

ビジネスサポートながの

Business Support Nagano No.359

7

July 2017



有限会社清水屋呉服店
代表取締役

Eiji Shimizu

清水 英二氏



有限会社清水屋呉服店
長野市川中島町上氷鉈1143
TEL.026-284-4127
FAX.026-284-4731
創業 昭和29(1954)年9月
資本金 300万円
事業内容 着物販売・レンタル
<http://www.shimizuya-gofukuten.co.jp>

変えてはいけないものがある。

経営者シリーズ

トップかく語りき

白生地を染める染物屋から、戦後、呉服の販売へと業態転換。清水屋呉服店は時代の波を受けながらも、川中島エリアを中心に地域に密着した営業を続けている。

「先代（父）が呉服販売を始めた時、近所に呉服店が2軒。まだ自分のお客様もいないので、しばらくは自転車やバイクに着物をつけて売り歩いたそうです」と同社社長、清水英二さん（61）。

店を構えた高度成長期、近くの公民館で初めて展示会を開いた時には「飛ぶように売れた」。順調に売上げを伸ばし、やがて洋品や制服をはじめとする学校用品も扱うように。着物では成人式の振袖から「嫁入り道具」として揃えるものまで、まさに“なくてはならない”店として地域での存在感を高めてきた。

そして今。親が嫁入り道具として着物を持たせる習慣がなくなり、着付けなどのハードルの高さから、着物がなかなか売れない。

同店では着付け無料や撮影会優待、メンテナンスのフルサポート体制などで着物を着ることへのハードルをできる限り低くし、気軽に楽しんで着てもらえるような環境づくりに力を入れる。また販売

だけでなく、レンタルにも積極的に対応。お客様が選んだ柄をサイズに合わせて仕立て上げる「オーダーレンタル」で他店との差別化も図る。

「呉服店に限らず、地域に根ざし地域に必要とされる店は残る。そのため心がけているのは、どんな時に何を着れば良いかちゃんとアドバイスできること。専門店として、安からう悪からうではないものを提供すること。もっとも本当にそれでいいのか、それがお客様が求めていることなのか、日々自問自答しているのですが」

清水さんは40代後半で地区の神楽に入り、驚いた。「ウールの着物にヘコ帯を締めて下駄姿。これは寝間着、人前に出るなら紬、角帯、白足袋、雪駄でしょうと。そんな話をして、徐々に変わってきました」

時代が変わっても変えてはいけないものがある。「この仕事をして、この年になって、そう思う」と清水さん。

「こだわりを捨てると文化ではなくくなってしまう。商売も、いろいろなやり方があり、時代と共に変わるけれど、自分たちのポリシーだけは曲げちゃいけないのでないかなと思うんです」

回覧

長野法人会NEWS

第5回通常総会レポート

6月1日(木)午後2時より長野市『ホテル国際21』において第5回通常総会が開催されました。今回は一般社団法人となり第5回目ということで例年より多くの会員に出席いただきました。当日の模様をレポートします。

通常総会 実際の出席数247名(委任状による出席2850名)

長野税務署 増田順一署長をはじめ、9名の来賓がご臨席のもと開会しました。山浦会長の挨拶後、議事では3項におよび報告事項が承認され、審議事項3議案についても原案通り承認されました。担当理事による丁寧な議案説明もあり、質問や意見はありませんでした。

議事終了後の臨時理事会では、会長・副会長などが決定し、山浦会長の再任や副会長人事が決定されました(右ページをご参照ください)。



山浦会長挨拶



大型総合保障制度表彰

被表彰者の声

功労者表彰をいただいたけど、もっと会や会員のために頑張らないといけないですね。

記念講演会 出席数348名、一般6名

(株)経世論研究所 所長 三橋貴明氏

「日本経済ダメ論のウソ! 日本経済の強さ」

会員の前評判も関心も高く「法人会は素晴らしい講師を呼びますね!」と期待が大きかった講演会です。「世界の中でも日本の強さ、素晴らしさを認識できて元気をもらえた講演会でした」との感想も聞かれました。



講演会 三橋先生

記念パーティ 出席数193名(昨年は147名)

パーティは毎年、立食・ビュッフェ形式で開催している中、過去最高の出席数となり会場は満員で立錐の余地もない盛況ぶりとなりました。いたるところで名刺交換や旧交を温めるシーンが見受けられました。

会員の声

この大勢の異業種交流こそが法人会の最大のメリットだと確信しています!

会場内は終始活気があり、「また来年も参加したい」という会員も多かったことと思います。盛況のうちに終了した総会を機に、会活動に一層の関心をもっていただけたとありがたいです。



パーティ乾杯前の挨拶

表彰式

今回は一般社団化5年の節目として功労者表彰式を行い、長年役員として会の運営に協力をされた役員に対して表彰状や感謝状が贈られました。また会員増強表彰では、積極的に新会員を募集した部会や役員等を表彰しました。さらに、会の財政面に寄与する観点から経営者大型総合保障制度の推進員の皆様(大同生命)に対しても表彰をしました。



功労者表彰



会員増強表彰

7月の法人会事業

新役員名簿
(平成29・30年度)

役 職	氏 名	部 会	委 員 会	備 考
会 長 (代表理事)	山 浦 愛 幸	特定法人		留任
	上 田 正 昭	長野市東南		留任
	原 徹 爾	特定法人		留任
	加 藤 章 章	特定法人		留任
	神 林 章 章	須坂		留任
	横 山 英 雄	川中島		留任
	夏 目 潔	長野市東南		留任
	岩 野 彰 彰	特定法人		留任
	伊 倉 順 治	長野市三輪		留任
	桐 泽 満	更北		留任
	新 井 精 一	篠ノ井		留任
	和 田 俊 明	長野市東北		新任
	西 条 秀 夫	小川村		新任
	小 口 幸 一	信濃町		新任
業 務 執 行 理 事	半 谷 雅 典	須坂	総務委員長	留任
	藤 井 奎 子	長野市北部	組織委員長	新任
	池 田 修 平	長野市中央	研修委員長	留任
	横 田 一 尊	長野市東部	広報委員長	留任
	酒 井 千 明	長野東口	厚生委員長	留任
	塚 田 芳 樹	長野市北部	税制委員長	留任
	清 水 光 朗	長野市東南	総務副委員長	留任
	高 木 正 雄	長野市安茂里	総務副委員長	新任
	北 澤 博 典	更北	組織副委員長	新任
	町 田 幸 一	長野市中央	組織副委員長	新任
	高 橋 勝 美	豊野町	研修副委員長	留任
	塚 田 裕 一	長野市南部	研修副委員長	留任
	武 内 浩	長野市中央	広報副委員長	留任
	竹 村 國 彦	長野市東部	広報副委員長	留任
	相 原 範 六	須坂	厚生副委員長	新任
	金 澤 久仁彦	長野市南部	厚生副委員長	新任
	山 崎 幸 雄	小布施	税制副委員長	留任
	宮 澤 与 一	長野市南部	税制副委員長	新任
	山 口 浩	青年部	青年部長	新任
	土 井 悅 代	女性部	女性部長	新任
会 計 担 当 理 事	松 本 清	長野市東部	総務委員会	留任
	宮 本 和 弥	長野市中央	総務委員会	新任
専 務 理 事	矢 野 誠			留任

税務署からのお知らせ

平成29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29年分の路線価図等は、
7月3日(月)10時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）。

■ ……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?

SNSでパーソナルブランディングをして、企業ブランディングにつなげる

私は、今カフェでエスプレッソロックを飲みながら、この原稿を書いています。

思えば数十年前コーヒーショップ(喫茶店)が流行りました。この数年スターバックスの影響もあるのか、名古屋BRANDのコーヒーショップや今私がいるお店のようにコーヒー豆を売りながらコーヒーを飲ませてくれるカフェが流行っているようです。そもそもコーヒーを外で飲む文化や市場は日本にも存在しているということです。

さて、インターネットの世界では、4~5年の寿命しかなかったソーシャルメディアサービスの概念を変えたSNS(ソーシャルネットワーキングサービス)Facebook・Twitter・YouTubeは、社会に定着し、衰退はまだまだ先のようです。

そこで、SNSを企業経営者が利用することで経営者のパーソナルブランディングを行うことができます。それが、企業のブランディングにつなげるチャンスとなります。そして、「口コミ」による重要性がフォーカスされて

(株)エイ・ティ・エフ
代表取締役

斎田 博大 氏



います。SNSで難しい話を投稿しても「いいね!」は、もらえないでしょう。しかし、考えてみてください。豪華な食事をSNSにアップロードして、「いいね!」の反響を楽しむのは経営者のやることではありません。

SNSのユーザーは、「経営について」「仕事について」投稿を重ねる経営者を「うざい」と感じるでしょうか?たとえ「うざい」と感じても、重要な仕事を依頼する時、「食事」の画像しか投稿しない人と、「うざい」と感じても、いつも情熱をもって「経営について」「仕事について」投稿する人と、あなたはどちらを選びますか?

ブランディングとは、ユーザーから信頼というロイヤリティ(忠誠心)を得ることです。ユーザーは、専門性・仕事への情熱・誠実さ・・・などに価値を感じます。SNSで自社を宣伝する必要はありません。必要なのは、ユーザーが価値を感じる人間力です。そして、「そんな経営者が営んでいる企業だから間違ない」とユーザーがインターネット上であっても信頼というロイヤリティを提供してくれるのです。

“ヒト”を活かす秘訣～今いる社員で最大の成果を出す～

VOL.4 役職者に必要なスキル ～間違いを認めることの潔さ～

(株)キャリアトラストディング
代表取締役

霜鳥 光 氏



この春、新任役職者として辞令を受けた方は、仕事を遂行していたこれまでとは違い、人を動かす立場になり、既に戸惑う事象も起こっているのではないでしょうか。例えば「なぜ言った通りにやってくれないのか」「え?なぜそうなるの」と相手の不可解な行動が見受けられ、頭を悩ますことも増える一方・・・それでも、役職者としての役割は全うしなければなりません。

ただ、役職者だからといえども完全無欠ではないですよね。時には、情報の理解や業務の指示に間違いが生じることもあります。

この時に必要なことは「こうしなければならない」「こうあるべき」「自分は間違ってはならない」と過度な完璧主義に陥らないこと、そして「自分が間違ったことを認めると相手に負ける」と思わないことです。

思い通りにいかないことが多くなりますが、優秀な相手を目の前にすると能力の差から嫉妬する場合もあり、競り合いに夢中で、手柄を横取りする役職者もいます。

自分の間違いに気づいたり、人から指摘されたりしたら、勝ち負けではなく、潔く間違いを認めることが大切です。間違いを認めない役職者に対しては「プライドが高く、心の狭い人」と見られ次第に進んで関わろうとする人は少なくなり、チームの連帯感は薄れ、役職者の役割である目的達成に対する大きな阻害要因となってしまいます。

間違いに気づき、潔くそれを認める役職者は、周りの目からも爽やかに映り、その後の仕事やコミュニケーションも円滑になるでしょう。新任だからこそ、背伸びせず、ありのままの姿で信頼関係を築きましょう。

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 「縦の関係」から「横の関係」へ

(株)永寿屋本店薬局
代表取締役

北澤 尚雄 氏



「嫌われる勇気」、続編の「幸せになる勇気」、これらの本の中にキーワードがいくつか出ていますが、今回は「縦の関係と横の関係」を取り上げてみます。「縦の関係」とは一般的な上司と部下に代表される関係性です。「横の関係」とは同志・仲間・チームメイトという上下の関係がない関係性です。他人をコントロールするという意図や動機があれば、どんな人間関係(夫婦・家族・仲間)も「縦の関係」です。ディズニーの映画の中に「アラジン」というアニメがあります。最初アラジンとランプの魔人ジーニーの関係性はランプを擦ったアラジンが主人で、ジーニーが家来という「縦の関係」から始まりました。「3つの願いをすべて実現させる」というランプを擦った人と、ランプの魔人の間には「契約」が存在しています。様々な出来事があり、ジーニーの助けを借りて夢を叶えたアラジンは、最後

に3つ目の願いをジーニーに言い渡します。「ジーニー、お前は永遠に自由だ！」ずっとランプの中に閉じ込められ、ランプを擦った人を主人として、その3つの願いを叶えたらランプの中に戻るという生活を繰り返してきたジーニーは、感激して、アラジンを泣きながら抱きしめ「アラジン、これからはずっと友達だ！」という言葉を残し、世界旅行に旅立ちます。ジーニーを思いのままに操れるというコントロール(縦の関係)を手放し、相手を自由にしてあげるというアラジンの選択が、無条件であったので、本当の友達(横の関係)を得たということです。続編ではジーニーは、魔法の力を自主的にアラジンのために友人として使って活躍します。社内外の人間関係をいかに「横の関係」にしていくか、それによってストレス性の症状は激減します。

(8月号につづく)

ビジネス書
ランキング

今月の売れ筋10冊

2017.5/1～5/31
平安堂全店 提供

1 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
2 嫌われる勇気		岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円
3 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
4 幸せになる勇気		岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円
5 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
6 信州を元氣にする注目企業15社		第一企画／編 ダイヤモンド社 1,500円
7 ありえないレベルで人を大切にしたら23年連続黒字になった仕組み		近藤宣之／著 ダイヤモンド社 1,500円
8 野村證券第2事業法人部		横尾宣政／著 講談社 1,800円
9 住友銀行秘史		國重惇史／著 講談社 1,800円
10 「どうせ無理」と思っている君へ		植松努／著 PHP研究所 1,200円

今月の一冊

一流的ビジネスマンは
こんな本を読んでいます



信州を元氣にする 注目企業15社

第一企画／編
ダイヤモンド社 1,500円(本体価格)

本書は長野県の製造業をはじめとした、地域や市場において確固たる存在感を持つ伸びゆく企業15社を紹介した書籍です。それぞれの企業が誠実に一途に経営に取り組んでいる姿勢が現れた一冊となっています。



私の趣味・至福のひととき Vol.4

「海釣り」

いつか自分の船で沖釣りを楽しみたい

株式会社ハトヤ商会

代表取締役 **井原 功氏**



—今後の目標を聞かせてください。

今一番釣りたいのはマダイ。比較的浅い岩場で釣れる高級魚のキジハタも狙いたい。いずれは沖釣りにも挑戦するつもりです。60歳までに船舶免許を取って、自分の船を持つのが夢です。

先日ある蔵元さんと、釣った魚をさばいてそれに合う日本酒を探す勉強会を開こうとの企画が持ち上がりました。趣味を本業に生かせたら最高ですよね。5月に改修を終えた当店舗には、調理場を備えたイベントスペースを新設し試飲会などを開いています。いつか自分で釣った魚を振る舞ってお客様と触れ合えたら……と、楽しみは尽きません。

会員の趣味を紹介する新シリーズ。第四回は株式会社ハトヤ商会代表取締役の井原功さんに、海釣りの魅力を聞いた。

—オフはもっぱら新潟県内の港や浜辺で釣りを楽しんでいらっしゃるそうですね。

2年ほど前、友人の誘いで初めて海釣りに出かけました。「サビキ釣り」といって餌を入れた小さな籠を付けた釣り糸を投げ、寄ってきたアジが次々と針にかかるというレジャー感覚で楽しめる釣りだったので、本格的にのめり込んだのはその後知人に教えてもらった「ショアジギング」と呼ばれるルアー(疑似餌)釣り。イナダやサワラなどを狙って堤防から100メートルほど先にルアーを投げるもので、体長40～50cmの魚の“引き”にハマりました。それから月に1～2回は通うように。前の晩9時に出て現場で仮眠、翌朝5時前から8時間ほどひたすら竿を振っています。

—今まで釣った大物といえば？

75cmのサワラですね。1m級の太刀魚を上げたこともありますが、細い体でくねくね動くので太った魚ほど手応えがなかった。最近では40cmのクロダイ。これは「フカセ釣り」という釣法で、餌をひしゃくのような道具でスポットに撒いておき、そこにオキアミを付けた仕掛けを投げて浮きが沈んだタイミングに合わせるもの。ショアジギングに比べ竿も糸も細いので、切れないよう慎重にリールを巻いては待つ、を繰り返すこと約5分。釣り上げたときの興奮は今も忘れられません。

どんなに粘っても一匹も釣れない日もありますが、奥が深いからこそ釣りは楽しい。波の音を聴いていると地球と一体になったような気分が味わえるし、春先には港にイルカが顔を見せることもあり本当に贅沢な時間です。

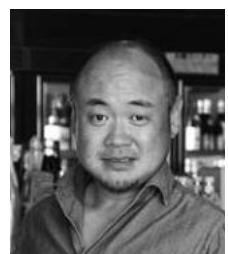
Profile

■井原 功 (いはら・いさお)

1969年生まれ。大学卒業後、不動産会社勤務を経て現職。剛(きき)酒師、焼酎アドバイザー。長野市で妻と娘の三人暮らし。趣味はほかにラジコン飛行機、スキーなど。

■株式会社ハトヤ商会

長野市高田で「はとや酒店」を営業。日本酒、焼酎の地酒を中心に関連展開。「休日家族で訪れたい店」を目指し5月末、広い陳列空間ややわらかい調光を取り入れた店内に改修し再オープン。



視聴無料

インターネットセミナー

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

**「そうだったの!?」税金セミナー
—ビジネス編—**

税務調査や配偶者控除等の見直しなど、税に関する様々な疑問に元国税局調査官の女性税理士が解説する。2回シリーズ前半の“ビジネス編”では、会社の業務に関わる3つのテーマを取り上げる。経営者や経理担当者必見の内容。(30分)

講師 遠山 優里氏
株式会社虹のたまご事務所
代表取締役・税理士
《略歴》 東京都内税務署勤務の後、女性初の東京国税局調査部のマスコミ担当調査官としてマスコミ、エンターテイメント業界等の調査に従事した。東京都内税務署統括国税徴収官などを経て退職。平成28年8月税理士登録。食と健康アドバイザーとしても活躍中。


編集後記

複数の個人(自然人)が志を一つにして、集まり組織化(法人化)され、そして縦横の繋がりを求め強化するのが【法人会】とすれば、法人会とは何と言っても人ととの信頼が最も基本的なものではないでしょうか。

沢山の良き人に出会い、刺激を受け、それを自らの法人に還元する。そんな事の一助になれる【広報誌】をご提供出来ればいいなあ、と密かに願っている次第です。ご支援の程、宜しくお願ひ申し上げます。



広報委員長
横田 一尊

事業実施カレンダー 7月

- 1 土
2 日
3 月 広報委員会
4 火
5 水
6 木 長野市三輪部会役員会
7 金 7月決算法人説明会
長野市安茂里部会役員会

- 8 土
9 日
10 月
11 火
12 水 経営相談室(法律相談)
13 木 更北部会理事会
14 金
15 土
16 日
17 月
18 火
19 水
20 木 会員親睦ゴルフ大会
21 金
22 土
23 日
24 月
25 火
26 水 経営相談室(法律相談)
企業規模別 税務・会計研修会
27 木
28 金
29 土
30 日
31 月

おいしいパンを移動販売しています。

須坂市から長野市篠ノ井までのエリアの事業所・学校等を訪問し、ランチ用においしいパンをお届けしています（月曜～金曜）。

●学校給食用パン・米飯の製造 ●パンの移動販売 ●

**YAMAZAKI 株式会社
ベーカリーヤマザキ**

長野市若穂綿内6856 TEL.026-282-2133 FAX.026-282-6433

旬、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
(食べ放題) 中学生まで500円(3歳以下無料)
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 挑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
そのぞと
ブルーベリー農園
須坂市豊丘町742-1
TEL 026-248-4627 FAX 026-477-2431
<http://www.sonosato.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。

ユニフォームのことならなんでもご相談ください

多彩なラインナップから最適な1着をご提案します

イベント・サークル向けユニフォーム
デザイン作製からお任せください
小ロットでも承ります

1.イメージ打ち合わせ→2.デザイン作製&決定→3.ユニフォーム完成!
簡単3ステップです。まずはお気軽にお問い合わせください。

- ・ユニフォーム販売
- ・ロゴマークデザイン
- ・社名刺繡、プリント
- ・オリジナルワッペン・エンブレム

ワーキングウェア なかむら

須坂市東横町399 TEL&FAX 026-245-3314

焼肉と四季を感じる海の幸・山の幸、五感をくすぐる味づくり。

自慢はていねいに仕込んだ味付生豚ホルモン「みのり焼き」。今宵も「みのり」でおいしい料理とお酒をお楽しみください。

須坂市立町252-4
TEL.026-245-7467 FAX.026-245-7462
営業時間 17:00～24:00
定休日 日曜日

www.minoriyaki.com

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 岡宮 春輝

小規模企業の会計入門 買掛金管理について

買掛金の支払いは、仕入先からの信用を左右する重要な要素です。支払いもれや二重支払等を未然に防ぐために、買掛金管理が必須です。

買掛金は、仕入先ごとの買掛金台帳（表1）、支払予定実績表（表2）等により管理します。そのためには、会計システム等の機能を活用するか、支払先が少なければ表計算ソフトを活用することが考えられます。

表計算ソフトで（表1）（表2）を作成した場合の業務フローとして一例を挙げると、次のとおりです。まず、請求書が届いたら、納品書や検収書等と照合し、請求内容が正しいことを確認します。次に、支払先ごとに（表1）の「②当月発生額」及び（表2）の「⑤支払予定額」に、請求金額を記載します。支払日が到来する前に、（表2）の支払先すべてについて振込データを作成したかどうか等を確認して、支払いもれを防ぎます。支払いを終えたら、（表1）の「③当月支払額」及び（表2）の「⑥支払実績」に、支払額を記載します。このとき、請求書に押印するなどして支払い済みであることの記録を残し、二重支払を防ぎます。

月次決算や年度決算では、（表1）の「当月残高（④）」が、請求書の繰越金額や会計システム上の

買掛金残高と一致していることを確認し、把握している買掛金残高に誤りがないことや仕訳に誤りがないこと等を確認します。

（表1）仕入先ごとの買掛金台帳の例

支払先	締 日	支払日・条件	前月 残高	当月 発生額	当月支払額				当月 残高
					振込	手形	相殺	…	
A社	末日締め	翌月末払	80	100	80	0	0	…	80 100
B社	末日締め	翌月末に50%振込、 残り50%は手形	100	150	50	50	0	…	100 150
C社	末日締め	翌月20日払	300	300	300	0	0	…	300 300
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
合 計									

振込手数料を控除して支払う場合には、「当月支払額（③）」の欄に「振込手数料」を設けます。

（表2）支払予定実績表の例

支払 予定日	支払先	締 日	支払日・条件	支 払 予定額	支 払 実 績				
					振込	手形	相殺	…	合計
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
8月20日	C社	末日締め	翌月20日払・振込	300	300	0	0	0	0
8月20日	合計			300	0	0	0	0	0
8月31日	A社	末日締め	翌月末払・振込	100					
8月31日	B社	末日締め	翌月末・半金半手	150					
8月31日	合計			250	0	0	0	0	0
				合計					

振込手数料を控除して支払う場合には、「支払実績（⑥）」の欄に「振込手数料」を設けます。

支払先が増えてきた場合には、会計システム等を活用することも検討の余地があります。会計システムによっては、請求情報（支払先、支払金額、支払予定日等）を入力すると、支払予定表や仕訳に自動で反映されるだけでなく、支払予定日ごとに振込データを作成できるものもあります。振込データがインターネットバンキングと連携しているものであれば、支払いに関するミスをある程度減らすことが期待できます。



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 3

Q 長野市にある法人（資本金：1,000万円・従業者数18名）ですが、この度、須坂市に支店を出す計画が持ち上がり、法人市民税の均等割の額や法人税割の税率について調べたところ、長野市と須坂市では、下記のとおり違いがあることが分かりました。

法人の所在地によって、法人市町村民税が違うのは公平でない気がしますが、市町村ごとに勝手に決められるのですか？

市町村名	均等割 (資本金1,000万円以下、従業者50人以下)	法人税割 (資本金1,000万円以下、法人税額年1,000万円以下)
長野市	50,000円	10.8%
須坂市	55,000円	10.9%

A まず、法人市町村民税の均等割の額については、地方税法第312条の規定により、資本金等の額や従業者数によって、いくつかに区分されており、例えば、貴社の場合の「標準税率」（実際は税額です）は、50,000円と定められています。

しかし、「財政上その他の必要があると認める場合」には、上記の標準税率の1.2倍（60,000円：これを「均等割の制限税率」という）までの範囲で均等割を課すことができるとされています。

次に、法人市町村民税の法人税割の税率については、地方税法第314条の4の規定により、「標準税率」は、百分の九・七（9.7%）と定められています。

しかし、これも「財政上その他の必要があると認める場合」には、上記の標準税率を超えて、百分の十二・一（12.1%：これを「法人税割の制限税率」という）までの範囲で法人税割を課すことができるとされています。

つまり、均等割の額や法人税割の税率については、各市町村の事情等によりそれぞれ標準税率を超えて、制限税率までの範囲で課すことができる（これを「超

過課税」という）ため、隣接の市町村であっても異なる場合があります。

なお、基本的には長野市の均等割の額は、昭和40年代前半から「制限税率」で課されていますが、平成21年7月以降、資本金1,000万円以下の法人などに限って、毎年更新しながら「標準税率」（50,000円など）で課しているに過ぎず、いつ「制限税率」（60,000円など）に戻されるのかわからない状況にあります。

そこで、毎年、長野法人会では、長野市議会議員などに対して、均等割の額や法人税割の税率について、それぞれの「標準税率」による課税を強く働きかけており、このこともあって、一部の法人（資本金1,000万円以下）の均等割の額のみ、「標準税率」（50,000円など）による課税が、辛うじて毎年継続しているようです。

◆解説等

1 「標準税率」と「制限税率」について

地方税法第1条1項5号の規定によれば、原則として「標準税率」が通常るべき税率であることは明らかで、これを超えて「制限税率」までの範囲による課税（超過課税）は、『納税者に対して通常以上の負担を求めるものであることを踏まえれば、「財政上その他の必要があると認める場合」に限られ、かつ、受益と負担の明確化を図るなど、議会における議論を尽くし、納税者に対する十分な説明を行い、理解を得るべきものである。』と言われています。

ちなみに、H22.4.1現在、「標準税率」を超えて「超過課税」を行っている市町村の割合は、次のとおりです。

市町村民税	超過課税を行っている団体数	割 合
法人均等割	404	23.4%
法人税割	1,003	58.1%

市町村総数:1,727