

ビジネスサポートながの



[経営者シリーズ]
トップかく語りき

有限会社田中紙工
代表取締役

田中 康喜氏
Kouki Tanaka



有限会社田中紙工
上高井郡小布施町都住201-3
TEL.026-247-4595
FAX.026-247-5184
創業 昭和47(1972)年7月
資本金 1,000万円
事業内容 段ボール包装資材の企画・製造
www.agribox.jp

企画力が営業を後押しし業績アップを続ける。

軽くて丈夫、コンパクトに折りたためて、組立も簡単。段ボールはさまざまなモノの梱包、運搬、保管に欠かせない素材だ。

田中紙工は創業以来、産業分野から農産物および加工品向けまで各種段ボール包装資材を製造し、地域産業の需要に応えてきた。

「段ボールにはいろいろな可能性がある。何度もリサイクルできるエコ素材であり、素材特性を活かして、包装以外の新たな分野にも展開できないかとも考えているんです」

同社社長の田中康喜さん（49）は「段ボールは面白い」と言う。中学から大学まで野球に打ち込み、卒業後は業界大手企業での修業などを経て同社に入社。技術を磨く中で段ボールの魅力にはまった。

ところが1997年11月、30歳を目前

にして先代（父親）が急逝。突然、会社の舵取りを担うことになる。業績は好調だったが、長野冬季五輪以降、県内景気は下り坂。最初の1年間は厳しい状況が続いた。

そんな中、先がけて段ボール設計専用CADとプロッターを導入。お客様から相談された梱包方法を翌日サンプル持参で提案する営業を推進するとともに、地域の「6次産業」への活発な取り組みをうまくとらえ、業績アップにつなげた。

「それまでサンプル製作はすべて手作業。単純なものでも3個作れば毎日夜中の2時、3時で、もうカンベンしてよ～と（笑）。でも、CADを使えば複雑なものでも簡単にできる。企画力が営業を後押しし、売上げを順調に伸ばしていきました。自分でよくやったなと思います」

41歳の時には、印刷から組立まで一貫生産できる高山工場を建設。ところが翌年、リーマンショックが襲う。さすがにその年の売上高は前年割れを余儀なくされたが、翌年からは右肩上がりの成長を続けている。

同社業績アップの原動力。それは田中さんの「段ボールの可能性」への強い思いだ。忙しい仕事の合間に縫って、包装資材としてだけでなく、まったく新しい使い方を模索。イベント向けのゴミ箱をつくるなど成果を上げつつある。

同社は2022年、50周年を迎える。それを受けた5ヵ年計画を立案中だ。「お客様から“お預かりしている”型は数千種類。その信用に応えつつ、今後5年間で新たな事業の柱を立てていきたい。この仕事には可能性があると思っていますから」

〔次号は 株式会社土木管理総合試験所 下平 雄二 氏〕



一般社団法人 長野法人会 〒380-0904 長野県長野市七瀬中町276 商工会議所ビル3階
TEL 026-227-0011 FAX 026-224-2655 www.naganohoujinkai.or.jp

毎月1日発行

長野法人会NEWS② 月の法人会事業

第16回会員親睦ボウリング大会が開催されました

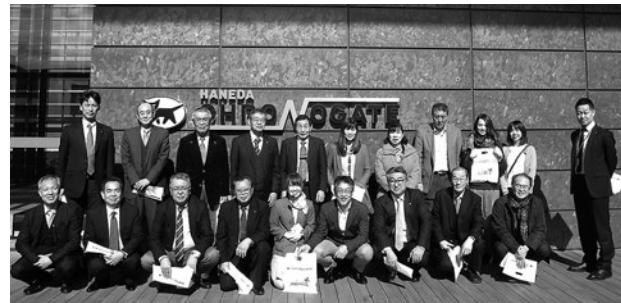
2月3日、会員交流事業の位置づけで会員親睦ボウリング大会が開催され、18社より23チームが参加しました。会場は長野市田町『スポーツピカデリーボウル』でした。当日は節分ということもあり、軽食として恵方巻きをお配りしたところ好評でした。



2月9日・10日 須高ブロック 視察研修旅行

須坂、小布施、高山の3部会で組織する須高ブロックでは、視察研修旅行を実施し、会員企業より19名が参加しました。

視察場所は「日産自動車横浜工場」、ヤマト運輸の「羽田クロノゲート」「迎賓館赤坂離宮」の3ヵ所でした。参加者の中には「このような旅行は法人会のような団体に加入していないと参加もできないし、加入メリットを感じますね。次回はもっと大勢の方に参加してもらって楽しい旅行をしたい」と感想を述べていました。



羽田クロノゲートにて



迎賓館赤坂離宮にて

税に関する絵はがきコンクール 最優秀賞作品決定

女性部で実施する「税に関する絵はがきコンクール」の入選作11点が決まった。女性部では小学6年生を対象に、租税教室で学んだ税の大切さを絵はがきに表現してもらう活動をしている。

今年度は長野税務署管内11校から238作品の応募を得た。最優秀賞はじめ11作品の入選作は右記のとおり。最優秀賞に選ばれた作品は長野法人会代表として県代表作選考会へ進む予定。(入賞作は長野法人会HPで公開)

■最優秀賞(長野法人会長賞)	須坂市立森上小学校6年 永池 愛織さん
■長野税務署長賞	須坂市立仁礼小学校6年 下条 雪音さん
■長野法人会女性部長賞	長野市立戸隠小学校6年 大日方 美穂乃さん
■審査委員長特別賞	長野市立朝陽小学校6年 德安 明里さん
	長野市立加茂小学校6年 今井 花さん
	長野市立川田小学校6年 中川 遙愛さん
	長野市立塩崎小学校6年 田中 愛麗さん
	長野市立信州新町小学校6年 花田 玲杏さん
	長野市立豊栄小学校6年 春日 美海さん
	長野市立真島小学校6年 北村 美妃さん
	長野市立牟礼東小学校6年 近藤 咲希さん

最優秀賞(長野法人会長賞)



長野税務署長賞



長野法人会女性部長賞



審査委員長特別賞



税務署からのお知らせ

平成29年度 国税専門官 (大学卒業程度) 採用試験の ご案内

概要

国税局や税務署において、税のスペシャリストとして働く国税専門官(国家公務員)を募集します。

受験資格

- 1 昭和62年4月2日～平成8年4月1日生まれの者
- 2 平成8年4月2日以降生まれの者で、次に掲げる者
 - (1)大学を卒業した者及び平成30年3月までに大学を卒業する見込みの者
 - (2)人事院が(1)に掲げる者と同等の資格があると認める者

申込方法

- 【原則】インターネット申込み (<http://www.jinji-shiken.go.jp/jukken.html>)
 平成29年3月31日(金)午前9時～4月12日(水)【受信有効】
- 【インターネット申込みができない場合】郵送又は持参
 平成29年3月31日(金)～4月3日(月) [4月3日(月)までの通信日付印有効]
 提出先／希望する第1次試験地に対応する国税局又は沖縄国税事務所

試験日

第1次試験日 平成29年6月11日(日)

第2次試験日 平成29年7月12日(水)～7月19日(水)のうち指定する日

■問合せ先 関東信越国税局 人事第二課 試験係 **TEL 048-600-3111 (内線2095)**

午前8時30分～午後5時(土・日曜日及び祝日等の休日は除く)

ヒト・モノ・カネ 経営の三要素を学ぶ

■ヒト

人を育てるコミュニケーションの取り方

リーダーにもさまざまなタイプがあると言われます。見方を変えれば、リードの仕方にさまざまな方法があると受け取ることもできます。

人を育てるときには、成長のレベルに応じて、リードの仕方を変えていきたいと思います。いずれの方法を用いるにしても、コミュニケーションが欠かせないことは、言うまでもありません。

右も左も分からず新人を教育するときには、自分の言った通りにしなさいという方法が基本になるでしょう。新人は、先輩の言うことだから安心してその通りに行ないながら、仕事を覚えていくのです。

仕事を覚え始めた人に対しては、主体的に仕事をやらせながらアドバイスをするという方法を用いることができます。たどたどしいながら自分で仕事をして成果を出せば、心の奥から自信が湧いてくることでしょう。

一通り仕事ができるようになったら、突き放し気味に、PDCA(プラン・ドゥ・チェック・アクション)のマネジメントサイクルを、主体的に回転するようにリードしたいと思います。これによって、できるだけ早く自立するようにと促すことになるでしょう。

一人前に仕事ができるようになったら、目的・目標を示して、仕事を任せる方向でリードします。目的・目標を示すのは、リーダーの根幹的な役割の一つであることを忘れてはならないと思います。

新人に対する指示も、仕事を覚え始めた人へのアドバイスも、PDCAの回転を促すのも、目的・目標を提示するのも、コミュニケーションが成立してこそその方法であ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24 何のために売上アップするのか？

「モノ」を売る・売上を伸ばすノウハウ

昔からですが、一部の経営者や出版物の影響で、「企業の目的は利益を出すことである」という誤解が生じています。さて、2年間にわたり執筆させていただいた本稿も今回が最終稿となりますので、最後は根本に立ち返ってタイトルの質問について考えてみたいと思います。

まず、人間はカネを稼ぐことを目的に生きているわけではないので、カネは本来の目的を達成するための手段であることに異論はないと思います。では、カネを使って達成したい本来の目的とは一体何でしょうか？これは、経営者により様々ですが、当社の経験上、大雑把に次の4つくらいのタイプに分類できます。

- ・自分と社員を幸せにしたい。(やりがいのある仕事をし、経済的にも精神的にも豊かになりたい)
- ・事業を通じて社会に貢献したい。(利他の精神で社会に奉仕したい)
- ・世界を変えたい。(大望／野望をかなえたい)
- ・本当にカネが欲しい。(自分だけ儲けたい)

さて、みなさんはどのタイプでしょうか。大多数の方が1番目なのではないでしょうか(4番目のものは本稿の趣旨に反するので残念ですが、経営者自身が決めることですので、完全に否定されるものでもないと思います)。実際のものは、細部が経営者によって微妙に異なっていると思いますので、ご自身の「売上アップする目的」を今一度、考えてみてください。

なぜ、最後にこのようなことをお願いしているかと言うと、目的をしっかりと設定し直すことによって、手段としてのカネがどれくらいの水準で必要になるのか、リアルに割り出せるからです。これができれば、戦略立案もし易いですし、何より経営者のモチベーションが上がります。是非、最後にこの場で、1分間だけでも良いので考えてみてください。それでは。



ロクシキ経営株式会社
代表取締役

中村 康弘 氏

■カネ

事業承継対策と経営者保険

「カネ」の流れ・資金繰り改善のポイント

企業を存続する上で避けて通れないのが事業承継、その際、生命保険を活用することで解決できる問題はとても多いことをお伝えして参りました。

しかし、まだまだ対策をされていない経営者の方々が多いのも現実で、経営者向けセミナー、無料相談会などを通じてさらにお手伝いをしていかなければならぬと強く感じております。

企業にとっての一大事は経営者に万一の事態が発生した時です。事業の継続なのか、廃業なのか、はたまた売却なのか、さらには残された経営者の遺族や従業員の生活をどうするかなど、多くの資金的な問題が一気に押し寄せきます。

例えば事業継続を考えた場合、経営者がサインをしている連帯保証債務はどうなるのでしょうか。法定相続分として後継者はじめ遺族の肩に重くのしかかります。その上で金融機関からは、厳しい債務引受け契約を迫られることもあります。先代と同一条件での引継ぎが難しくなったり、長年築きあげてきた信用や信頼関係は一端収束、新たにスタートを迫られるのも現実です。

債務を引き継がないとして相続放棄や廃業という手段も考えられますが、従業員を雇っていることからすれば現実的ではありません。やはり「存続できるならば」と考えるのが自然です。

こういった経営者の資金的悩みを解決する手段として産み出されたのが経営者向けの生命保険、中でも「法人会の経営者大型総合保障制度」は、高度成長を担う企業を守る制度として昭和46年に作られた日本の経営者保険のルーツです。

現在、経営者年齢のピークは66歳(「事業承継ガイドライン」中小企業庁H28.12)、2020年頃にはこの団塊世代を中心とする経営者のリタイア時期が到来します。

企業を守る制度として、再度その役割を活用する時期が来ていると言えるのではないでしょうか。



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!

ビジネスでも家庭でも使える! おもしろ簡単心理学

心理学を少し理解するだけで、新しい自分に出会い、新しい環境が生まれる。考え方ひとつでポジティブにもネガティブにもなるといわれるココロの仕組みをご紹介。ビジネス、家庭どこでも活用できる、ココロの動向。あらゆる物事に目的意識をもつことの重要性を考えながら、モチベーションアップにもつながる心理学を解説します。

講師

武田 和久 氏
人材活性化プロデューサー



講師略歴／2002年コンサルティング会社を設立。17万人超の人気番組の運営や個人向けセミナーを開催。受講者は3万人を超える。現在はありふれた心理学ではなく、人間の行動特性に着目した15年の研究と、実践の中から独自に生み出した、「おもしろ簡単心理学」を全国で伝えている。



魂のゴルフ

たましい

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12回 成熟したゴルフそして真の豊かさとは?

私たち人類は、大いなる自然の恵みによって生かれています。自然の一部として自然に寄り添い、自然に感謝して暮らすということが本来人間のあるべき姿です。しかし、現代の都市生活では、それがすっかり忘れ去られ、結果として、人は自らその生命力を弱めてしまっているように見えます。

あまつさえ、目に見える豊かさを求め、競争社会の中で成功を追いかけ、頭脳をフル回転して頑張っているうちに、心や魂といった目に見えない大切なものを置き忘れて来てしまった方々も、多数いらっしゃるのではないかでしょうか。自らの魂の声に耳を傾けなくなったり、結果、簡単に手に入る数多のドラッグに手を染め、依存症から抜け出せないでいる方も少数ではありません。

それが、心療内科の患者数の増加や、企業におけるストレスチェック制度の義務化など、多くの社会問題の原因となっていると思ってなりません。

そもそも、人は人の外側にあるものによっては、永

遠に満たされることはないでしょう。真の豊かさは、あらゆる想念を捨て、温かい心を道しるべに、自らの魂に触れ、今を生きることでのみ手に入れることができます。ゴルフを通じてその状態を実現すること。それが“魂のゴルフ”というテーマの真意です。

さて、私たちの先祖は、ありのままの自然との緩衝地帯として、里山を大切に守りながら、自然との接点として参りました。ゴルフ場を現代の里山として、自然に触れ、自らを見つめ直し、素晴らしい仲間と温かい時間を過ごす場所として、ご活用いただければこれ以上の喜びはありません。

最後にご報告ですが、私のゴルフコラムはこれにて最終回となります。2年間という長い間、稚拙な文章にお付き合いいただき、本当に有り難うございました。自分自身を見つめる良い機会になりました。今後も一人の経営者として、より良い世界を創るために精進して参ります。皆様のご健康とご多幸、そして素晴らしいゴルフライフの実現を心より祈念申し上げます。

BOOK

ビジネス書ランキング 今月の売れ筋10冊

2017.1.1~1/31 平安堂長野店 提供

1 やり抜く力

■アンジェラ・ダックワース／著 ダイヤモンド社 1,600円

2 嫌われる勇気

■岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円

3 生産性マッキンゼーが組織と人材に求め続けるもの

■伊賀泰代／著 ダイヤモンド社 1,600円

4 幸せになる勇気

■岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円

5 まんがでわかる 伝え方が9割

■佐々木圭一／著 ダイヤモンド社 1,200円

6 結局、「決められる人」がすべてを動かせる

■藤由達藏／著 青春出版社 1,300円

7 いい努力

■山梨広一／著 ダイヤモンド社 1,500円

8 結局、「すぐやる人」がすべてを手に入れる

■藤由達藏／著 青春出版社 1,300円

9 鬼速PDCA

■富田和成／著 クロスメディア・パブリッシング 1,480円

10 住友銀行秘史

■國重惇史／著 講談社 1,800円

一流のビジネスマンは
こんな本を読んでいます



今月の
一冊

まんがでわかる 伝え方が9割

佐々木圭一著
ダイヤモンド社 1,200円(本体価格)

伝え方は「センス」ではなく、「技術」です。ベストセラーになった『伝え方が9割』をまんがを読むだけで、「伝え方」のルールを身に付けることができる一冊です。

事務局の掲示板

法務局からのお知らせ

**不動産、会社の登記事項証明書の請求は
オンラインでの請求が便利で“かつ”お得です。**

★手数料が安い!!

☆窓口・郵送請求に比べて登記事項証明書の手数料がお安くなります。

窓口・郵送
での請求
**登記事項証明書
1通 600円**

オンラインでの請求
**登記事項証明書 (窓口受領) 1通 480円
(郵送受領) 1通 500円**
※郵送受領の手数料は郵送料込みです。

☆手数料納付はインターネットバンキングのほか、Pay-eazy [ペイジー] に対応したATMで電子納付を行う必要があります。

★窓口で待たずに受領できる!!

☆自宅や職場のパソコンから請求し、手数料の納付が済めば、法務局窓口で待たずに受領できます。請求する時に郵送での受領も選択できます。

★受付時間が長く便利!!

☆平日の朝8時30分から夜9時まで請求手続きが可能です。
(ただし、午後5時15分以降に請求する場合は翌業務日の受付となります。)

★請求方法は簡単!!

☆登記・供託オンライン申請システム（「登記ねっと」でアクセス）からの「かんたん証明書請求」をご利用いただければ簡単に請求できます。

登記ねっと

検索

詳細については長野地方法務局ホームページをご覧ください。

<http://houmukyoku.moj.go.jp/nagano/>



事業実施カレンダー 3月

1 水

2 木 青年部交流委員会

3 金

4 土

5 日

6 月

7 木

8 水 経営相談室(法律相談)

9 木

10 金 青年部例会

11 土

12 日

13 月

14 火 広報委員会

15 水

16 木 総務委員会

17 金

18 土

19 日

20 月

21 火 理事会

22 水 経営相談室(法律相談)

4月決算法人説明会

新設法人説明会

23 木

24 金

25 土

26 日

27 月

28 火

29 水

30 木

31 金

編集後記



今年の冬は平成24年以来の大雪に見舞われ、連日の除雪で疲労困憊です。除雪の度に、自分の体力・運動不足を痛感しています。「冬だから」「忙しい」は言い訳であって、この時期にできる運動を考えている矢先に、ある新聞記事が目に止まりました。記事によると、中高年の運動は良い事なのですが、大切にしなくてはならないのが、「運動前のストレッチ」だそうです。筋肉や関節への急激な負担を軽減し、運動による怪我の予防になるとの事。更に運動前のストレッチに有効なのが「ラジオ体操」とありました。実はこの「ラジオ体操」は、日頃使わない筋肉や関節などを満遍なく動かせるように作られているそうです。運動前だけでなく、運動後のケアにも優れていると知りました。自分の体を労りながらこまめに水分補給も忘れずに、暖かくなるまでは「ラジオ体操」を真剣にやろうと思います。



広報委員 後藤 茂広

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。

**金沢で修業したオーナーが腕をふるう
手仕事にこだわったお店です!**

金沢近江町市場直送!

「飲み放題5,000円」プランも!

イカの黒造り、香箱ガニなど、
金沢の味がいっぱい!

**大衆割烹
あかり!**

長野市西三才8-7
TEL.026-255-7008

- 営業/17:00~23:00
- 休み/不定休(下記ブログをご確認ください)

<http://akari.naganoblog.jp>

ビジネスで求められているのは本物の英語力
イングリッシュフォーユーの
企業向け プログラム・サポートを
ご活用ください!



企業研修プログラム

お客様の業務目的やご要望に合わせて、当校の
外国人講師をご希望の場所・日時に派遣します。

★翻訳・リライティング(校正)・通訳も承ります!



E 1988年開校の信頼と実績
イングリッシュフォーユー 長野校
長野市南千歳1-3-7 守谷第1ビル アイビー・スクエア4F
TEL 026-224-7877 FAX 026-223-1799

火~金 12:00~21:30 土 11:00~20:30

**「MADE IN JAPAN」にこだわった
高機能オリジナルネクタイを
企画・販売しています。**

Ichi.96(イチクロ)は、最上級シルクを使用し京都西陣で織り上げた生地に高級着物用の「パールトーン加工」を施した高機能ネクタイを企画・販売。さらに国産シルクを使用した純日本製ネクタイにもチャレンジするなど、「MADE IN JAPAN」にこだわった高機能オリジナルネクタイのベンチャービジネスを展開しています。

京都府知事賞

**クラウドファンディング開始!
ぜひご支援ください!**
<https://readyfor.jp/projects/196196196>

Ichi.96 (イチクロ)
長野市三輪5-2 D1-306 TEL.070-4180-0544
E-mail: fuse.texta@gmail.com URL : <http://www.fuse-taihei-texta.com>

着るだけで、腰が楽、動作も楽!



ラクニ工を着るだけで、前屈姿勢
を支える筋肉の負担が軽減し、
前屈作業が楽になります!

腰部サポートウェア
rakunie
23,000円(税別)

あんびしやす店内(ながの東急ライフ3階)に商品展示中!
つらい前屈作業にお悩みの皆さま、ぜひご相談ください!

株式会社アンビシャス

店舗/長野市吉田3-22-1 ながの東急ライフ3階 ショップあんびしやす

TEL.026-263-8138 FAX.026-263-8138

営業時間 9:30~18:30 火曜休

<http://www.shop-ambitious.jp> E-mail:info@ambitiousnet.biz

税務・税制（丸わかり）



あがたグローバル税理士法人
公認会計士

岡宮 春輝

利益の質

発生主義による利益とキャッシュ・フローとの関係を利用した場合における、利益の質について取り上げます。一般的に、利益よりもキャッシュ・フローの方が多い（少ない）場合、資金的裏付けの程度が高く（低く）、利益の質は高い（低い）と判断されます。

売上は、基本的には商品を引渡した時に計上しますが、掛け売上の場合は、代金の回収は、例えば翌月末や翌々月末となり、売上の計上から資金の回収までタイムラグが生じます。

以下の簡単な例で、発生主義による利益とキャッシュ・フローとのズレを見てみましょう。

●損益計算書(PL)

売上高	400	
売上原価	期首商品	100
	当期仕入	400
	期末商品	200
売上総利益		300
		100

●キャッシュ・フロー計算書(※)

売上総利益	100
売掛金の増減	△ 200
商品の増減	△ 100
買掛金の増減	0
キャッシュ・フロー	△ 200

回収200－支払400=△200と一致↑

(※) 実際のキャッシュ・フロー計算書の様式と異なります

商 品		買掛金		売掛金	
期首100	売上原価 (PL)	期首100	支払 (キャッシュ)	期首100	回収 (キャッシュ)
	300		400	400	200
仕入 (PL)			仕入 (PL)		
400			400		
	200				
		期末100			期末
				400	300

この例では、売上総利益に売掛金の増減、商品の増減、買掛金の増減を調整することで、キャッシュ・フローを計算できます。売掛金及び商品の増加（減少）は、キャッシュ・フローのマイナス（プラス）要因となり、買掛金の増加（減少）はキャッシュ・フローのプラス（マイナス）要因となります。売上総利益は100ですが、キャッシュ・フローは△200です。これは、売上代金の回収サイクルが通常よりも長くなつたこと（=売掛金の増加）や、商品販売サイクルが通常よりも長くなつたこと（=商品の増加）が要因である可能性があります。このような状況では、利益は出ているものの、その利益の質に疑問を持った方が良いでしょう。

利益よりもキャッシュ・フローの方が少ない時期が続くなど、利益の質に変調を感じたら、売掛金の回収条件や買掛金の支払条件は適正か、滞留債権はないか、商品等の発注量は適正か、滞留在庫はないか、といった点を改めて見直す必要があるかもしれません。

税務・税制（丸わかり）



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 23

今回は医療費控除に関する質問のようですが…



社長) 去年は子供が骨折で入院したり、自分も嫁さんも歯が悪くなってね…医療費が結構かかるから、確定申告で税金戻ってくるんだよねえ？

税理士) 一般的には年間10万円を超える医療費がかかれれば、超えた額を医療費控除できますよ。源泉徴収票と医療費の領収証をもってきてください。還付申告しますよ。

社長) 領収証なんだけど…今まで医療費控除するほどの医療費がかかることはなかったんで、領収証はほとんどないかなあ…。

あっ、そうだ！ 健康保険組合から届く「医療費のお知らせ」は捨ててないから、それをもっていきますよ。

税理士) 「医療費のお知らせ」じゃあ駄目なんですよ。

社長) いつ頃どこの病院でいくらかかったか書いてなかつたっけ。なんで駄目なの？

税理士) 医療費控除を受けるには、支払った相手先である病院や薬局から発行された領収証の添付が必要んですよ。「医療費のお知らせ」は健康保険組合などが発行したもので、本人が支払った金額が記載されているものでもないので、領収証の代わりにはならないんです。

社長) それじゃあ医療費控除はできなくなっちゃうなあ。

税理士) 医療費を支払った病院や薬局に、何か方法がないか問合せてみたらどうですか？ 対応してくれるかもしれませんよ。

これからは医療費の領収証はきちんと保管しておくことですよ。

社長) わかりました（笑）

(今回のポイント)

健康保険組合や共済組合などが組合員(社員など)に交付している「医療費のお知らせ」は、健康保険などで診療等を受けた組合員に対して、健康保険組合などが支払った医療費の額を知らせることによって、医療費の節約や医療機関による保険診療報酬の不正請求のチェックなどに役立てもらうことをねらいとして交付されているものといわれています。

この「お知らせ」には健康保険でかかった医療費の金額は記載されていますが、患者自身が窓口で支払った金額や支払年月日は記載されていません。また、この「お知らせ」は健康保険組合などが発行したもので、医療費を受け取った医療機関等が発行したものではありませんので、医療費の領収証の代用品というわけにはいきません。

したがって、「医療費のお知らせ」に記載されている医療費の額に基づいて医療費控除を受けることはできません。

(参考条文:所得税法73条及び120条、所得税法施行令262条1項2号)