

ビジネスサポートながの

Business Support Nagano

11

November
2015

経営者
シリーズ

トップかく語りき

株式会社中島薬局
代表取締役

中島 成一氏

Seiichi Nakajima



株式会社中島薬局
長野市豊野町沖597-2
TEL. 026-257-3077
FAX. 026-257-6106
創業 平成3年12月
資本金 1,000万円
業種 調剤薬局



薬ビジネスではなく、人ビジネス。

「1991年に初めて薬局を開いた当初、『いらっしゃいませ』が言えなかったんですよ」。長野市豊野、須坂市、小布施町、飯綱町に6店舗の調剤薬局を展開する中島薬局社長、中島成一さん(55)は当時を振り返って苦笑する。

富山配置薬の販売に従事する父の姿を見て育ち、「病気で困った人を助けたい」と後を継ぐことを夢見た。北里大学薬学部を卒業後、外資系製薬メーカーに就職。若手ながら社内トップの営業成績を上げ、業界でも「簡にして要を得た宣伝」でトップと評価された。まさに順風満帆の中島さんだったが、プロモートを担当した新薬がまったく売れず一線から外される憂き目に。29歳だった。

そんな時、実家のある豊野町に開店するスーパーがテナントを募集して

いることを聞き、大学の後輩だった妻と生まれたばかりの娘を連れてUターン。1年半後、夫婦で切り盛りする薬局を開いた。しかし、そこに限界を感じ、企業として「少数精鋭で、ある程度の規模」をめざした多店舗展開を進めることに。

「ほかがやっているのは薬ビジネスではなく、人ビジネス。いかに患者様、お客様を分かって薬を出すかが大事。それを多店舗展開していきたいと考えたんです」

父から受け継いだ「何より優先すべきはお客様の健康と笑顔」と、実学を重んじる母校の精神が中島さんの柱。その上で、「精神的・専門的・肉体的・構造的」の4つのサービスと「丁寧・謙虚・感謝の接遇」の実践を「サービス革命」と名づけ、10カ年計画の2年目を迎えた。思いを

同じくする“同志”の育成に力を入れ、全員参加型の社員研修会はこの10年毎月欠かさない。経営の透明化も徹底し、自分の行動を「自分が社員だったら許せるか」という視点でつねに律しているという。

「会社の人づくりが社会の人づくりにもつながる。それがサービス革命の理念である『立派な日本人を創る』。質の時代を迎え、あらゆる点で質を高めていこうと考えています」

大手によるM&Aが進み、中小零細薬局にとって厳しい状況が続く。中島さんは「サービス革命で競争に勝っていく」と力強く宣言。「薬ビジネスではなく、人ビジネス」への自信がうかがえた。

週2回の水泳を20年続ける。「意気続け、生き続け、息続けるために、欠かしません」

回 覧

長野法人会 NEWS

11月の法人会事業



●マイナンバー研修会のご案内

9月より部会ごとに開催している経営実務研修会に
 おいて、長野市8部会では合同で、マイナンバー制度の
 実務について学ぶこととなった。8部会以外の会員も
 聴講可能であるため、大勢のご参加をお願いしたい。

日時 **11月25日(水)** 10時30分～11時30分

会場 **ホクト文化ホール** 2階 小ホール

演題 **これだけは知っておきたい**

マイナンバー制度の実務ポイント

全く新しくスタートする制度である。まずは、私たち一人ひとりが知っておきたいこと、そして、それを踏まえて、事業者として従業員などから如何にマイナンバーを取得し、利用、提供、管理等をすべきかの概要を解説する。

講師 税理士 **金井 秀夫氏**
 (金井・平井会計事務所 所長)

※当日は午後から次の2講座も開催されるので、
 出席を希望の場合は、事務局までご連絡願います。

13時30分～14時30分

労働時間管理の実務対応

特定社会保険労務士 **市場 敬将氏**

15時00分～16時00分

民事裁判手続への対応について

弁護士 **倉崎 哲矢氏**

＜平成27年度 経営実務研修会＞

標記研修会を次により開催しますので、経営者及び経営者幹部の皆様にご出席いただきたくご案内します。(複数講座の受講も可能です。)

準備の都合上出席の場合は、ハガキ表面に出席希望研修会に出席人数を記載し、11月13日(金)までにFAXでご連絡願います。

また、研修資料をご希望の場合は事務局までご連絡ください。
 (Tel 227-0011)

1. 開催日時・タイトル (各研修とも60分間)

開催日	時間	テーマ／講師
11月25日 (水)	10:30 ～ 11:30	テーマ これだけは知っておきたい マイナンバー制度の実務ポイント 講 師 税理士 金井 秀夫 氏
	13:30 ～ 14:30	テーマ 労働時間管理の実務対応 講 師 特定社会保険労務士 市場 敬将 氏
	15:00 ～ 16:00	テーマ 民事裁判手続への対応について (訴状、答弁書等裁判書類の読み方、手続進行の流れ) 講 師 弁護士 倉崎 哲矢 氏

2. 会 場 **ホクト文化ホール** 小ホール

3. 主 催 **一般社団法人長野法人会**

〒380-0904 長野市七瀬中町276 長野商工会議所ビル3F
 TEL : 227-0011 FAX : 224-2655
 E-mail : info@naganohoujinkai.or.jp

●税を考える週間 記念講演会

11月11日から始まる税を考える週間にあわせて、法人会をはじめとする長野県税務連絡協議会では、記念講演会を開催することとなった。

ふるってご参加いただきたい。

日時 **11月19日(木)** 14時00分～15時00分

会場 **ホクト文化ホール 2階 小ホール**

演題 **税をめぐるトピックスについて**

講師 関東信越国税局長 **松村 武人氏**

※出席を希望の場合は、事務局までご連絡願います。



講師の主な経歴

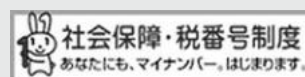
昭和58年4月 大蔵省入省(国際金融局)
63年7月 大牟田税務署長
平成19年7月 主計局主計官(国土交通、環境係担当)
20年7月 関税局関税課長
21年7月 関税局総務課長
22年7月 大臣官房会計課長
23年7月 内閣官房行政改革推進室次長
兼行政刷新会議事務局
25年7月 大臣官房参事官(関税局担当)
兼内閣官房TPP政府対策本部員
26年7月 大臣官房審議官(関税局担当)
27年7月 現職

税務署からのお知らせ

平成27年分 年末調整説明会のお知らせ

開催日	開催時間	開催場所	対象者
11月 9日(月)	13:30～15:30	須坂市文化会館 メセナホール 須坂市墨坂南4-5-1	須坂市 小布施町 高山村
11月10日(火)	10:00～12:00	長野市 若里市民文化 ホール 長野市若里3-22-2	長野市 信濃町 飯綱町 小川村
	13:30～15:30		
11月11日(水)	10:00～12:00		
	13:30～15:30		
11月12日(木)	10:00～12:00		
	13:30～15:30		

※都合により、指定された会場(日時)に出席できない場合には、他の会場(日時)に出席することが可能です。



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。

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 人材で差別化

経営コンサルタント

浪 宏友 氏



中小企業は大企業と価格競争をしてはいけな
いと言われています。とても太刀打ちできないから
です。

そうすると、大企業にはできないもの、他社では
やらないものを掘り起こして商品化するしかありま
せん。ここしかやっていないもの、ここでしかでき
ないものなら、ここに発注するほかないからです。

ところが製品も、サービスも、ビジネスモデルも、
売り出すそばから模倣されます。また、消費者のニ
ーズ・ウォンツの回転が速くて、開発した商品はた
ちまち陳腐化していきます。常に新しいものを生
み出していかなければ生き続けることができません。

それならば、常に新しいものを生み出していく力
を備えればいいのです。世の中が新しいものを望
み始めたら、すぐに対応すればいいのです。

新しいものを生み出す力を持っているのは人です。
顧客の新しいニーズ・ウォンツを掴んでくる営業。
これを製品やサービスに具体化する設計。設計を形
にする現場。これを魅力的に売り込む営業、宣伝。こ
れらをバックアップする管理部門。

世の中が望むものを生み出そうという気概を持った
人材を育て、チームワークを構築すればいいのです。

製品の模倣はできても、人材の模倣はできません。

生産的に活動する人は、日々成長しますから、陳
腐化することはありません。

社長が、熱い思いで語りかけ、社員の力を引き出
し、チームワークを育て、他社との間に人材の差別
化を図っていただきたい。そこを目指して人材育成
に取り組んでいただきたい。心から、そう願ってや
みません。



“モノ”を売る・売上を伸ばすノウハウ

その8

【反応率0.1%のチラシを作れるか?】

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



御社では、チラシの作り方について、真剣に考えたこ
とはありますか。「プロに外注している」あるいは、「そんな
の重要ではない」と思われた方は、是非、最後まで読ん
でください。たかがチラシですが、実は、見込み客にモノ
やサービスの価値を訴求する最も基本的なツールであり、
御社の集客力と商品力を的確に占うことができるのです。

過去、弊社でマーケティングセミナーを開催したとき
のことをご紹介しましょう。その時は、セミナータイト
ルのキャッチコピーだけを変えて、2パターンのチ
ラシを用意し、本誌に同時に折り込みました。するとど
うでしょう。一方は0.05%、もう一方は0.2%の反
応率を示したのです。チラシの最初のたった一行の違
いだけで、申込みが実に4倍も変化してしまったの
です。果たして、このことを「一大事」だと捉えて
いただけるのでしょうか。

次に、集客力と商品力の占い方について簡単に

説明します。まず、1件あるいは複数件の注文が取
れた場合ですが、売れたという事実から、集客力及
び商品力は最低限の水準を満たしていると判断して
良いと思います。従って、更に良い表現を見つけ、
商品価値も改善をし、反応率を高めてください。他
方、1件も売れなかったときの対処の仕方は厄介で
す。チラシの作り方が下手だったのか、そもそも商
品に価値が無く売れないものなのか、あるいはその
両方か、といった具合に、多角的な反省が求められ
ます。

さて、今月の記事に賛同してくださる方は、コ
ピーライティング(文章作成術)の書籍を入手して、
是非、挑戦してください。反応率は様々な条件によ
り大きく変化するものですが、まずは経験的に良く
言われる0.1%を目指して自作してみてください。そ
して、得られた結果を深く考えてみてください。



“カネ”の流れ・資金繰り改善のポイント 生きるを支える財産

「亡くなった夫(経営者)の借金が多くて、やむなく相続を放棄しなくてはならない…」時折聞こえてくる話ですが、相続放棄をしても確実に手元に残る財産として知っておきたいのが生命保険金です。生命保険金は受取人の固有財産とされており、相続放棄をしてもその影響を受けないからです。

先日、亡くなったご主人の借金が多額なために相続を放棄すべきかどうか悩まれている奥様が相談に來られました。ご夫婦は新潟県のスキー場でペンションを経営していましたが、スキー人口の減少、日帰り客の増加、天候の影響や景気の変動を追うようにして借金だけが1億2千万円にも膨れ上がっていたのです。

相続放棄とは、借金が無くなる反面、財産もなくなり住まいすらも失うことを意味します。まだ子供さんが中学・高校でしたので、これから考えると奥様の悩みは一層深刻でした。しかし、借金を背負いながら、女手一つでのペンション経営はどう考えても困難です。

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



奥様にとっては苦渋の決断を迫られていました。

その時です、奥様から「もし相続放棄をしたらこの保険金はどうなりますか?」と一通の保険証券が出て來たのです。それは奥様受取の生命保険で保険金額は4,000万円、手続きをすればいつでも使える資金です。ただ相続放棄をすればこれも失うのではと判断に困っていたとのことでした。

「奥様、ご安心ください。生命保険金は受取人の固有財産ですから、相続を放棄しても奥様が自由に使えるお金です。ご主人の愛の形見としてこれでしっかり子供さんの養育をなさってください」と伝えた途端、奥様の顔から希望の光がさしてきたのです。

相続放棄により、債権者に対しての道義的責任はあるとはいっても、今のこの家族には生きるための唯一の選択肢ではなかったのでしょうか。こういった生きるを側面から支えるのが生命保険の大きな効用と言えるでしょう。

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!

折れない心を作る 「メンタルタフネス経営」

従業員のメンタルの良し悪しが、会社経営の根幹に関わってくるケースが増加している。目に見えない心の問題であるがゆえに、健康の問題としか捉えられていないメンタルの分野が、実は会社の生産性低下、情報漏洩、不祥事などのリスクを高めていると解説する。

講師 わた なべ 渡部 たかし 卓 氏
ライフバランスマネジメント研究所 所長



講師略歴/1956年、神奈川県出身。79年早稲田大学政治経済学部経済学科卒業、88年米国ノースウェスタン大学ケロッグ経営大学院卒業。30年に及ぶ大手や外資、ベンチャーでの海外勤務や自らの起業体験を含む豊富な職場体験、加えて大学講師や客員教授を10年近く兼務した学術面でも裏づけと信頼のある内容に支えられている。

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7回

ゴルフ上達の脳科学 ～目差すべきゴルファーの境地とは何か？

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



ゴルフをしていると、距離感が掴めずに不安になることがよくあります。なぜなら、ゴルフコースには、距離を錯覚させるような罠が潜んでいるからです。例えば、グリーンの手前に大きなバンカーがあれば、ピンは近くに見えますし、背景に何も無い場合には、反対に遠く見えたりします。

そのトリックに騙されずに、自らのコース戦略を描いて、正確にターゲット設定ができるかどうか、スコアメイクの重要なポイントとなります。もちろん初心者にとっていきなりの成功は望むべくもありません。重要なのは、腕前や成否の如何に関わらず、ターゲット設定という“決断”をすることなのです。目標を決めて打つからこそ成否の判定ができるのであり、故に経験は蓄積され、感性も磨かれるからです。

ところで、ターゲットを明確に設定する理由はもう一つあります。それは、人間の脳は「～する」という肯定的な命令に従順である事が、脳科学によって

明らかにされているからです。「あそこを狙うぞ!」というしっかりした意識によって、球をそこに運ぶための潜在能力が発揮されるのです。

ところがいざコースに出てみれば、不安に駆られ、否定的に捉えたい場面が多いものです。あなたも「あそこのOBに打たないようにしよう!」と意識した事はありませんか？ ですが、それはむしろ逆効果です。脳は否定的命令を聞かないどころか、否定語を無視して、目に焼き付けたOBゾーンをターゲットと誤認してしまうからです。ゴルフが上手な方は、この部分のコントロールの達人であると常々感じます。

ただ、自己肯定を強くすることにより、自己中心的になることには注意が必要です。脳に肯定的な命令を送り続けながら、自らの所作を謙虚にしてゆくこと。それこそがゴルファーとして目指すべき境地なのではないでしょうか。

BOOK
ビジネス書
ランキング

今月の売れ筋10冊

2015.9/1～9/30
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 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
- 3 ディズニー ハピネス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
- 4 身近な人が亡くなった後の手続きのすべて ■児島明日美他／著 自由国民社 1,400円
- 5 トヨタで学んだ「紙1枚!」にまとめる技術 ■浅田すぐる／著 サンマーク出版 1,400円
- 6 伝え方が9割 2 ■佐々木圭一／著 ダイアモンド社 1,400円
- 7 すべての「学び」の前に鍛えるべきは、「教わる力」である。 ■牧田幸裕／著 ディスカヴァー・トゥエンティワン 1,500円
- 8 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
- 9 日本の健康を支える 長寿日本一 信州の食企業13社 ■第一企画株式会社編 ダイアモンド社 1,500円
- 10 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

今月の
一冊



ディズニー ハピネスの 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(本体価格)

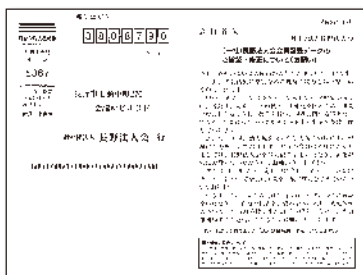
本書は、大好評シリーズ最新刊で、「ディズニーランダーズ(ディズニーを愛する住人たち)」の人間らしい交歓を実話を交えながら、創設者ウォルトの真意を説いた一冊です。

事務局の掲示板

会員登録データの 確認・修正のお願い

当会で管理しています会員企業のデータ（法人名・所在地・代表者など）の確認を行うため、確認ハガキ（写真）をご送付し、変更がある場合は訂正のうえ、ご送付をお願いしています。変更がない場合は、ご送付の必要はありません。ご不明な点は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

11月

1 日	17 火	川中島部会経営実務研修会
2 月	18 水	飯綱部会経営実務研修会 女性部親睦例会
3 火	19 木	税を考える週間記念講演会
4 水	20 金	国税局調査課所管法人税務研修会 長野市東部部会経営実務研修会
5 木	21 日	19日(木)～20日(金) 全国青年の集い茨城大会
6 金	22 日	
7 日	23 月	
8 日	24 火	
9 月	25 水	経営相談室（法律相談） 長野市8部会合同経営実務研修会 租税教室（飯綱小学校）
10 火	26 木	12月決算法人説明会
11 水	27 金	経営相談室（法律相談） 更北部会理事会 経営実務研修会
12 木	28 日	
13 金	29 日	東部部会役員視察
14 土	30 月	11日(木)～17日(火) 税を考える週間
15 日		
16 月		新設法人説明会

長野法人会ホームページ 11月15日公開予定!

ふとうふくつ
“俺の私の不撓不屈”

第15回 有限会社信州雪国科学
代表取締役 綿貫昌夫氏



編集後記

Tea Room



事業承継の難しさが叫ばれている昨今。当社は大正14年の創業から90年。

私は、伝統を守りながら、常に新しいおやきの魅力をお伝えできるお店でありたいという信念を抱いています。先代のモットー「心半分・味半分」を大切に、お客様、そして従業員との心のきずなも大切にしています。このような思いとともに、4代目となる息子夫婦にお店の暖簾を引き継いでもらいたいと思っています。

広報委員 伊藤園子





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。

経営者の皆さま

研修施設・福利厚生施設 としてご利用ください。

会員募集中! <個人会員・法人会員>

標高1,500mに1万坪の敷地、眼前に北アルプスの
眺望が広がる、^{そら}時空の杜。
満天の星空、青空と樹氷と真白な世界がお待ちしています。

企業向け研修プラン等の企画もお任せください。



菅平・峰の高原

時空の杜

須坂市大字仁礼字峰の原3153-3

TEL.0268-71-5691

FAX.0268-71-5692

<http://www.soramori.info>
mail:info@soramori.info

きれいなお店づくりと、
快適なオフィスづくりを
お手伝いします。



年末の店舗・オフィスのおそうじは、
プロの技術にお任せください!



私たちは
おそうじを通じて
「感動」と「満足」を
お届けします。
困った時の
ご相談・お見積もりは
無料です。
まずはお電話を!



おそうじ本舗®

おそうじ本舗 千曲店

長野市大字広瀬2873-1

TEL.026-239-1170

FAX.026-239-3065 090-4455-9068

<http://www.osoujihonpo.com>

有限会社若久堂 開店50周年記念として

デリシア豊野店
向かいに

「穂の香」が
オープンしました!



国産・県産食材と
レシピにこだわり、
安全・安心のパン、
ケーキを一つ一つ
心を込めて
手づくりしています。
ご来店を
心よりお待ちしております。

(有)若久堂 長野市上野2丁目74-2 TEL 026-296-4014 日曜定休



長野市豊野町豊野478-33

TEL・FAX 026-219-2009 定休日/火曜、第3水曜



こだわりの焼き鳥と美味しいお酒で
“粹に酔っ払おう!”



★お刺身、焼き魚、始めました!

★晩酌セット(17:30~19:30)も
大好評!

〈1ドリンク・お通し・刺身・
焼き鳥・おでん付〉



各種宴会・忘新年会も承ります。



長野市若里3-1-37 TEL.026-223-3060 営業時間 午後5:30~午前0:00(不定休)

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

運転資金について

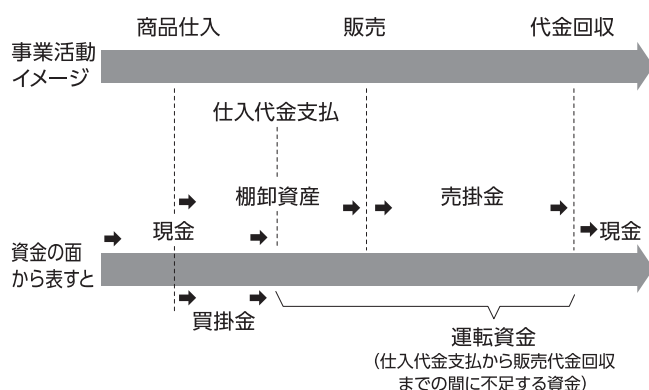
企業が継続するには、商品を仕入れて販売し、販売代金を回収し、その代金で仕入代金や人件費などを支払うというサイクルが途切れないことが不可欠です。

一般には、仕入代金の支払の方が販売代金の回収より先行するため、仕入代金の支払から販売代金の回収までの間は手元資金が不足することになります。

この一時的に不足する資金のことを運転資金といい、その額は貸借対照表の金額から以下のように算定できます。

$$\text{運転資金} = \text{営業債権} + \text{棚卸資産} - \text{営業債務}$$

図で表すと以下のとおりです。



手元資金の不足は借入金で調達することになり、金利コストを考えると運転資金は少ない方が望ましいといえます。運転資金を減らすには、左記の式からは、営業債権と棚卸資産を減らし営業債務を増やせばよいことがわかります。言い換えると、営業債権の回収期間を短くし、不要不急の棚卸資産を持たずに、営業債務の支払期間を長くすればよいといえます。

これは、資金繰り改善方法としてよく言われている方法であり、運転資金の式からも同様に説明できます。

ちなみに、黒字倒産というのは、急激に業務が拡大し、仕入と売上が急増した結果、販売代金の回収より先に多額の仕入代金の支払期限が到来し、資金繰りが行き詰まって倒産することを行います。言い換えると運転資金の増大に対して借入による調達が間に合わなかった結果といえることができます。

運転資金の増大は資金繰りの悪化を意味しますので、運転資金の額を把握しておくことは有用だと思います。

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 7

ある日の社長さんと関与税理士の会話…

社長)

消費税率が8%になって、5%のときより納税額が急に増えて…先月の決算の時の納税は、1回で全部納めるのがほんとにきつかったよ先生!

消費税が「預り金」ってことは分かってるんだけど、手許にあると運転資金になっちゃって…

今後のこともあるので、何とか分割で納付できるような方法はないんですかね?

税理士)

社長の会社は、先月の消費税の確定申告のときに、消費税(約44万円)と地方消費税(約12万円)を合計して、56万円ぐらいの年税額を1回で納付してもらいましたよね。

実は、確定申告による消費税の年税額(地方消費税を除く)が、48万円を超えると、原則として翌事業年度の途中で、前期確定申告の半額を中間申告して納付してもらうことになっているんです。

社長)

つまり、事業年度の途中で、前期の半分位の税額を前もって納付することになっている訳ですね?

税理士)

そうなんです。

社長)

うちの会社は、消費税の年税額が44万円なんで、それには該当しないから、今期も分割納付はできないということですか?

税理士)

いやいや、最近、消費税の年税額が48万円以下であっても、一定の期限内に「任意に中間申告書を提出

する旨の届出書」を提出して、実際に前期確定申告の半額を中間申告して納付することが可能になったんですよ。

社長)

その「任意の中間申告書を提出する旨の届出書」とやらは、いつまでに提出すればいいんですか。

税理士)

具体的には、事業年度の上半期中に提出すればOKです。

社長)

先生!それなら早速提出して下さいよ。

そうすれば、今期は中間と確定の2回に分割して納付することができるわけですね?

税理士)

そのとおりです。では、さっそく準備しますね。

ですが、社長さん!消費税はやっぱり「預り金」みたいなものですから、前期の年税額ぐらいは、毎月分割で積立預金にするなどして、運転資金と区分管理する必要もありますよ。

