

ビジネスサポートながの

Business Support Nagano No.360

8

August 2017



有限会社塚田商店
代表取締役

Kazuhiko Tsukada

塚田 和彦氏



有限会社塚田商店
上水内郡飯綱町牟礼512-2
TEL.026-253-2063
FAX.026-253-6557
創業 昭和28(1953)年2月
資本金 300万円
事業内容 青果、一般食品・雑貨等の販売

北しなの線牟礼駅から旧北国街道に続く駅前通り。古びた看板を掲げる家々が軒を連ねるが、実際に営業している店はわずか。その中で毎日、旬の野菜を店先に並べる“八百屋さん”がある。塚田商店本店（フレッシュつかだ駅前店）。

「お客様は近所の高齢者と、電車の待ち時間に立ち寄る学校帰りの高校生が多いですね。若い子たちにとってはコンビニ代わりなのかな、近くにないので（笑）」

塚田商店は社長、塚田和彦さん（55）の曾祖父が行っていた電気工事の仕事の合間に、ここで曾祖母が野菜を売ったのがルーツ。戦後は店売りの一方で、地域の農家からりんごを集め、信越線で関東や北陸などに出荷・販売する事業を中心に展開した。しかしその後、農協へのシフトが強まり、この事業から撤退。先代（父親）の兄弟3人で青果店3店舗を営業してきた（現在は本店と長野市上千歳町にある長野店の2店舗）。

塚田さんはこの店で生まれ育った。子どもの頃から店を手伝っていたこともあり、大学卒業後は県外の食品スーパーに就職。20代後半、結婚を機に実家に戻り家業に就いた。先代の死去により、2008

年から社長を務めている。

「同じ産地の同じ野菜でも生産者によって違う品質を見極めることが大事。相場などの情報収集も欠かせません」

塚田さんは毎日市場に出かけ、品質の良い野菜を自分の目で見極めて競り落とす。昔からの仕入れスタイルだ。大手スーパーとの厳しい競争から同業店の廃業が進み、青果をこのような方法で仕入れる店はもうほとんどないという。

地元のゴルフ場やレストラン、居酒屋などの飲食店、学校給食関係などへの外商比率が高く、顧客からの注文にどれだけ応えられるかが勝負。長野の市場では手に入らない商品は東京から取り寄せることもある。「お客様の要望に応え、喜ばれた時は本当にうれしい。それがやりがいになっています」

店でも地元ニーズにきめ細かく応える。7月初旬の本店には梅、氷砂糖、漬物の素などの漬物用食材がバラエティ豊富に並んでいた。

本店も長野店も近くに青果店はない。地域に暮らす人・営業する店にとってまさに“なくてはならない”店だ。「経営環境は厳しいけど、責任重大。簡単にはやめられません」

地域に“なくてはならない”お店です。

経営者シリーズ

トップかく語りき

長野法人会NEWS

法人市町村民税の税率について

地方税の法人市町村民税について、自社の税額がどんな仕組みでいくらを納めているかご存じですか？ まずは自社の税額を下表により確認願います。

〈均等割〉

法人等の区分		標準税率 年額	小布施町 標準税率	高山村 標準税率	信濃町 標準税率	飯綱町 標準税率	小川村 標準税率	長野市 制限税率×1.2	須坂市 中間税率×1.1
資本金	従業員								
50億円超	50人超	300万円	300万円	300万円	300万円	300万円	300万円	360万円	330万円
	50人以下	41万円	41万円	41万円	41万円	41万円	41万円	49.2万円	45.1万円
10億円超～50億円以下	50人超	175万円	175万円	175万円	175万円	175万円	175万円	210万円	192.5万円
	50人以下	41万円	41万円	41万円	41万円	41万円	41万円	49.2万円	45.1万円
1億円超～10億円以下	50人超	40万円	40万円	40万円	40万円	40万円	40万円	48万円	44万円
	50人以下	16万円	16万円	16万円	16万円	16万円	16万円	19.2万円	17.6万円
1,000万円超～1億円以下	50人超	15万円	15万円	15万円	15万円	15万円	15万円	18万円	16.5万円
	50人以下	13万円	13万円	13万円	13万円	13万円	13万円	15.6万円	14.3万円
1,000万円以下	50人超	12万円	12万円	12万円	12万円	12万円	12万円	*12万円	13.2万円
	50人以下	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円	*5万円	5.5万円
上記以外、公益法人・資本金等のない社団等		5万円	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円	*5万円	5.5万円

※中小企業の負担軽減のための特例措置 (H30.6月末まで)

期限後は12万円→14.4万円、5万円→6万円になります。

〈法人税割〉

法人などの区分		標準税率	小布施町 標準税率	高山村 標準税率	信濃町 標準税率	飯綱町 標準税率	小川村 標準税率	長野市 制限税率×1.2	須坂市 中間税率×1.1
資本金	法人税額								
1億円超								12.1%	12.1%
1億円以下	1,000万円超	9.7%	9.7%	9.7%	9.7%	9.7%	9.7%	11.4%	10.9%
	1,000万円以下							10.8%	

長野法人会の管轄市町村のうち、3町2村は地方税法で定められた標準税率でありますが、長野市と須坂市が「標準税率」より高い税率で課税されています。高い税率で課税することは法律でも認められてるのでやむを得ないのですが、問題は、その高い税率を当たり前のように恒久的に市内法人に課税していることです。標準税率があるにもかかわらず、「高い税率での税収ありき」での運営がなされているように見えます。

長野市においては、中小企業の負担を軽減しようと均等割のうち資本金1,000万円以下の法人が標準税率の課税となっていました。その期限が本年6月末までということで、7月以降は増税になる可能性がありました。長野市内の当会会員で資本金1,000万円以下の法人約3,500社が増税になるのは困るということで、長野法人会は長野市に請願活動を行ったのです。

〈次号へ続く〉



8月の法人会事業

「平成29年度版 会社の決算・申告の実務」 発刊のお知らせ

全国法人会総連合で作成する標記テキストの今年度版が完成しました。これは毎月の決算説明会の資料として使用するものです。適正な法人税の申告のために「決算と申告」に関する基本的事項を要約していますので、ご希望の方は事務局までご連絡ください。(TEL 026-227-0011)

B5版・全64頁
送付無料



年会費納入の御礼とお願い

現在、平成29年度会費の納入を依頼しています、既に預金口座振替、金融機関での振込にて納入いただいた皆様には厚く御礼申し上げます。また役員による訪問集金については、改めて部会や役員よりご連絡をしますので、その節はよろしくお願いします。

(年会費額) 資本金ごとに会費額が異なります

資本金区分	会費額
300万円以下	5,000円
300万円超～1,000万円以下	9,000円
1,000万円超～3,000万円未満	17,000円
3,000万円以上～5,000万円未満	28,000円
5,000万円以上～1億円未満	55,000円
1億円以上～10億円未満	73,000円
10億円以上	85,000円

※個人会員は5,000円、普通法人以外の法人は9,000円

税務署からのお知らせ

中学生・高校生の「税についての作文」大募集

中学生

- テーマ● 税に関すること
- 締切り● 平成29年9月5日(火)
- 文字数● 1200字以内
- 提出先● 所属の中学校を通じて地区納税貯蓄組合連合会へ提出
- 表 彰● 優秀な作品には内閣総理大臣賞などを授与し、賞状と記念品を贈呈します。
- 発 表● 平成29年11月初旬を予定。
広報誌等に掲載(顔写真を掲載する場合あり)
- その他● ご不明な点は各地区の納税貯蓄組合連合会又は税務署(管理運営部門・総務課)にお尋ねください。

高校生

- テーマ● 税の意義と役割について考えたこと
- 締切り● 平成29年9月5日(火)必着
- 文字数● 800字以上 1200字以内
- 提出先● 最寄りの税務署
- 表 彰● 優秀な作品には国税庁長官賞などを授与し、賞状と記念品を贈呈します。
- 発 表● 優秀作品は、都道府県名・学校名・学年・氏名とともに国税庁ホームページや国税当局が作成する広報誌等に掲載するほか、報道機関等に資料を提供するなど、広く発表します。
- その他● ご不明な点は最寄りの税務署(税務広報広聴官・総務課)にお尋ねください。

詳しくは国税庁ホームページ www.nta.go.jp をご覧ください。▶ 税の学習コーナー ▶ 税の作文

■ ……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?

ウェブで売りやすい商品とそうでない商品

弊社ではホームページ制作の依頼をお断りするケースがあります。そのケースとは、依頼をされる企業のビジネスについて、以下にご説明するような問題がある場合にお断りいたします。それは、弊社では依頼される企業様のビジネススタイルにより、ホームページを制作しても費用対効果やホームページからの成功要因が感じられないケースでは、受注を引き受けない場合があるということです。

わかりやすくお伝えすると多店舗の展開をしていない規模の個人営業の飲食店・美容サロン・その他の個人の事業者様となります。何故ならば、このような事業のホームページの制作においては、ウェブ制作による費用対効果を得られない為、ビジネスの効果を最大に提供できない点にあります。弊社は、都内・大阪に数店ある大型美容院などの仕事はしておりますが、個人の美容院では、ペネフィットを与えられないと判断しております。そしてまた、それらのビジネスでは、「LINE」や「Facebook」などのSNSの方が効果的だからです。

逆に売りやすい商品とは、住宅・リフォーム・その他のサービス業・B TO Bのビジネスとなります。それらは、商品・サー

(株)エイ・ティ・エフ
代表取締役

斎田 博大 氏



ビス・製品が標準化していない複雑な商品です。ECサイト(ネット通販サイト)ではその反対に標準化した商品でユーザーが、その商品を知っていて見分けがある程度できるような商品となります。簡単に言ってしまえば、アマゾンで売っているような商品です。

何か矛盾しているように感じるかもしれません、通常のホームページでは、複雑な標準化されていない商品です。その逆にECサイトなら、標準化した商品になるのです。複雑で標準化されていない商品は、ホームページでの説明や資料請求などを必要とします。ユーザーは、標準化されていない商品を販売している企業や商品などの情報を多く必要とするからです。ですから、それらの商品・サービス・製品を扱う企業では、当然のように充実したコンテンツのホームページが必要になります。

また、標準化・非標準化した商品を扱っていても、ホームページ・SNSの他の選択もあります。それはビジネスブログを書くということです。仕事への情熱やユーザーへの思いを書くことは、どちらの形態のビジネスでも有効なマーケティング作業となります。

“ヒト”を活かす秘訣～今いる社員で最大の成果を出す～

VOL.5 役職者に必要なスキル(2) ～キャリアを支援する～

ある企業の役職者研修では研修開始時「あなたは自分の部下を一生面倒見ることを誓えますか?」と、受講者に対して問いかけます。

さて、あなたは直ぐ挙手出来ますか? … それとも挙手出来かねますか?

また、あなたは相手のキャリアを支援出来る役職者でしょうか?

キャリアという言葉は、仕事に限定されるものではなく広い意味を持っています。

ラテン語の“カラリア”が語源で「馬車の轍=車道」という意味を持ち、そこから人が歩む道、すなわち“生き方”を表す言葉に発展しました。

こうなりたいというキャリアプランを明確にし、そのためには必要な知識・資格の習得や仕事の選択を行うなど、自らが望むキャリアの道筋を実現していくための有力な手段の一つとして「キャリアコンサルティング」があります。

(株)キャリアトラストディング
代表取締役

霜鳥 光 氏



キャリアコンサルティングとは「労働者の職業の選択、職業生活設計又は職業能力の開発及び向上に関する相談に応じ、助言及び指導を行うことをいいます(職業能力開発促進法第2条第5項)。」

組織内では、必ずしも希望が叶うわけではありませんが、キャリアコンサルティングを通じて、適性や能力、関心などに気づき、自己理解を深めるとともに、社会や企業内にある仕事について理解することにより、その中から適性に合った仕事を主体的に選択出来るようになることが期待出来ます。

そして、自己実現のために潜在的なキャリアのニーズに気づき、仕事や能力開発の機会などを通じて視野を広げ、人生を総合的(勉学、趣味、健康、恋愛、環境等)に捉え、どのような生き方をしたいか、何を成し遂げたいか、“人生の目的”を考えていくことが大切です。

相手のキャリアを支援することは、あなた自身のキャリアを創ることにもなります。

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 「悪いあの人」と「かわいそうな私」

(株)永寿屋本店薬局
代表取締役

北澤 尚雄 氏



経営の課題に取り組む時と、健康の課題に取り組む時と、具体的なテーマが異なるだけでアプローチの方法の基本は変わりません。健康に関する心のトラブルに対処する時も、肉体のトラブルに対処する時も、アプローチの方法は変わりません。課題が課題のまま解決されずに先送りにされていく時、発想の原点にあるのは「悪いあの人」と「かわいそうな私」という視点です。悪いのは「あの人」である場合もあるでしょうし、「あの会社」である場合もあるでしょうし、「あの環境」である場合もあるでしょう。どんな場合も変わらずに存在するのは、「かわいそうな悲劇のヒーローまたはヒロイン」である私です。悲劇の主人公である私という立場がもたらすメリットの中に安住する限り、課題はさらに大きく深く拡がっていくことはあっても、自然消滅することはありません。「私の悩みを解決したい」と

いう前提で相談にいらしても、出てくる言葉は「できない理由」ばかりになります。現在の自分があるのは、過去のせいであり、過去を変えられない限り、今の自分を変えることはできない。よって未来を変えることもできない、という発想の最初の勘違いは、今の自分の正当性を証明するのに都合のいい過去を思い出し(場合によっては架空に割り出し)都合の悪い出来事は思い出さない(忘れたり、なかったことにする)という作業を脳が無意識に行う事実を無視することから起きます。毎日3つずつ、過去に経験した「嬉しかったこと」「幸せだったこと」「感動したこと」を書き出していく作業を続けていくと、自分の過去の記憶が、今の自分を正当化するために見事に編集された物語になっていることに気付けるようになります。

ビジネス書
ランキング

今月の売れ筋10冊

2017.6/1～6/30
平安堂全店 提供

1	リツ・カールトンで学んだマンガでわかる超一流のおもてなし	高野登／著 SBクリエイティブ 1,300円
2	信州を元気にする注目企業15社	第一企画／編 ダイヤモンド社 1,500円
3	嫌われる勇気	岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500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	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
6	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
7	幸せになる勇気	岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円
8	誰がアパレルを殺すのか	杉原淳一／著 日経BP社 1,500円
9	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
10	住友銀行秘史	國重惇史／著 講談社 1,800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



リツ・カールトンで学んだ
マンガでわかる
超一流のおもてなし

高野登／著
SBクリエイティブ 1,300円(本体価格)

「サービスの仕事は気づくか気づかないか、その一点で決まるのです」。本書は、リツ・カールトンのサービスの秘密を売上げ最下位のレストランを舞台にマンガでわかりやすく紹介した一冊です。



私の趣味・至福のひととき Vol.5

「鉄道撮影」

旅先での様々な出会いも
鉄道マニアならではの楽しみです

有限会社 丸山電機商会

丸山 孝美氏



会員の趣味を紹介する新シリーズ。第五回は有限会社 丸山電機商会の丸山孝美さんに、鉄道撮影の魅力を聞いた。

—鉄道を撮り始めて、間もなく半世紀だそうですね。

昭和45(1970)年、大阪万博の帰りに木曽でSLを撮ったのが始まりでした。以前からその迫力ある姿に憧れはありました。初めてファインダー越しに捉えてものすごくワクワクした。さっそく兄貴に借りたカメラ片手に県内路線に通い始め、やがて北海道から九州まで毎月のように撮影旅行に出かけるほど夢中に。当時家業を手伝う身でしたが、「人に迷惑をかけないのなら」と父が理解してくれたのは本当にありがたかったです。

—全国の鉄道マニアには「長野の丸山」の名で知られ、長年親交を深める仲間も多いとか。

ビデオカメラ普及後は動画専門に撮り始めたのですが、小型化前は放送局みたいな大型カメラであちこち出没したのでいつのまにか「長野の電気屋さん」と(笑)。すぐに打ち解けるのが鉄道マニアのいいところで、一般公表されないダイヤ情報や撮影スポットを教え合う仲間が全国にいます。旅先での出会いはマニアに限らず、20代で仲間と出かけた指宿では実家が鬼無里だというご婦人に偶然行き会い自宅に泊めてもらったり、北海道では機関士さんの厚意で走行中のSLの運転台に乗せてもらったり。その方が引退されるとき沿線の写真をアルバムにして贈ったら、先方が現役時代に使った鉄道かばんを下さったこともあります。こうした数々のご縁が、これまでの“撮り鉄”人生の一番の財産ですね。

—撮影旅行へは今も頻繁に出かけるのですか。

JR東日本のシニア向け格安券を利用して、年に2~3回は出かけます。常にお客様の連絡先と買っていただいた製品の型番を記したノートを携帯し、「壊れた」と連絡が入れば即対応。「信頼第一」を長年志す中で、これまで「お前が旅行に行ってて対応してくれなかつたから二度と買わない」と言われたことは一度もありません。撮影機材を買うお金がままならない若い時代から、「これ持つてけ」とカメラや望遠レンズを貸して応援してくれたお得意さんもいて、「来月また“鉄分補給”に行って来ます」なんて笑い話を交わす間柄。仕事が充実してこそ趣味に没頭できるのだと、つくづく感じています。

Profile

■丸山 孝美 (まるやま・たかみ)

昭和24(1949)年生まれ。高校卒業後父が営む同社に入り、同59(1984)年11月から代表取締役。趣味は他に落語、ビートルズ鑑賞。ポール・マッカートニーのコンサートには過去6回足を運んだ。

■有限会社 丸山電機商会

家電の販売・修理。創業は昭和8(1933)年ごろ、父親の進孝(かずたか)さんが手製ラジオの販売を手掛けたのが始まり。同37(1962)年に法人化。事業所は長野市大岡甲4461-2。



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

社員の"元気"に投資する「健康経営」のススメ
～従業員の健康増進を戦略的に実践する経営～

長時間労働やサービス残業が社会問題となっているなか、「健康経営」という考え方方が注目されている。従業員の健康管理を経営的視点から戦略的に実践する「健康経営」のメリットと、中小企業の取り組みについて解説する。(48分)

講師 上久保 知洋氏
アリーザレクト株式会社
代表取締役

〈略歴〉大阪府出身。大学卒業後、教育業界に興味を持ち大手パソコンスクールへ入社。健康について独学で学び始め「医食同源」の考え方を知り、栄養の重要性にも動物であることから運動の必要性を理解する。そして働く人々が健康であることは、企業・社会を元気にするという思いで、共感頂ける企業へ向け「健康経営」をサポートするアリーザレクト株式会社を設立するに至る。

事業実施カレンダー 8月

1 火
2 水
3 木

4 金 東部部会納涼パーティ
5 土 信更部会落語寄席
6 日

7 月 厚生委員会

8 火 女性部親睦例会

9 水 総務委員会

10 木 経営相談室(法律相談)

11 金 小布施部会会員親睦会

12 土

13 日

14 月

15 火

16 水

17 木

18 金

19 土

20 日

21 月 生活習慣病予防健診(長野会場)

22 火 生活習慣病予防健診(長野会場)
9月決算法人説明会、ビジネスセミナー

23 水 生活習慣病予防健診(長野会場)

24 木 経営相談室(法律相談)

25 金 生活習慣病予防健診(須坂会場)

26 土 税制委員会

27 日 中条部会親睦旅行

28 月 理事・企画運営評議員会合同会議

生活習慣病予防健診(篠ノ井会場)

29 火

30 水

31 木

編集後記



「残さず食べよう!30・10(さんまる いちまる)運動」なるものが、松本市から全国に広がりつつあるという。最近は長野市でも懇親会の席上で司会の方が「乾杯後30分間は席を立たず料理を楽しみましょう」「お開き前10分間は自分の席に戻って、再度料理を楽しみましょう」と呼び掛け

る場面が多くなった。

「もったいない」を心がけ、食品ロス削減に取り組もうということの趣旨は理解できるが、食事をするために宴会に出席しているのではなく、懇親を深めるために貴重な時間を割いて出席している人には、もったいないのは「時間」の方だということも理解してほしい。12~1月の忘新年会や5~6月の総会シーズンで、宴会料理を毎回全部食べていれば、どのくらい体重が増えるか恐ろしいものがある。



広報副委員長
武内 浩

人材のことなら お任せください!!

パワーネット・フィールドは、長野県の総合人材サービス会社。豊富な実績とノウハウを活かし、お客様のニーズにあつた人材・サービスをご提供しています。

POWERNET FIELD.Inc
株式会社パワーネット・フィールド
【北信営業所】須坂市大字須坂1311-23 1F
TEL.026-213-4033 FAX.026-213-4032
一般労働者派遣事業(派20-300252) 有料職業紹介事業(20-ユ-300182)

地域密着型 小規模特養 そのさと 平成29年10月
オープンに向け

オープニングスタッフ募集

介護は心を配るお仕事。スタッフが100%の力を発揮できるよう運営がスタッフのサポートを最大限に実践します。ともに笑顔の職場を創りたい方、一度お会いするご縁をいただければと思います。お気軽にお問い合わせください。

職種 / ユニットリーダー [正社員]

介護職 [正社員・嘱託・パート] (未経験者可)

看護師 [正社員] (夜勤なし)

生活相談員 [正社員]

ケアマネージャー [正社員]

給料 / 当法人規定による

休日 / 週休2日制

待遇 / 通勤費、資格手当、賞与年2回、ほか

勤務地 / 須坂市大字豊丘 2754番地1



※複数資格所持者優遇

ボランティアも随時募集しています！

お気軽にお問合せください

080-9655-1849

社会福祉法人なすな 〒382-0021 須坂市大字豊丘 2755番地
そのさと開設準備室「宅幼老所なすな」(担当:徳竹)



そのさとの最新情報はこちら！

<https://www.facebook.com/care.sonosato/>



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。



YAKITATEYA
焼きたて屋。

お客様に、
常に焼きたての商品を一
たい焼きとたこ焼きのお店、焼きたて屋



店舗 線半スーパー千曲店/線半スーパー須坂店/
カインズホーム更埴店/ツルヤ須坂西店/
ザ・ビッグ長野東店/カインズ中野店

株式会社 HOPE

焼きたて屋フランチャイズ事業部

須坂市大字須坂1382-1 / TEL.050-3565-7440
www.yakitateya.com

もっと売上を増やしたい、新しい顧客を獲得したい方へ。

**インターネット広告は
ビジネス拡大のチャンスです!**

宣伝したい商品やサービス、ご予算に応じて最適なインターネット広告をご提案いたします。

ここが
魅力!

1 ユーザーが「興味や関心を持って検索したタイミング」で広告を表示します。

2 スマホやタブレットにも広告を掲載。ユーザーはその場で直接連絡できます。

3 掲載地域、曜日・時間帯などを設定。ターゲットに絞った広告掲載が可能です。

4 一度サイトに来たことがある「見込み客」を狙い打ちできます。

5 費用は広告がクリックされた場合のみ。ムダなコストが発生しません。

リスティング広告の企画立案・運用管理／
その他インターネット広告の企画立案・運用管理／Webサイトのアクセス解析など

Smart Listing

株式会社スマートリストティング



スマートリストティングは
Google認定パートナーです。

本社 / 千曲市栗佐1254-4 クリエーションビル3階 東京デスク / 東京都港区浜松町2-2-11 廣瀬ビル3階
<http://www.smart-listing.jp> / TEL.026-273-3828 FAX.026-273-2693

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 在庫管理の必要性について

一部のサービス業を除き、メーカーから小売業に至るまで様々な業種で在庫が存在します。在庫は、販売されることで企業に利益をもたらすため、その企業の付加価値の源泉と言えます。まさに、在庫は金の卵です。

一方で在庫は、調達した資金が「もの」に化けている状態です。販売して資金回収できてはじめて意味があります。すなわち、「売れてなんぼ」です。こうした意味合いから、健全かつ適量の在庫を持つため、在庫を管理することが重要になってきます。

在庫を管理する方法として、以下の2つがあります。

①実地たな卸

実際の在庫を品目別、数量別に把握する

②受 払 簿

入出庫の履歴を記録して数量、金額を把握する

多くの企業では①の実地たな卸は少なくとも決算期には実施していることと思います。しかし、在庫を管理するという点からは、①と併せて②の受払簿による記録も必要です。

月次ベースで実地たな卸を実施することで、月次損益を正確に把握できるようになります。また、数

量確認のみならず、品質確認を行うことで、不良在庫の早期の把握が可能になります。不良在庫がある場合、その価値が0円になる前にどう処分するか、または正常品に影響が出ないように廃棄するかどうかという判断が求められます。

なお、実地たな卸は手間暇がかかるため、重要な在庫とそれ以外の在庫に区分し、重要な在庫は毎月、その他は半年などの強弱をつけることも一考です。

実地たな卸は毎日できないため、今の在庫はどれくらいあるのかを把握することはできません。これを解決する方法として入出庫を受払簿で記録する方法があります。受払簿を記録することにより、あるべき在庫が把握できるため、過剰発注の防止が可能となり、商品群別などで記録することで売れ筋、死に筋の把握が可能となります。さらに、毎月実地たな卸をしなくても、受払簿により計算した在庫金額を用いることにより月次損益の把握が可能になります。

なお、受払簿の正確性確保のため、決算期末だけでなく中間期など、少なくとも年に2回程度実地たな卸を行うことをお勧めします。

在庫は実地たな卸と受払簿の作成により適切に管理ていきましょう。



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 4

Q 当社は9月決算の会社ですが、今期に入って、前期の決算申告を済ませてしばらくした頃、仕入先からの問い合わせがきっかけで、前期の決算に誤りがあることがわかりました。

その内容は、前期に当社が売上として計上した商品の一部について、仕入れの計上が漏れ（買掛金としての計上を失念した）ていることが判明したことです。

結果として、前期の決算上の利益を過大に計上してしまったのですが、前期申告について訂正する手続をせずに、今期の商品仕入れに計上することで申告してしまっても良いものでしょうか？

A 原則として今期の仕入れに計上することは認められませんので、前期の申告について、更正の請求（過大であった所得を減らしてもらうよう税務署に請求の手続をすること）を行う必要があるものと考えます。

また、消費税についても前期の課税仕入れに該当しますので、法人税同様、前期の申告について、更正の請求を行う必要があると考えます。

◆解説

法人税法では各事業年度の所得の金額を、法人税法22条第1項において、その事業年度の「益金の額（売上や雑収入など各種収入）」から「損金の額（売上原価や諸経費、各種損失）」を控除した金額と定めています。

これらの益金や損金の取扱いに関しては、法人税法に詳細な規定があるわけではなく、同条第4項において「一般に公正妥当と認められる会計処理の基準」（公正処理基準）に従って計算されるものとする旨を定めています。

もっとも、公正処理基準とは、客観的な規範性をも

つ公正妥当と認められる会計処理の基準という意味であり、企業会計原則のように明文化された特定の基準だけを指すものではなく、関係する会計法令、会計慣行、裁判例、裁決例、国税庁の解釈通達等を総合して判断されるべきものと考えられます。

最近の裁判例（東京地裁H27.9.25判決）でも、今回のご質問のように過年度における売上原価が計上漏れとなり、今期において前期損益修正損として今期の所得を減らすことが公正処理基準に合致するか否かを争った事例があり、納税者は、今期において前期損益修正損とする会計処理は、企業会計上の慣行として広く受け入れられているから合致すると主張したのに対し、裁判所はこれが公正処理基準に該当するかどうかは、法人税の適正な課税や納税義務の履行の確保を目的とする法人税独自の観点で判断されると解すべきとし、売上との対応関係を明確にできる仕入れなどの売上原価は売上が過年度に計上されている以上、対応する仕入れはその売上に計上された過年度の損金であると判断しました。

また、これが認められれば仕入れ計上時期を納税者の恣意的な選択に委ねてしまうことになり、そのような事態を法人税法が容認しているとは解されないと述べています。

ただし、法人税の取扱いとしては、基本通達2-2-16（前期損益修正）を置き、法人税における所得金額の計算は、いわゆる「継続企業の原則」に従い、当期において生じた収益と費用・損失を対応させ、その差額概念としての所得を測定する建前であり、この場合の当期の収益又は費用・損失については、その発生原因がなんであるかを問わず、当期において生じたものすべてを当期に属する損益として認識するという考え方を探れていることもあるため、ご質問の内容がこの取扱いに該当するのか否かの確認は必要になると考えます。