



〔経営者シリーズ〕
トップかく語りき

株式会社社会玉屋
代表取締役

関 利導氏
Toshimichi Seki



株式会社社会玉屋
長野市川合新田2889-8
TEL.026-221-5744
FAX.026-221-1262
創業 昭和28年5月
資本金 2,600万円
事業内容 各種食料品、煮豆、佃煮、漬物並びに惣菜の製造・販売

主婦の代行業をしているんです。

きんぴらごぼう、ひじき煮、ハウレンソウのゴマ和え…。中高年になると、なぜか“おふくろの味”が恋しくなる。

「昭和14年、東京新橋の佃煮屋で修業した父が母と県庁そばの自宅で佃煮と煮豆の店『会玉屋』を開きました。夫婦でリヤカーを引いて長野市内を売り歩いたそうです」

同社社長の関利導さん（65）は高校時代から店を手伝い、製造、営業、配送とすべてを経験しながら家族経営の同社を引継ぎました。

「主婦の代行業」（関さん）と言うように、時代のニーズに応え、佃煮や煮豆中心から、和洋惣菜、米飯など、いわゆる「中食」に商品アイテムを拡大。スーパーマーケットを中心とする納入先は長野県内から新潟、群馬、埼玉にもおよぶ。創業60年となる2013年、

衛生管理の行き届いた本社工場を現在地に移転新築した。

卯の花、クルミ小女子、豆腐の白和えなどの人気商品をはじめ、80～90アイテムを数える商品はほとんどが手づくり。食材は長野県産を中心に国産にこだわり、ブランド米として人気が高い木島平村産米など、生産者と直接契約して仕入れるものも多い。出汁に使う鰹節は静岡県焼津のメーカーと共同開発したオリジナル品だ。

同社の強みは、80年近くの歴史の中で蓄積してきた、地域ごとに微妙に異なる味つけのノウハウ。惣菜メーカーでは珍しく、おはぎなどの米飯やおせち料理なども手がける商品の引き出しの多さも活かし、独自商品づくりに力を入れる。地産地消を進めながら、昔の味を少しずつ掘り起こしていきたいという。

家族経営の会社も、現在は社員60人ほどの規模に成長。「私は人の力をいただいて今まで生かされてきた。だから会社も従業員もみんながハッピーになるようにしたい。それが私の使命だと思っているんです」と明るく話す関さん。その人柄には、どこかラテンのノリを感じる。

と思ったら、関さんはパーカッションを叩くミュージシャンの顔も持っていた。若い頃、ジャズやフュージョンなどの音楽にはまり、それが高じてコンガを手に。今も忙しい仕事の合間をぬって、ラテンフュージョンの人気バンド「松岡直也グループ」のコピーバンドのメンバーとして演奏を楽しむ。「時々、お店でライブもやってるんですよ！」

これが関さんの若々しさと元気の源のようだ。

回 覧

長野法人会NEWS 7月の法人会事業

第4回通常総会レポート

6月2日に通常総会が長野市『ホテル国際21』で開催され、総会222名、講演会308名、パーティー165名の皆様にご出席いただきました。

記念講演会

講演テーマ：時代の潮流を読む ～安倍政権の政局・政策からみえる今後の日本～

「法人会が開催する講演会は素晴らしい講師が多く毎回楽しみにしている」との声が少なくありません。今回は東北福祉大学特任教授 福岡政行氏にご出講いただきました。

参加の会員からは「普段は目の前の経営実務に追われているので、今回の講演のような、時流やマクロな経済動向を掴む機会が得られるのはありがたいことです。また、報道では語られない実情を知ることができたのも良かったです」との感想が寄せられました。



通常総会

すべての議案が原案通り承認されました。総会議案書をご希望の場合は、事務局までご連絡願います。



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

表彰式

会員増強表彰と経営者大型総合保障制度の推進表彰が行われ、部会、役員、大同生命推進員が受賞した。



記念パーティー

来賓と会員併せて165名が参加。地域、業種、世代を超えた交流が図られた。



役員就任・退任

新任 専務理事 矢野 誠

就任 企画運営評議員

内田 道樹(善光寺宿坊部会)

水野 雅義(長野市東部部会)

退任 企画運営評議員

若麻 敏隆(善光寺宿坊部会)

佐藤 辰雄(長野市東部部会)

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 TEL 026-227-0011)

事業者・従業員の皆さま

長野県・県内全77市町村

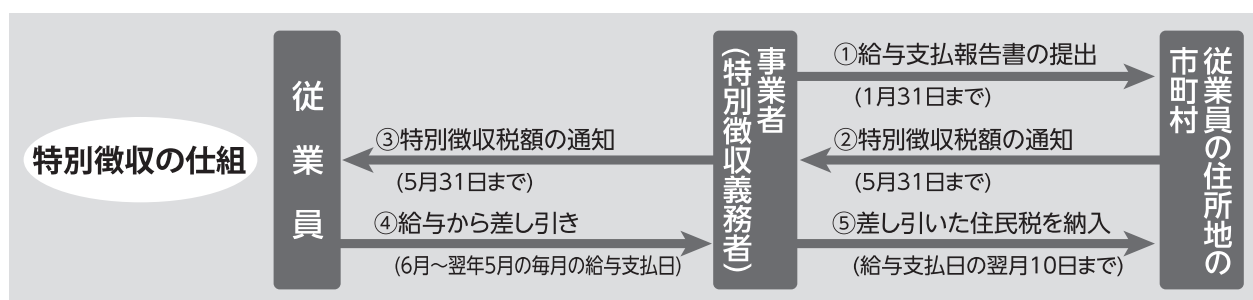
平成30年度から、原則全ての事業者が 個人住民税の特別徴収義務者に指定されます！

地方税法上、**所得税の源泉徴収義務のある事業者**は、個人住民税の特別徴収義務者として、毎月従業員に支払う給与から個人住民税を引き取り、従業員^(※)に代わって納税することとされています。

※原則として、アルバイト、パート等を含む**全ての従業員**です。

長野県と県内全77市町村は、平成30年度から原則全ての事業者を特別徴収義務者に指定し（特別徴収税額通知の送付）、特別徴収を行っていただく取組を全県的に実施します。

現在、特別徴収を行っていない事業者の皆さまは、特別徴収の実施準備をお願いします。



お問い合わせ先 県庁市町村課 (026-235-7068) 又は 最寄りの市町村住民税担当課

平成28年分の路線価図等を 国税庁ホームページで公開

相続税・贈与税の土地などの評価に用いる 平成28年分の路線価図等は、
7月1日(金)から **国税庁ホームページ (www.nta.go.jp)** で公開しています。

公開初日から数日間は、アクセス集中により閲覧しにくい状態となることがありますので、あらかじめご了承ください。

なお、路線価図等の見方等がわからない場合には、最寄りの税務署に電話していただき、
自動音声に従って「1」を選択してください(電話相談センターにつながります)。

ヒト・モノ・カネ 経営の三要素を学ぶ

■ヒト

人材育成とコミュニケーション

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

人材育成の目的の一つは、担当する仕事を推進するために必要な能力、いわゆるハードスキルを身につけさせることです。しかし、それが人材育成のすべてではありません。このほかにも身につけさせたい能力があります。

この会社における業務推進上のルールを教えておかなければなりません。ルールを理解していなかったために、トラブルが生じたという例があります。

この部署の業務と他の部署の業務が、どのように関連しているか、その中で、この業務がどのように大切なかを、話し合っておくことも必要です。これはモチベーションに大きな影響があります。

もちろん、日常の挨拶や会話の能力も向上させたいと思います。社内の人びととの挨拶や会話と、外部の人びととの挨拶や会話には、違いがあることも理解させたいものです。

こうした一連の能力をソフトスキルと言います。

ハードスキルの育成を通して、これらのソフトスキルも育成するのですが、その原動力は、先輩と後輩の間に交わされるコミュニケーションにあります。

後輩は先輩の言葉を聞いて、何を覚えればいいのかを知り、マスターしようと努力します。先輩は後輩の言葉を聞いて、何が分からないのか、何を知らなければならないのかを理解して、教え方を工夫します。

そうしたコミュニケーションが豊かに交わされるほど、先輩と後輩の間の信頼関係が深まります。職場における人間的な信頼関係は、チームワークの源泉になります。

本当に役立つ人材は、こうしたコミュニケーションによって育成されることに留意したいと思います。



経営コンサルタント

浪 宏友 氏

■モノ

その16 インターネットメディアの特性を考える(後編)

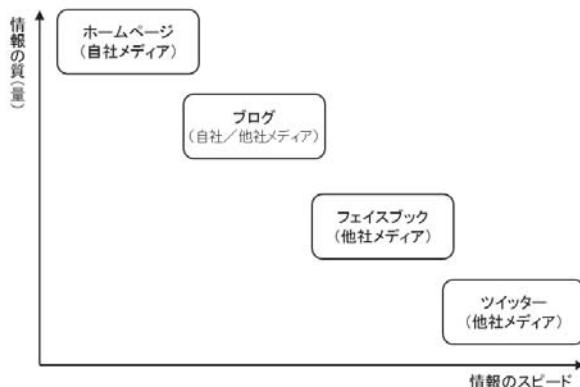
モノを売る・売上を伸ばすノウハウ

前々回から、右下の図を使って各種ウェブ媒体の検討をしています。

さて、今回は、ブログの注意点からお話しします。前回、ブログは情報資産をしっかりと貯蓄することができ、アクセスしてきた相手に十分な質と量の情報を提供することができると説明しました。しかしながら、これは、そのブログサイトを「自社メディア」とした時だけなのです。多くの方が活用している、無料のブログポータルサイトにおいては、依然、情報資産を他社メディアに預けている状態です。また、無料のブログポータルサイトでは、サイト運営者の収入源である、「他社の広告」が大量に表示されますので、せっかく御社のブログに訪れてくれた見込み客が、他社の広告をクリックして去ってしまうのです。この問題を解消するために、年間数千円の有料サービスに移行して自社メディア化するか、自社単独のブログサイトを立ち上げて記事を移動してください。ただし、前者の方法を選択する場合は、現状の「ポータルサイトからの見込み客のアクセス」がどのように変化するのか考えてから実行してください。

最後に一番左上のホームページですが、ブログでは達成しにくかった機能を実装することができます。それは、「顧客獲得機能」です。ブログは記事ごとに見込み客の興味を引くものですが、顧客化にはやや不得手です。その点、ホームページは、サービス内容や企業案内、申込み方法など、顧客を獲得するために必要な詳細情報をわかりやすい形ですべて盛り込むことが可能です。

次回は、最後に「応用編」として、どの順に何をやればいいのかを解説して、このシリーズを締めくくりたいと思います。



ロクシキ経営株式会社
代表取締役社長

中邨 康弘 氏

■カネ

二次相続対策を考える

カネの流れ・資金繰り改善のポイント

相続対策というと、どうしても一家の大黒柱に万一の時を想定してしまいますが、配偶者に万一の時についても目を向けるべきでしょう。

例えば、両親と子供二人の家族を考えましょう。父が亡くなり、母と子供たちが相続する場合を一次相続、その後母が亡くなり子供たちだけで相続する場合を二次相続といいます。仮に一次相続の時、法定相続分で財産を分けた場合、相続税は子供たちが負担することになり、配偶者には「配偶者の税額軽減」の特例によりかかりません。

だからといって配偶者が相続した財産の資産価値が二次相続までに膨れ上がっていったらどうでしょう。二次相続で相続税を負担するのは子供たちですから、子供たちはたまりません。

さらには、二次相続では法定相続人が一人少なくなっているわけですから、その分基礎控除も少なくなり税金負担も重くなります。また、二次相続では、配偶者の税額軽減は使えませんし、場合によっては小規模宅地の評価減特例が適用できないこともあるのです。

ではその時に慌てないためにどうするか、それは一次相続対策と同時に二次相続対策もしておく事です。具体的には、二次相続で子供たちに押し寄せる相続税の準備のために、受取人を子供たちに指定した生命保険を配偶者に加入しておくことなどは効果的な対策といえます。

ただ、「生命保険は相続対策に不可欠なツール」とはいえ、年齢が高くなったり、体調を崩してからでは加入できなくなります。一次相続を済ませてからと考えると配偶者の年齢も高くなり、もし認知症などを患ってしまうと加入が出来なくなってしまいます。生命保険に加入できる年齢の時期、つまり一次相続対策と同時に対策することをお勧めします。

平成27年から相続税は増税に舵を切りました。相続税負担の軽減を考えるなら、二次相続まで考慮したトータルでの対策を考えるべきでしょう。



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

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!

女性の活躍で業績を伸ばす! ～女性活躍推進法から読み解く、これからの経営～

女性社員の活用は、会社にとっても大きな躍進のチャンス。そのために、事業者が知っておくべきことは何か。今年4月1日より施行された「女性活躍推進法」の詳細を紐解きながら、女性が活躍するためのノウハウをチェック!(27分)

講師
加藤 美香保氏
弁護士



講師略歴／福島県出身。早稲田大学卒業、平成16年弁護士登録、リバーシティ法律事務所入所。平成20年度から千葉商科大学教員。弁護士として活躍する傍ら、セクハラ・パワハラ研修、損害賠償請求・クレームの対応策、事業承継・相続など幅広いテーマで全国で講演活動をしている。



魂たましいのゴルフ

成熟したゴルフは真の豊かさをもたらす



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

第4回

強くて優しいゴルファーになりたい!

過日行われた日本ツアー選手権で、県勢として国内メジャー初制覇という快挙をなしとげた塚田陽亮プロ。その祝勝会に参加させていただきました。

私が何より伺いたかったのは、メディアに対して「足が震えた」と応えていた塚田選手が、どの様に心をマネジメントしたかについてです。

その点につき、プロ曰く「最終日にやさしい8番をボギーにしてしまった。その事で生じたネガティブな感情を、次のホールまで持ち越した。それを救ったのが帯同キャディの“ブスツとしていると神様が見てくれないよ!”という一言だった」そうです。そこから自分を取り戻し、後半9ホールの3アンダーにつながっていったというのです。

キャディの声掛けも天晴れですが、私がやはりそうだと思うのは、ネガティブな感情がゴルフを台無しにするという点です。

これは生理学と心理学の両面から説明されていることですが、人間は穏やかな感情の時、心拍レベル

が落ち着き、心身の統一がなされ、持ち得る力を発揮出来るそうです。一方で、恐怖、不安、怒りというネガティブな感情に支配されると、心拍リズムが狂い体のコントロールが効きにくくなるそうです。そして穏やかな心でいるためには、同伴者への共感や思いやり、ゴルフができる感謝といった、肯定的な感情を持ち続ける事が大切だということです。

私の場合も、上手くいかなくなって、顔をこわばらせて自分のゴルフに没頭すると、良くない結果につながる場合が多いです。逆に、ミスしても大騒ぎせず、同伴者と楽しい会話の中でネガティブな感情を昇華させ、コースの脇に咲いている花を愛でるなど、笑顔で心に余裕がある時は、充実した1日を過ごせたということを含めて良い結果を得やすいです。

この実践こそが、ルールブックの中の、『ゴルフの精神』を体現し、しかもスコアという結果につなげるための、一番の近道なのかも知れないな?と感じた次第です。

BOOK

ビジネス書ランキング 今月の売れ筋10冊

2016.5/1~5/31 平安堂長野店 提供

- 1 幸せになる勇氣 ■岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円
- 2 嫌われる勇氣 ■岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円
- 3 おもてなし日和 ■高野 登／著 サンクチュアリ出版 1,500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 結局、「すぐやる人」がすべてを手に入れる ■藤由達蔵／著 青春出版社 1,300円
- 6 脳が認める勉強法 ■B.キャリー／著 ダイヤモンド社 1,800円
- 7 ディズニー キセキの神様が教えてくれたこと ■鎌田 洋／著 SBクリエイティブ 1,100円
- 8 そうだ、星を売ろう ■永井孝尚／著 KADOKAWA 1,400円
- 9 ぷしゅ よなよなエールがお世話になります ■井出直行／著 東洋経済新報社 1,500円
- 10 もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『イノベーションと企業家精神』を読んだら ■岩崎夏海／著 ダイヤモンド社 1,600円



今月の
一冊

そうだ、星を売ろう

永井孝尚 著 KADOKAWA
1,400円(本体価格)

本書は、長野県の阿智村で実際に起きた実話に基づく物語で、人なし、金なし、物なしの状況の下、新しいビジネスモデルを創り上げていくストーリーです。『100円コアラ』シリーズ著者の最新刊で、企業変革の古典理論から最新の理論まで学べる一冊となっています。

事務局の掲示板



メルマガ登録、いかがですか

WEBサイト専用コラム「俺の私の不撓不屈」「知っておきたい税知識“ワイズ”」「ストレスフルな経営者に役立つ漢方の知恵」をお知らせします。

機関誌ビジネスサポートながのの紙面だけでなく、WEBサイトにおいても会員皆様へ経営に必要な情報を提供する趣旨です。毎月中旬（15日前後）に送信します。

登録をご希望の会員さんは下記アドレスへ

「メルマガ登録希望の旨、会社名、ご担当者名、メールアドレス、電話番号」を下記アドレスへ送信ください。

info@naganohoujinkai.or.jp

メルマガ会員の皆様へ
いつも当会活動にご理解ご協力いただきありがとうございます。
5月17日に長野県法人会WEBサイトを更新しましたのでご確認くださいませようお願いします。

◆「俺の私の不撓不屈」 ///
株式会社1623@nagano
代表取締役、小林 博文 氏にご登場いただきました。
<http://www.naganohoujinkai.or.jp/docs/futsuokutsu21.pdf>

◆「ストレスフルな経営者に役立つ漢方の知恵」 ///
経営は健康第一です。これを踏んで後進を引っ張っていきましょう！
今回は高血圧についてのコラムです。
<http://www.naganohoujinkai.or.jp/news/>

◆「知っておきたい税知識“ワイズ”」 ///
法人会会員の皆様ならこれは知っておかなければならない税知識です。
さて、今月の問題は？！

Q3月決算法人ですが、今期は予想以上の利益が認められたので、
期末に準備金9千円のバランシヨを繰入し、事務用備金
として費用に計上しました。
なお、繰入したバランシヨは、すべて翌4月入社の新入社員
が使用するためのものです。
結果上、今期の費用として経費処理できる。○か×か？

答えは法人会WEBサイトで！
<http://www.naganohoujinkai.or.jp/news/>

※長野県法人会ニュースの配信は、営利目的ではなくこれにより会員皆様と利益が生まれることはありません。
配信を希望されない場合は、お手数でも下記法人会アドレスへ送信不要の旨ご連絡ください。
配信停止はこちら→ info@naganohoujinkai.or.jp

事業実施カレンダー 7月

- 1 金
- 2 日
- 3 日
- 4 月
- 5 火
- 6 水 飯綱部会会員研修会
- 7 木 8月決算法人説明会
- 8 金 企業規模別税務研修会
- 9 日
- 10 日
- 11 月
- 12 火
- 13 水 経営相談室（法律相談）
- 14 木
- 15 金 租税教育事業（出前先生）
- 16 日
- 17 日
- 18 月
- 19 火
- 20 水
- 21 木 会員親睦ゴルフ大会
- 22 金
- 23 日
- 24 日
- 25 月
- 26 火
- 27 水 経営相談室（法律相談）
- 28 木
- 29 金
- 30 日
- 31 日

編集後記



今年の梅雨入りは例年より早かったですが7月に入り夏本番つとところですね。夏の服装と言えば「クールビズ」。2005年環境大臣に就任した小池百合子氏が内閣総理大臣の小泉純一郎から、「夏場の軽装による冷房の節約」をしたらどうかとアドバイスされたのが始まりだそうです。それから10年以上経ち、もうすっかり定着しましたね。はたして地球温暖化に歯止めがかかっているのかどうか・・・？ 今年の夏は猛暑が続きませんように願うばかりです。



広報委員 宮下 正幸

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。

今、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 9:00~17:00
入園料 大人1,000円
中学生まで500円(3歳以下無料)
食べ放題 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
そのさと
ブルーベリー農園
須城市豊丘町742-1
TEL 026-248-4627 FAX 026-477-2431
http://www.sonosato.com

www.dunamis-r.co.jp
新車、安さNo.1に挑戦中!
090-3093-4257

有デュナミスレーシング
長野市丹波島2-201-11
TEL026-283-7001 FAX026-283-7002

成功するネットショップには秘訣があった!!

実践すべき3つのコツ

【第1回】今さら聞けない! ネットショップ基礎講座

【日時】 2016年7/14(木) (13:30~15:30)
【会場】 長野市生涯学習センター トイゴ3階 第5学習室(長野市大字館質問御所町1200)

ネットショップの特徴を理解した上で
開設、運営ができます。

【講師紹介】
株式会社Eストアー
営業本部 ECコンサルタント 前田 純香

参加費 1回受講 2,000円(税込)
定員 30名様(各回先着)

お申し込み 株式会社ビー・クス
TEL 026-251-1791 メール info@viex.co.jp (担当:西澤)
<http://www.viex.co.jp/seminar>

ビジネスインフォメーション
Business Information

貴社の広告をビジネスサポートながのに掲載しませんか?

無料
(法人会未加入企業は有料)

掲載例

ビジネスサポートながのでは
情報提供企業を
無料で 毎月3社
(法人会未加入企業は有料)
掲載しています。

ビジネスサポートながのに掲載した情報は、随時長野法人会ホームページでもご覧いただけます。
(<http://www.naganohoujinkai.or.jp>)

発行データ
発行部数:5,500部(毎月1日)
発行エリア:2市3町2村
(長野市・須城市・信濃町・飯綱町・小布施町・小川村・高山村)
掲載料:6,000円
(長野法人会会員企業は無料)

あなたのビジネスチャンスにご活用ください!!

企業経営をトータルサポートする
一般社団法人
長野法人会
〒380-0904 長野市七瀬中町276 会議所ビル3階
TEL.026-227-0011 FAX.026-224-2655
URL <http://www.naganohoujinkai.or.jp>
E-mail info@naganohoujinkai.or.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

竹内 信太郎

固定資産の減損とは

企業業績に関して、「A社がxx億円の減損損失を計上して最終赤字になりました」といった報道を目にされたことがある方も多いのではないのでしょうか。今回は、固定資産の減損について取り上げます。

固定資産の減損に関する基本的な考え方は、先月取り上げた棚卸資産の評価減に似ています。例えば、将来までの累計で1,400の資金を回収できるという目算で1,000の投資をして新工場を建設したものの、市況の悪化によってこのまま操業しても600の資金しか回収できないという状況になったとします。このように固定資産の収益性が悪化し、投資額（1,000）の回収が見込めなくなってしまった際に、資産の計上額を回収見込額（600）まで減額し、差額（400）を減損損失として損失処理するというのが、固定資産の減損に関する基本的な考え方です。すなわち、減損は過去の投資意思決定の失敗を表現したものであるともいえます。

減損損失は、このように計上時に資金の支払を伴わず、金額が見積りに大きく左右されることが多い損失であるため、実際に減損処理

を行う際には注意すべき点もあります。例えば、減損損失は税務上の損金として認められませんので、多額の減損損失を計上しても、税金の支払額を抑えることはできません。また、会計基準に則って処理を行い、恣意的な運用を極力排除する必要があります。

一方で、減損処理が適切に行われた場合、将来の資金回収につながらない固定資産の過大な計上額が減額され、経営の意思決定や利害関係者の判断がより適切な情報に基づいて行われる可能性にもつながります。

減損の考え方によれば、今後の資金回収の見込額がゼロの遊休資産があった場合、実際の廃棄の前でも簿価をゼロまで減額するため、廃棄時までの損失繰延べが防止されます。また、減損処理の結果、将来の減価償却費が減少するため、過去の投資の失敗の影響を排除した収益力も明らかになってきます。



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 15

今回は熊本地震に関する質問のようですが・・・

社 長) 4月の熊本地震も大変なことだね。実はウチの大切な取引先が熊本にあってね、その建物が全壊しちゃったっていうから、見舞金100万円を贈ったんだけど税務処理はどうなるの?

税理士) えっ〜! 100万円も贈ったんですか?

社 長) うん! とても重要な取引先でね・・・、もちろん、被災したことへのお見舞いの気持ちは強いんだけど、一刻も早く立ち直って、商売を再開してもらわないと、ウチが本当に困るんで・・・、だから金額も大きくなっちゃったんだよね。

税理士) なるほど! わかりました。

一般的に「見舞金」といえば、「交際費」になるイメージがありますが、それは社会通念上、儀礼的な金額の場合のことなんです。

今回の場合のような災害見舞金については、交際費に該当しないという税務上の取り扱いがあるので、その全額が経費になりますよ!

社 長) あっ! そうなんだ、なるほどね。

(今回のポイント)

お尋ねの内容からみますと、その見舞金がある面では「贈答その他これらに類する行為」にあたり、交際費になると考えておられるのではないかと思います。

しかし、被災者の被災による倒産や事業活動の低迷が、取引の相手側企業にとっても損害を受けることになりますから、災害見舞金の支出は、その損害を回避するための要素が強いので、税務上の取り扱いにおいて、その支出を交際費の対象にすることは相当でないと考えられています。

ただし、支出額については、やみくもに金額等を決定するのではなく、取引先の被災程度や取引実績等を勘案して、社会通念上相当な金額であることが前提になると考えられます。

なお、社会通念上、儀礼的な範囲の金額による見舞金は、交際費として取り扱われることになります。

(参考条文: 租税特別措置法61の4 (1) -10の3)

交際費?

経費?

