等を取得した時（条件b）に計上しなければならないと決められているためです（税務上は取扱いが異なる場合もあります）。それぞれにあてはめると、次のようにになります。

- ①単に在庫を預けただけで（条件a: ×）今後の入金も見込まれませんので（条件b: ×）、売上計上できません。
- ②①とは逆に、納品や業務提供が完了して（条件a: ○）入金・売掛金取得まで済んでいるため（条件b: ○）、全額を当期に売上計上しなければいけません。
- ③まだサービス提供をしておらず（条件a: ×）返金の可能性もありますので（条件b: △）、売上計上はできません。

この例のように不正確な売上計上を行うと、意図に関わらず粉飾と呼ばれてしましますし、本当の事業の状況も見えなくなってしまいます。特にイレギュラーな取引をした場合などでは、前出の2要件に該当するかを判定した上で、正しい売上計上を心がけましょう。

## 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 6

先月の、「マイナンバーが具体的にはどんなことには必要となるのか?」という社長さんの質問の続きですよ…  
税理士)

社長さんの会社のようなところでは、具体的には、税の関係では、今年の年末調整時期に従業員などから提出してもらう、翌年分(H28年分)の「扶養控除等の申告書」がスタートだと思います。

社長)

その「H28年分扶養控除等申告書」を、従業員から提出を受けるときにマイナンバーが必要になるということですか?

先月の説明では、マイナンバーが記載された「通知カード」というのが、市区町村から郵送されて来るといつてたけど、ほんとに年末まで間に合うの?

税理士)

改めて確認したところ、全国的に10月14日～11月上旬にかけて、世帯ごとに一つにまとめて、世帯主宛に簡易書留で郵送されるようです。

社長)

年末までに間に合うとすると、一番最初と思われる「H28年分扶養控除等の申告書」の手続きについて、もう少し詳しく教えてくれませんか?

税理士)

「扶養控除等の申告書」は、それぞれの従業員に記載してもらいますが、H28年分からは本人や扶養家族などのマイナンバーも記載してもらうことになるんです。

社長)

会社はそのマイナンバーを記載してもらうために何をする必要があるんですか?

税理士)

何のために、マイナンバーが必要になるかを従業員によく説明してください。例えばこのケースでは「H28年分の源泉徴収票作成に関して、H28年分扶養控除等申告

書にマイナンバーが必要です」というような説明になります。

これを受け、従業員は、本人及び扶養家族のマイナンバーを自ら確認して「H28年分扶養控除等申告書」に記載し、会社に提出することになります。

その提出の際、会社は従業員本人のマイナンバーが正しいかどうかをチェックするため、「通知カード」の提示を求めて確認したうえで、取得(受領)することになります。

社長)

なんだか面倒な話で大変そうだね?

税理士)

そもそも、マイナンバーは、とても重要な個人情報(特定個人情報)ですので、取得から厳しく法律で制限されており、最後に廃棄するまでの間に情報漏えいなどないように、現状は厳格な管理を求められています。

でも、実務がスタートすれば、実務に即して変化しますよ。

社長)

とても重要な個人情報を取扱っているだけは肝に銘じて対応すれば、あまり恐れることはないということですね。

