



株式会社町田電機商会
代表取締役

Yukikazu Machida

町田 幸一氏



株式会社町田電機商会
長野市柳町62-3
TEL.026-234-5404
FAX.026-234-1431
創 業 昭和23 (1948) 年12月
資本金 2,000万円
事業内容 電気工事

基本をきちんとやることが大事なんだな。

経営者シリーズ
トップかく語りき

「基本的な仕事をきちんとやること。服装、マナー、言葉遣い、整理整頓、清掃といった基本をどの現場でも徹底すること。それを改めて今年度の目標にしました」

町田電機商会のルーツは牟礼駅前の実家で営んだ電器店。同社社長の町田幸一さん（66）の母親が店を切り盛りし、父親は長野市内に事務所を設け、建設会社や一般企業、老舗ホテルなどから電気工事を請け負った。来年創業70年の節目を迎える今年、原点回帰を目指す。

町田さんが大学を卒業し会社に入ったその年、父親は48歳で亡くなる。母親がしばらく社長に就き、町田さんは電気工事の現場で技術を磨き、後継者として顧客との関係と人脈を深めてきた。

「父親から仕事の引き継ぎはまったくなかったけど、仕事先でよく、オヤジさんには世話になって、という話をされました。悪口も一切なく。それがありがたかったですね。父親はあまり飲めなかったんですが親分肌で豪快。だいぶ気前よく“おつきあい”していたようです（笑）。私も父親と権堂と一緒に飲みたかった。それが残念でした」

町田さんが社長に就いて30年近く。あくまで本業

の電気工事にこだわり、新しいものにむやみに飛びつかず、既存の顧客を大事に丁寧な仕事を心がけてきた。その結果、民間、工場、行政の受注バランスは変化しても業績に大きな波はなく、経営も順調のようだ。

町田さんが最近うれしかったのは、平成26年度、28年度と続けて長野市の優良工事表彰を受賞したこと。

「本当にうれしいですね。現場施工も書類作成も、社員の頑張りのたまもの。やはり奇をてらわず、基本をきちんとやることが大事なんだなと思いました」

6月はタケノコ、10・11月はキノコ、冬はワカサギ釣り、もちろんゴルフもと、町田さんの趣味の中心はアウトドア。

中でも一番は、鮎釣りだ。7月～9月のシーズンには仲間と20回ほど上越の川に出かける。時には一泊で出かけ、河原でバーベキューを楽しむこともあるという。

「社員には、仕事が趣味というのは気持ち悪からやめてくれと言ってるんです。何でもいい、休憩時間にみんなに語れるような趣味を楽しんでくれと。そうすれば私も心置きなくできるじゃないですか（笑）」

回 覧

長野法人会NEWS

会員数5,454社(4月1日現在)うち個人会員は206事業所

当会の会員数が5,454社となりました(うち、個人会員は206名)。法人数9,390社(法人会調べ)、加入率は約58.1%。

昨年より22社の純増で、2年連続の増加となりました。これは役員を中心に、金融機関、大同生命などの協力

により210社の入会があったことによる(退会は188社)。組織委員会の和田俊明委員長は「平成29年度も頑張って5,500社会員を目標にしたい。そのためには他の委員会とも連携して事業の充実、会員サービスの向上を図っていくことしかない」と話しています。

(部会ごとの会員数)

| ブロック名 | 部会名 | 部会長名 | 平成27.4.1 | 増減 | 平成28.4.1 |
|-------|--------|--------|----------|----|----------|
| 長野市中央 | 長野市北部 | 塚田 芳樹 | 208 | 3 | 211 |
| | 長野市三輪 | 伊倉 順治 | 138 | ▲3 | 135 |
| | 長野市南部 | 渡辺 敬六 | 320 | ▲2 | 318 |
| | 長野市安茂里 | 高木 正雄 | 122 | 3 | 125 |
| | 長野市中央東 | 池田 修平 | 295 | 13 | 308 |
| | 長野市中央西 | 柳澤 幸一 | 130 | ▲1 | 129 |
| | 長野市東南 | 上田 正昭 | 558 | 10 | 568 |
| | 長野市東北 | 左右田 昭道 | 335 | 4 | 339 |
| | 長野東口 | 酒井 千明 | 112 | ▲2 | 110 |
| | 長野市東部 | 黒柳 功一 | 518 | ▲6 | 512 |
| | 戸 隠 | 松本 重好 | 45 | ▲3 | 42 |
| 鬼 無 里 | 宮島 政美 | 22 | ▲4 | 18 | |
| 小 計 | | | 2,803 | 12 | 2,815 |
| 長野市南 | 長野市更北 | 桐澤 満 | 380 | 0 | 380 |
| | 篠ノ井 | 新井 精一 | 319 | ▲5 | 314 |
| | 松 代 | 市川 浩一郎 | 152 | ▲1 | 151 |
| | 川 中 島 | 小林 忠治 | 156 | 7 | 163 |
| | 若 穂 | 小林 邦夫 | 116 | 0 | 116 |
| | 七 二 会 | 石坂 東洋一 | 19 | 0 | 19 |
| | 信 更 | 富田 衛 | 13 | 0 | 13 |
| | 大 岡 | 丸山 孝美 | 10 | 0 | 10 |
| 小 計 | | | 1,165 | 1 | 1,166 |
| 須 高 | 須 坂 | 神林 章 | 604 | 9 | 613 |
| | 小 布 施 | 山崎 幸雄 | 118 | 3 | 121 |
| | 高 山 | 橋本 良彦 | 81 | ▲1 | 80 |
| 小 計 | | | 803 | 11 | 814 |
| 西 山 | 信州新町 | 塩入 賢一 | 91 | 2 | 93 |
| | 中 条 村 | 窪田 憲治 | 14 | 1 | 15 |
| | 小 川 村 | 西条 秀夫 | 29 | 1 | 30 |
| 小 計 | | | 134 | 4 | 138 |
| 上 水 内 | 信 濃 町 | 高遠 文夫 | 90 | ▲2 | 88 |
| | 豊 野 | 高橋 勝美 | 52 | ▲2 | 50 |
| | 飯 綱 | 服田 邦夫 | 67 | ▲1 | 66 |
| 小 計 | | | 209 | ▲5 | 204 |
| そ の 他 | 本部扱い | | 57 | 5 | 62 |
| | 特定法人 | 山浦 愛幸 | 53 | 1 | 54 |
| | 善光寺 | 内田 道樹 | 38 | ▲1 | 37 |
| | 農 協 | 豊田 実 | 5 | ▲3 | 2 |
| | 中小企業 | 和田 晶宜 | 165 | ▲3 | 162 |
| 小 計 | | | 318 | ▲1 | 317 |
| 合 計 | | | 5,432 | 22 | 5,454 |

最終ページ

Business Information に掲載しましょう

毎月4社ずつ会員企業の情報を発信するページで、自社の商品・サービスを紹介・PRをするには最適です。プロのデザイナーのアドバイスを得ながらキャッチコピーやデザインを作ってみませんか。もちろん、会員企業は掲載無料です。



税務署からのお知らせ

法人設立届出書等について 手続が簡素化されました

平成29年度税制改正において、手続の簡素化が図られました。

1 登記事項証明書の添付省略について(活動しやすいビジネス環境整備)

法人の設立・解散・廃止などの届出書等において添付が必要とされていた「登記事項証明書」が、平成29年4月1日以後、対象届出書等への添付が不要となりました。

2 異動届出書等の提出先のワンストップ化について

今まで、異動前と異動後の双方の所轄税務署に提出が必要とされていた異動届出書等については、平成29年4月1日以後の納税地の異動等により、対象届出書等を提出する場合、異動後の所轄税務署への提出が不要となりました。

《対象となる届出書等については、国税庁HPトピックスでご確認下さい》

……… 売り上げ・利益アップをめざす ……

マーケティングの力で売上140%UPするには？

強烈な速さと大きさとで変化する時代

(株)エイ・ティ・エフ
代表取締役

藪田 博大 氏



ウェブで売するための標準化した商品とそうでない商品について、今回、解説します。

例えば、ウェブサイトで販売しやすいのは、標準化した商品です。標準化した商品とは、規格された商品や自動車保険のようなもので、内容がユーザーでも判断出来る商品のことです。多くの商品説明が不要です。ウェブ上では、スピード感をもって販売する必要があります。

それに対して、標準化していない商品とは、例えば、住宅販売やウェブ制作などとなります。個々のユーザーにより対応は異なります。そして複雑です。内容も素人には理解しにくい商品・サービスです。

この標準化していない商品には、専門性が必要なのですが、実はそれを全面にアピールしても、多くのユーザーは理解できません。それよりも専門性がありそうで、信頼できそうなイメージをウェブサイトではイメージさせる必要があります。

つまり、ユーザーが理解できる点で、ユーザーから

の高い評価を得る必要があります。第一に実績を見やすくする必要があります。次に質と技術力を感じさせるミッションなどを伝える必要があります。それも売り込みの匂いを消すことが必要です。ユーザーが買ってみなければ分からない自社の商品の優れた内容をアピールしてもユーザーには不要な情報となります。

書店に並ぶ書籍を購入するには、表紙のタイトルや帯のコピーライトを見てユーザーが書籍を購入します。もしくは、知人からの口コミや新聞広告になります。

そこで、ユーザーが求めるものにコミットする必要があります。人は、何かを購入する時、その購入後に得られるベネフィットに期待や自己の変化を求めます。つまり、「必要」だと思わせるアプローチより、「欲しい」と感じさせ、これを購入した時の自分の変化がイメージできるウェブサイトのコンテンツ制作が必要です。この考え方は、ウェブだけに限りません。また、B TO BでもB TO Cでも同様です。

“ヒト”を活かす秘訣 ～今いる社員で最大の成果を出す～

VOL.2 大切な役割を担う挨拶

(株)キャリアトラスティング
代表取締役

霜鳥 光 氏



「自分から率先して挨拶をしましょう!」と幼い頃から学生時代を経て、今日まで教えられてきた私たちが、挨拶が大切な理由を考えたことはありますか？

「挨拶」には「心を開く」という意味、「挨拶」には「その心に近づく」という意味があります。

元々、仏教の禅僧で使用されていた「一挨拶(いちあい いっさつ)」という禅語が、日常語の「挨拶」になったことが語源とされており「一挨拶」は、「ひとつ押しひとつ迫る」「心を開いて接する」というような意味合いで、問答を交わして相手の仏法修行の悟りの深さをはかっていた(言葉のやりとりで相手の修行の進み具合を調べていた)と言われていました。

つまり挨拶は「自分の心を開くことで、相手の心を開き相手の心に近づいていく」積極的な行為と言えるのではないのでしょうか。

それ故、自分から率先して挨拶をしましょうと教え

られてきたのだと考えます。

私自身、朝「おはようございます」の一言を、相手の顔をしっかりと見て、声を聴くことで、相手の調子(コンディション)を知る、大切な役割があると思っています。例えば、昨日は元気だったけど、今日は元気が無いか？ というように、ちょっとした変化を捉え、気遣うことで信頼関係が築けると考えています。だからこそ、挨拶はいつでも全ての人に対して行うようにしましょう。挨拶をしたりしなかったりすると、気分で行事をしていられると思われ、良い印象を持たれなくなってしまいます。

私どもの研修では「相手の心の鍵は内側にしか無い。その鍵を開けるためには自ら関わっていくことが大切」とお伝えしています。

たとえ、相手が挨拶に応えてくれない人でも「名前+挨拶」で、自分の心を開き、相手の心に近づくように語りかけてみましょう。

健康が第一 ～健康でいなければ社長は務まりません!～

健康経営の時代

「気」の存在を大切にすると、成果が見えるようになります。 北澤 尚雄 氏

(株)永寿屋本店薬局
代表取締役



健康経営を考える際に一番大切なのは、当然ながら社長および経営幹部の皆様の健康です。自ら高い意識を持って健康増進のための生活をしていなければ、社員にとってもそれが大切だと、事業の中の沢山の課題の中で高い優先順位をつける発想には至らないはずだからです。「病は気から」という言葉があります。「気」は「元気」と「邪気」に大別され、「元気」が多く「邪気」が少なければ健康を維持・増進する方向にいきますし、逆に「元気」が少なく「邪気」が多ければ病的な方向に流れます。身体の中を廻るものの代表は「気」「血」「水」ですが、それらは廻っていてこそ価値があり、滞ったとたんに病気の原因になります。「元気」も滞ったら「邪気」に変化します。「きれいな血液」も滞

たら「瘀血(おけつ)」となり、「水(漢方の世界では体内の水を津液・しんえきと呼びます。)」も滞ったら「痰湿(たんじつ)」と呼ばれる病気の原因になるのです。「血」と「水」の流れを作っているのは「気」の働きです。つまり「血」や「水」の滞りが生まれている時には、必ずその前に「気」の滞りが起きているということです。ゆえに「病は気(の滞り)から」という言葉が生まれたのです。気が滞る原因の多くは「精神的ストレス」とご自身の身体に合っていない食事の内容と量にあります。「精神的ストレス」をもっとイメージしやすい言葉に直したら、「感じたり、思ったことを、家族や仲間にちゃんと伝えられない精神的状況」ということになります。

(6月号に続く)

ビジネス書
ランキング

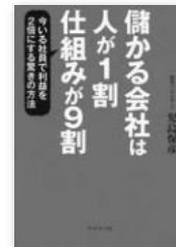
今月の売れ筋10冊

2017.3/1～3/31
平安堂全店 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 嫌われる勇氣 | 岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円 |
| 3 儲かる会社は人が1割 仕組みが9割 | 児島保彦／著 ダイヤモンド社 1,600円 |
| 4 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 |
| 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 野村證券第2事業法人部 | 横尾宣政／著 講談社 1,800円 |
| 7 幸せになる勇氣 | 岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円 |
| 8 ディズニー キズナ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 |
| 9 住友銀行秘史 | 國重惇史／著 講談社 1,800円 |
| 10 品格を磨く | 高野登／著 ディスカヴァー・トゥエンティワン 1,500円 |

今月の一冊

一流のビジネスマンは
こんな本を読んでいます



儲かる会社は人が1割 仕組みが9割

児島保彦／著

ダイヤモンド社 1,600円(本体価格)

企業の大小に関わらず、経営者は「いい人材」がないことを嘆いています。本書では、人材に頼る部分を1割に抑え、あとの9割は「当たり前のこと」をやらざるを得ない「人材に頼らない経営」について説いた一冊です。



私の趣味・至福のひとつ Vol.2

「ジャズギター」

個性を存分に発揮できるのが
ジャズの魅力です

長野運送株式会社

代表取締役社長 **松本 清氏**

会員の趣味を紹介する新シリーズ。第二回は長野運送代表取締役の松本清さんに、ジャズギターの魅力を聞いた。

一幼なじみとバンドを組んで、様々なイベントで活躍されているそうですね。

中学時代のギター仲間と十年ほど前、子どものPTA活動で偶然再会したのがバンド結成のきっかけです。私はエレキギターとサブボーカル担当、ほかにアコースティックギター、ベース、女性ボーカリストの4人構成で、バンド名は「シシ沢川カルテット」。シシ沢川とは出身中学の脇を流れる川で、「玉川カルテット」をもじって付けました(笑)。2010年に、県文化振興財団主催の「おやじバンドフェスティバル」に面白半分エントリーしたところ、89バンドの中から初代グランプリに選ばれてしまった。以降アマチュアライブや商業イベントに呼ばれる機会が増え、長野法人会では東部部会の納涼パーティーで毎年数曲披露させてもらうのが恒例に。

一邦楽洋楽問わず幅広いレパートリーの中で、最も好きなのはジャズだとか。

高校時代、ジャズ研究班に所属していたんです。当時よく聴いたロックを手掛けるグループもあったのですが、華やかなロックよりもジャズの渋さに憧れた。ジャズといえば、楽譜にとられないアドリブ演奏が醍醐味。自分の弾く旋律がピアノやベースなど他の伴奏楽器のコード(和音)とぴったりはまったときの気持ちよさは何とも言えません。同じ曲でも、十回弾けば十通りに仕上がるのもジャズならではの面白さ。今もひとりの時間はギターを握ってあれこれ試行錯誤しています。音楽をやっていると、嫌なこともすっかり忘れやすからね。



一仕事への活力にもつながるといっていいですね。

わずかな時間があれば手に取れる気軽さも、ギターの良いところかもしれません。最近はスタンダードを中心に「星影のステラ」や「オール・ザ・シングス・ユーアー」、シャンソンをアレンジした「枯葉」などを好んで弾いています。少し前まで長野市内にもアマチュアに生演奏をさせてくれる飲食店がいくつかあったのですが、そうした場がだんだんと減っているのは寂しいですね。メンバーの転勤などで最近はバンド活動が年に数回と限られていますが、気心知れた者同士、いつまでも続けたいと思っています。

Profile

■松本 清 (まつもと・きよし)

1961年11月生まれ、長野市在住。大学卒業後、東京で3年間のサラリーマン生活を経て長野運送グループ勤務。2008年から現職。

■長野運送株式会社

トラック運送、鉄道貨物輸送、引越・倉庫・物流センター運営のほか損害保険代理業、産業廃棄物処理業など。本社は長野市中御所1-20-1。



視聴無料



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。

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!／

ID: hj0901 パスワード: 0011

電話対応マナー パート1・2

仕事をする上で必須といっても過言ではない電話対応。お客様との電話対応の良し悪しによって、ビジネスの成功が大きく左右されることもあります。このセミナーでは、電話対応のマナーの基礎から、ついつい間違えやすいものまで解説します。電話という、相手の顔が見えないコミュニケーションツールとしての特徴や性質もおさえ、お客様に良い印象を持ってもらうための電話対応を学びます。(36分)



講師 **大井 澄子氏**
有限会社
オフィスオオイ代表取締役

〈略歴〉大学卒業後、新潟放送にアナウンサーとして入社。さまざまな番組を担当し約6年間勤務の後、フリーのアナウンサーとして独立。1988年、有限会社オフィスオオイを設立、代表取締役。ナレーション、CM、イベント、披露宴の司会者として活動しながら、「話し方セミナー」等の講師として、話し方や自己表現の指導にあたり、後進の育成にも情熱を傾ける。

事業実施カレンダー 5月

| | |
|-----|----------------------------------|
| 1月 | |
| 2火 | |
| 3水 | |
| 4木 | |
| 5金 | |
| 6日 | |
| 7日 | |
| 8月 | |
| 9火 | |
| 10水 | 経営相談室(法律相談) 須坂部会 総会 |
| 11木 | 鬼無里部会 税務研修会・総会 高山部会 税務研修会・総会 |
| 12金 | |
| 13日 | |
| 14日 | |
| 15月 | |
| 16火 | 理事・企画運営評議員会 小布施部会 税務研修会・総会 |
| 17水 | |
| 18木 | 6月決算法人説明会 |
| 19金 | 信濃町部会 税務研修会・総会 篠ノ井部会 税務研修会・総会 |
| 20日 | |
| 21日 | |
| 22月 | |
| 23火 | |
| 24水 | 経営相談室(法律相談) |
| 25木 | 信州新町部会 税務研修会・総会 |
| 26金 | 豊野部会 税務研修会・総会 |
| 27日 | |
| 28日 | |
| 29月 | 七二会・信更・大岡・中条部会 合同 税務研修会・総会 |
| 30火 | |
| 31水 | |

編集後記



知人の招待でインドネシアの日本が大好きな学生集団による「日本語によるミュージカル」を見る機会があった。日本語を一生懸命覚え日本の歴史、衣装、しきたり等文化も勉強し2時間にわたる時代物語だったが、若いエネルギーがあふれ見る人の心を打つ公演だった。若者の日本に対する思いを沢山の支援者が受けとめ、毎年日本各地で公演しているという。国の垣根を越えた心豊かな交流が、世界の平和につながることを祈った。目を輝かせる知人を誇りに思った。



広報委員
藤井 奎子



City Color Creation
街色を創造しています。

建物体解体工事請負
有限会社 ミヤノテック
代表取締役 宮野 悟

長野市大字高田 2511-7
TEL 026-221-0747
FAX 026-222-7264

**在宅のカンタン検査で、
がんリスクがチェックできます!**
簡単・低コスト・安心!
働き盛り世代のがん早期発見をサポートする
がん予防メディカルクラブ

新登場 まも〜る

最先端の技術で、がんリスクを測定!
簡単 自宅で問診票に記入し、採尿するだけ。
集配業者が検体を受け取りに来ます。

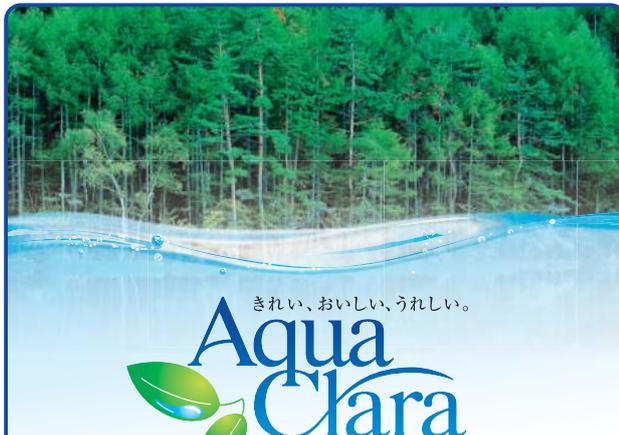
低コスト 入会金ゼロ。月会費**3,480円(税別)~**
家族割(10%割引)、団体割(11~15%割引)などの
割引プランもあります。

安心 **24時間いつでも電話で健康相談。**
経験豊富な医療専門家にいつでも電話で
健康相談ができます。委託先:ティーベック株式会社

がん予防メディカルクラブ「まも〜る」運営会社:プリベントメディカル株式会社
〒103-0024 東京都中央区日本橋小舟町9-18 エミネント人形町ビル4F
取扱代理店
MCQ **株式会社ミディシークワドラント**
ESBI 長野市稲里町中央1-17-5
TEL:026-247-8955 FAX:026-247-8954
E-mail:info@midhicy.com HP:www.midhicy.com



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。

きれいな、おいしい、うれしい。
Aqua Clara

新規代理店 募集いたします。
ご興味をお持ちの御企業様
是非一度お問い合わせくださいませ。

0120-320-389

アクアクララ北信州
〒380-0913 長野市川合新田字村西1003-1
TEL.026-285-0366 FAX.026-285-0367

「共生する農業」 を実践します。

- 自然環境との共生
- 地域社会との共生
- 市場経済との共生

北信ファームは、インターネットや宅配サービス等を通して、自社農場からお客様に直接、新鮮でおいしいりんごなどの農産物をお届けしています。

自身作
北信ファームが自社農園で育てた
農産物の加工品シリーズです。

株式会社 北信ファーム
須坂市日滝1232
TEL.090-9669-4200(細直通)

ご注文・お問い合わせはお電話、メール、
FBメッセージで!

北信ファーム facebook



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 鮎澤 英之

小規模企業の会計入門 現金・預金出納帳の重要性について

●個人財産と事業財産の区分

事業を行う上で重要なことの一つとして、個人財産と事業財産の区分があります。これができているか否かを判断できる簡単な方法があります。それは、現金管理がきちんとできているかを見ることです。「お金に色はない」といわれるように、目の前にある現金が個人のものか、事業のためのものかは、見ただけではわかりません。このため、最も判断がしにくい現金について、個人用と事業用に「財布を分ける」ことができているならば、個人財産と事業財産が区分できていると判断できるのです。

●現金管理の必要性

現金は、その性質上盗難や横領が発生しやすいものです。この現金管理を他人に任せられる体制ができるかどうかは、事業を拡大できるかどうかにもつながります。事業を拡大するには多くの人に関わってもらわなければなりません。社長が現金管理をしている会社では、個人財産と事業財産の区分管理が甘くなり、これにより他の管理にも悪影響を及ぼしかねないためです。

●現金管理の方法

現金管理の方法は、現金の動きを領収書等の証憑に基づいて記帳する現金出納帳の作成があり

ます。社長は、現金出納帳と証憑を確認することで取引内容の確認ができますし、記帳者と現金取扱者を分けることで相互牽制によるチェック体制を整えることもできます。そうすると他の責任者に権限委譲することで現金管理自体を他人に任せることもできます。

●預金管理の方法

現在は現金取引より預金取引が圧倒的に多いため、預金管理も重要になります。このため、預金も現金同様に日々の動きを証憑に基づいて預金出納帳に記帳することは、自社の資金の動きを把握する上で非常に有用です。日々の預金の動きを理解すると、いつどのくらい支払資金が必要になるのか、いつどのくらい売掛金の入金があるのかも計算でき、資金管理が可能になります。このため、資金不足の際は余裕をもって金融機関と借入交渉ができることになります。

現金・預金管理は出納帳の作成が始めの一步ですが、これなくして企業の成長発展を望むことはできないといっても過言ではありません。それほど、現金・預金出納帳の作成は重要なのです。

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〉

ちょっと知っておきたい税知識Q&A 1

Q 売上代金を受領して領収書を発行する場合、その記載金額5万円以上のものには印紙を貼る必要があると聞いていますが、「記載金額」とは、消費税込みで判断することになるのでしょうか？

また、クレジットカード払いの場合に発行する領収書にも印紙を貼る必要がありますか？

A 原則的には、領収書の記載金額が5万円以上であれば、印紙を貼る必要がありますが、領収書の記載金額に消費税が含まれている場合、税抜金額又は消費税等の額が別途明記されているなど、税抜金額が明らかであるならば、「記載金額」は税抜金額によって判断することができます。

また、クレジットカード払いの場合に発行する領収書については、「クレジットカード利用」等と別途明記することによって、「記載金額」にかかわらず印紙を貼る必要はありません。

◆解説等

1 領収書とはどういうものなのか

印紙税の対象となる領収書（印紙税法では、「金銭又は有価証券の受領書」といいます）とは、受領した者がその受領事実を証明するために作成し、相手方に交付する証拠証書をいいます。

つまり、「領収書」、「受取書」はもちろんのこと、「仮領収書」や「レシート」と称されるものや、あいすみ相済、りょう了、領収等と記載された「お買上傳票」、「納品書」等も該当することになります。（「印紙税基本通達別表第一第17号文書の1及び2」参照）

2 印紙税の沿革や性格及び納付の実態等

印紙税は、その原型である明治6年（1873年）の「うけとりしよしょうもん受取諸証文印紙貼用心得方規則ちようようこちえかた」に始まり、明治7年（1874年）には「証券印税規則」となり、明治32年（1899年）に「印紙税」として制定されました。

その後昭和42年（1967年）の全文改正により、課税対象を印紙税法別表第一に掲名される25の文書に限定するという「限定列举主義」に改められ、昭和63年（1988年）には、課税対象の文書が現行の20文書となりました。（国税庁HP 「印紙税額一覧表」参照）

印紙税は、経済取引等に直接課税するものではなく、個々の経済取引等に関連して作成される文書に対して課税するという性格を持っています。

したがって、近年、急速に普及拡大する手形の電子化が、従来の紙の手形作成の大幅な減少を招いていることを考えると、近い将来、印紙税自体の必要性が議論される事態もあり得るのではないのでしょうか。

また、印紙税の納付は、文書の作成者自らが、その作成文書に収入印紙を貼ることで納税する「自主納税制度」によっています。

| 課税 (200円) | 非課税 |
|-----------|---------------|
| 領収書 | 領収書 |
| 〇〇〇様 | 〇〇〇様 |
| ¥51,840- | ¥51,840- |
| | 税抜金額 ¥48,000- |
| 住所 △△△ | 住所 △△△ |
| 会社名 □□□ | 会社名 □□□ |