

ビジネスサポートながの

Business Support Nagano No.361

9

September 2017



株式会社富蔵家
代表取締役

Minoru Maruyama
丸山 実氏



株式会社富蔵家
上高井郡小布施町上町958
TEL.026-242-6052
FAX.026-242-6053
創業 昭和60(1985)年12月
資本金 500万円
事業内容 飲食業 (蕎麦店)

「小さい頃、親に連れて行ってもらったそば屋のつゆの味。その生涯忘れられない味の記憶によって、料理人の道を目指そうと決めました」

富蔵家社長、丸山実さん（65）は高校卒業後、東京の調理師学校で学び、都内の料亭などで日本料理を中心に10年ほど修業。故郷の上田に戻り、結婚式場や老舗旅館の料理長を務めた。

そして1985年、上田市に念願のそば店を独立開業。現在、「そば美学の伝道師・丸山実留」として、小布施町に2店舗、上田市に1店舗のそば店を経営する一方、そば職人の育成・指導、そば店経営のコンサルティングなどにも本格的に取り組んでいる。

「割主烹従（かっしゅほうじゅう）」一旬の素材を選び、切ることが料理の主で、煮炊きは従といふ日本料理の神髄を表す言葉だ。料理人としての丸山さんの根幹を成すものもある。そんな丸山さんにとって、そばは難しくも、面白く魅力的な素材だった。

「旅館に勤めていた時に独学でそば打ちを始めましたが、最初はうまくいかなかった。旨いそばを出したい一心で、粉の選び方から始まって試行錯誤

の連続でした」

独立後、上田から長野、そして小布施と店を移転し、新たに上田、小布施に出店。さらにそばとそばつゆの卸販売も始めた。そんな中、丸山さんの経験を聞きたい、そば打ちを教わりたいという人が増えてきた。丸山さんは自分の店で一緒に働いてもらいながら自分の経験や技術を丁寧に伝授。その人たちの夢実現を手助けしてきた。

その活動を本格化させようと2017年5月、プロのそば打ち職人を養成する専門教育の場として「そば道場」を開設。そば打ち技術から店づくりまで本格的なカリキュラムを組んで教え、そば文化を次世代に伝承していく活動をスタートした。店に隣接し寮も備えるなど、理論と実践をじっくり腰をすえて学べる環境を整えている。

「教えることは教わること。私にも気づきが生まれるし、自分の店にフィードバックすることもできる。そば文化を伝承していくことと並んで、それも大きなメリットだと思っています」

趣味は絵を描くこと。「今はなかなか時間が取れない」が、古刹などに出かけてデッサンをする時間に癒やされるという。

教えることは教わること。

経営者シリーズ

トップかく語りき

長野法人会NEWS

長野税務署 定期人事異動のお知らせ

7月10日付で税務当局の定期人事異動があり、長野税務署においても新署長をはじめ多くの方が着任されました。当会と関わりの深い署長、副署長(法人担当)、法人課税第一部門統括官の3名を紹介します。



署長
野邊 匡伸

1 長野税務署での抱負

関東信越国税局徴収部から参りました。埼玉県出身で長野県での勤務は初めてとなります。長い歴史と豊かな自然にはぐくまれたこの地で勤務できることを大変光栄に思っております。

管内事情に精通し、私たちの使命である適正・公平な課税の実現及び確実な徴収に向け取り組んでまいる所存でございます。



副署長
小宮山 千代子

1 長野税務署での抱負

これまで長野派遣酒類業調整官として長野署に席を置き、酒類行政に従事しておりましたが、7月に副署長を拝命いたしました。

長野税務署は、派遣勤務を含めると通算17年目の勤務となりますので、管内事情には比較的明るいほうかと思います。

今後とも「納税者の自発的な納税義務の履行を適正かつ円滑に実現する」という使命を果たすために、努力して参りたいと考えております。



法人課税第一部門
統括国税調査官
郡司 茂

1 長野税務署での抱負

松本税務署から参りました。長野税務署の勤務は初めてとなりますが、前任の小泉同様よろしくお願ひいたします。

管内の様子をよく理解するとともに、納税者の皆様の立場に立ち、適正公平な課税を実現すべく、努力して参りたいと考えております。

2 長野法人会会員へ一言

法人会の皆様方には、日頃から税務行政に対し、多大なるご理解とご協力を賜り、この場をお借りして厚く御礼申し上げます。

法人会におかれましては、納税意識の向上と経営及び地域社会の健全な発展に貢献されておられますことに敬意を表するとともに、今後も税務行政に対しましてなお一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2 長野法人会会員へ一言

法人会の皆様方には、正しい税知識の向上と納税道義を図るため、地域のオピニオンリーダーとして様々な社会貢献活動を行っておられます。

改めて敬意を表するとともに、税務行政への更なるご協力を賜りますようお願い申し上げます。

2 長野法人会会員へ一言

法人会の皆様には、研修会はもとより、租税教育活動をはじめとした様々な社会貢献活動を行っておられることに深く敬意を表するとともに、今後とも皆様方と連携・協調を図りながら、お役に立てればと思っております。

9月の法人会事業

法人市町村民税の税率について

※前号より続き

長野市議会議員・長野市財政部との意見交換会を経て、長野市議会への請願
審議結果は“採択”（ただし、来年7月から税額が上がります）

前号でお伝えしたとおり、当会の管内で長野市と須坂市では地方税法で定められた「標準税率」より高い税率で課税されています。ほとんどの会員が、高い税率であることすらご存じなく、市から納税の通知が来るからそのまま納めるだけではないでしょうか。

これは法人会の情報発信がいたらないことも一部反省しておりますが、法の精神に則れば、標準税率を超える税率での課税をする場合は、きちんとその理由を明らかにすべきと考えます。

現在、長野市では資本金1千万円以下の法人のみ標準税率となる特別措置がとられていますが、この措置も時限的なものであるため、本年6月末で期限を迎えることから、5月に市議会議員・市財政部との意見交換会を経て、市議会に対して請願を行いました。

その審議結果が、採択となりました。当会の活動の結果、引き続き資本金1千万円以下の法人のみではありますが標準税率の措置がとられることとなります。

長野市の財政状況が厳しいのも十分理解できますが、今後も当会としては歳出の削減含め、議会・行政への働きかけを続けて参ります。

会員の皆様にはこうした法人会の活動にも目を向けていただきたくお願いします。



長野市議会議長より届いた請願の審議結果“採択”通知

税務署からのお知らせ

消費税軽減税率電話相談センター(軽減コールセンター)

消費税の軽減税率制度（軽減対象品目の内容、税額計算の方法など）に関するご質問やご相談につきましては、消費税軽減税率電話相談センター（軽減コールセンター）で受け付けております。

消費税軽減税率電話相談センター
 (軽減コールセンター)への
 お問い合わせ

【電話番号】ナビダイヤル（全国一律市内通話料金）

0570-030-456

【受付時間】9:00から17:00(土日祝除く)

(注意)「0570」は、ナビダイヤルの番号です。消費税軽減税率電話相談センター（軽減コールセンター）では、最寄りの税務署に電話をかける場合と同様の料金負担でご利用いただけるよう、全国一律市内通話料金でかけられるナビダイヤルで対応しています。

一般の固定電話からであれば、全国どこからでも、3分間8.5円（税込9.18円）のご負担でご利用いただけます。

ただし、携帯電話及びPHSからは22.5秒10円（税込10.8円）の通話料金となります。

ご利用の電話機によっては、上記ナビダイヤルにつながらない場合があります。

その場合は、最寄りの税務署にお問い合わせいただき、ガイダンスに沿って「3」を押すと、各税局の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を最大限に活用する。

(株)エイ・ティ・エフ
代表取締役

斎田 博大 氏



飲食店・美容院などの個人事業的な業態では、LINE WORKSがこれからのビジネスに活用できるSNS(ソーシャルネットワークサービス)となるでしょう。

また、商品やサービスが画像などで見栄えのする企業では、インスタグラムを利用してください。インスタグラムはスマートフォンに特化した今一番人気のSNSです。直接的なセール告知などは、Twitterが有効です。

そして、こんな実例もあります。1日15分毎朝フェイスブックに投稿を行い、住宅受注を2棟ほど取得した弊社の工務店の社長もおりました。

ただ、LINE WORKS以外は無料のサービスです。しかし無料だからと言って、いい加減に利用するとマイナスの評価をユーザーから受ける場合があります。また、長時間の利用・複数のポストを行うなども同様、ユーザーからの評価を下げます。

SNS利用の計画と目標をしっかりと設定して、目的に沿った適切な利用や、さり気なく自社のアピールを載せたSNSの活用、SNSのクーポンを利用した来店促進など、ア

イディア次第では、費用を掛けずに売上拡大の効果が得られます。

尚、Googleマイビジネスの登録は、すべての企業に有効なサービスです。Googleマイビジネスでは記入できるスペック欄があります。できるだけ詳細や営業時間をきっちり書き込みましょう。

Googleマイビジネスは、近くに暮らすユーザーに自社のサービスを伝えられます。また、SEO効果もあり、ウェブサイトを所有する企業様には、Googleマイビジネスへのサイト登録をおすすめします。

ネット上では、無料で使えるサービスや少額で使えるサービスがたくさんあります。ネットが苦手だと言い訳を言う前に、1日10分でもSNSや他のサービスに挑戦してください。そのメリットを積極的に活用していく姿勢がワーカスタイルの幅広い場面において必要不可欠となるでしょう。

LINE WORKS

検索

Googleマイビジネス

検索

“ヒト”を活かす秘訣～今いる社員で最大の成果を出す～

VOL.6 役職者に必要なスキル(3) ～聴く技術～

(株)キャリアトラストディング
代表取締役

霜鳥 光 氏



皆さまは相手の話をどのように聴いていますか? 実は、単に聴けば良いということではなく、聴き方により信頼関係が築けるかどうか決まります。これまでに「話し方」や「プレゼンテーション」といった、こちらから発信するための研鑽は、著書や研修等から学べたと思います。私ども以外の研修では“聴く”ことについて「まずは聴くことから」と、順序を伝えるのみに留まり大切な要素を伝えていない内容が見受けられます。

では“聴く”とはどのようなことなのでしょうか。

ポイントはたった1つ「相手を正そうとするのではなく解ろうとする」こと。そのために必要なことは「傾聴」「共感」「受容」の3つ。「傾聴」は、耳を傾けて聴くだけでは不十分です。“目に見える”“目に見えない”2つの側面があることをご存じでしょうか? 相手の表情や身体の動きに注目することで解ることがありますが、これが目に見える傾聴。目に見えない傾聴は、本心を聴くこと。今、相手が話していることは本音とは限りません。

「共感」は、あたかもその人であるかのように相手の感情をくみ取ること。「受容」は、何の条件も付けずにWelcomeな状態で相手を受け容れること。

このように文章にすると解ったつもりになりますが、容易に習得出来ることではなく、だからこそ“聴く技術”と言っても過言ではありません。

傾聴・共感・受容が出来かねると、ついつい「命令・指示」「訓戒・説教・激励」「抗議・講釈」「提案・助言・アドバイス」「非難・反対」「同意・賞賛」「軽く扱う・馬鹿にする」「質問・尋問」「脅迫・注意」「理解・同情」「解釈・分析」「ごまかし・時間稼ぎ」という対応が先になりますがちで、コミュニケーションを阻害する12パターンが生じます。

どんな人に話を聴いて欲しいか問い合わせると、圧倒的に「最後まで話を聴いてくれて否定しない人」が多いのも納得です（弊社研修ディスカッション結果）。

さあ、今日から聴く技術にTryしましょう!

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 感情と臓器の関係

(株)永寿屋本店薬局
代表取締役

北澤 尚雄 氏



漢方がとらえている五臓六腑は、西洋医学による解剖学的臓器と、全く同じではありません。漢方は「肝のグループ=肝臓・胆嚢・自律神経・筋肉・目」「心のグループ=心臓・脳の機能・小腸・血管・舌」「脾のグループ=脾臓・脾臓・胃・脂肪組織・口」「肺のグループ=肺・大腸・皮膚・鼻」「腎のグループ=腎臓・膀胱・脳の組織・骨・耳」の5つのグループがあり、それぞれが関係し合って健康状態のバランスを取り、生命活動を維持していくと考えます。西洋医学的視点から見た肝臓は胆汁を作り食べ物の消化を助けますので、この機能は漢方的には「脾のグループ」に属する働きになります。また自律神経調整機能の中核は脳にありますが、漢方では「精神・神経関係全般のコントロール本部」は「脳」で、自律神経が関係する「気」の流れの調整は「肝グループ」が行っていると考えています。「気」というのは、例えば「元気」という単語を日常

生活で当たり前に使いますが、その時に感じているエネルギーのことです。さらに感情・意識も五臓と関係があり、「怒りやイライラ」が過ぎると、肝のグループが強くなり過ぎて、気の流れが滞り「気詰まり感」を感じるようになります。緊張した時に食欲がなくなるのは、気の停滞が胃の辺りで発生するためです。「喜び過ぎたり笑い過ぎる」と心のグループの異常が起こり肺の働きを邪魔します。笑い過ぎると「咳」が出るのはこのためです。考えすぎは「脾のグループ」をおかしくし、夜、頻繁に目を覚ますタイプの不眠やうつ状態が現れる原因になります。未来を憂うと「肺のグループ」が不調を起こします。また肺のグループは、アレルギー反応が表現される場所でもあります。不安や怖れは「腎のグループ」を病的にして心臓を攻撃してしまいます。ホラー映画を観てドキドキするのは、この状態です。パニック症候群の病因の基本も同様です。

ビジネス書
ランディング

今月の売れ筋10冊

2017.7/1～7/31
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	嫌われる勇気	岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円
3	幸せになる勇気	岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円
4	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
5	誰がアパレルを殺すのか	杉原淳一／著 日経BP社 1,500円
6	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
7	スタンフォード式 最高の睡眠	西野精治／著 サンマーク出版 1,500円
8	「感謝」で思考は現実になる	P. グラウト／著 サンマーク出版 1,600円
9	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
10	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

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



誰がアパレルを 殺すのか

杉原淳一／著
日経BP社 1,500円(本体価格)

現在、アパレル業界はかつてない不振にあえいでいます。本書は衰退する従来型の企業を取り上げる一方で、将来を担うであろう新興企業の取り組みについても紹介。アパレル業界の現在と未来がわかる一冊となっています。



私の趣味・至福のひととき Vol.6

「ダーツ」

年齢問わず誰とでも
真っ向勝負できるのが面白い

有限会社 ニュー大倉
代表取締役 小坂 拓也氏

会員の趣味を紹介する新シリーズ。第六回は有限会社 ニュー大倉代表取締役の小坂拓也さんに、ダーツの魅力を聞いた。

—経営するラーメン店の一角に練習場を設けるほど、
ダーツに夢中だそうですね。

友人の誘いで初めてプレーしたのが11年前。そのとき惨敗した悔しさから毎晩ダーツバーに通って腕を磨くうち、いっそのこと自分の店で愛好家とワイワイ楽しめたらいいなーと。“エレクトロニックダーツ”と呼ばれる、スコアを自動計算するダーツ機3台を備えたスペースを増築し、「矢的(やまと)道場」としてオープンしたのが6年前。現在40人ほどいる会員さんと毎晩店が引けたあとプレーを楽しむかたわら、県内外のアマチュア大会に出場。これまで250人規模の大会でシングルス、ダブルスともに準優勝、団体戦では2014、2015長野県代表としてインターリーグ(全国大会)にも出場。

—ダーツの魅力とは、ズバリ何ですか。

老若男女問わず、誰とでも真っ向勝負できる面白さですね。何種類もあるゲームはどれも、緻密な作戦が求められる頭脳競技。最もポピュラーな「ゼロワン」では501点、701点などの持ち点を相手と3投ずつ投げ合いながら減らし、先に0点になった方が勝つフルール。最終投でピタリ0点にしないと上がれないので、3投分の数字の組み合わせを瞬時に考える能力が勝敗を決めます。また「クリケット」という陣取りゲームでは、相手の陣地をいかに消しつつ自分の陣地で加点するか駆け引きが楽しめる。戦いを挑んでくる若い子たちを負かすと楽しいし、彼らも彼らで次こそはーと燃える。年の離れた同士が仲良くなれるのも、ダーツならではの魅力です。



—近年は新たな大会の運営に乗り出すなど、
選手の育成にも力を入れているそうですね。

2013年から北信地区約250人の愛好家が所属する「長野ダーツ協会」の理事として、ショップ対抗リーグ戦や東信・南信との交流戦の運営に参加。また一昨年から、女子対象の新たな大会を個人で主催、第2回の今年は想定規模の3倍に迫る55人がエントリーし手応えを感じています。もとは矢的道場に所属する6人の女子選手の強化がきっかけでしたが、東京・神奈川など関東組の独走状況を打破しようと、県内の競技人口の底上げを図るのが最大の目的。全国のトッププロの中には年間数千万円稼ぐ人もいて、その一角に長野県から名を連ねるようになれば最高ですね。

Profile

■小坂 拓也 (こさか・たくや)

昭和44(1969)年12月生まれ、小布施出身。2007年、義父から同社を継ぎ2代目。ラーメン店にカラオケルームやダーツ場を併設するなど多角化で客足を伸ばす。



■有限会社 ニュー大倉

昭和46(1971)年、長野市大字津野に洋食レストランを創業。現在は同地で「居食麵屋とん太郎」を開業。主力の麺類に加え50種以上の肴を提供、居酒屋としても人気。



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

戦国武将に学ぶ決断力

会社の運命は経営者の決断ひとつで大きく変わる。会社をしつかり舵取りするために、どうすれば良いか。戦国武将、織田信長や豊臣秀吉の行動を読み解きながら、経営者に必要な「決断力」の高め方をお伝えする。



講師 高島 徹氏
株式会社決断力
代表取締役
（略歴）神戸大学経済学部卒業。1986年松下電器産業（現 パナソニック）入社。エアコン事業、半導体事業で経理責任者を務める「経営の羅針盤」と呼ばれる経理部門で、20代から事業部長の決断をプロデュース。28年間で85個のプロジェクトに従事。社内外の多様な人々を動かして、経営成果1000億円を挙げる。2014年、株式会社決断力を設立。

9月

事業実施カレンダー

9月

- 1 金
- 2 土
- 3 日
- 4 月
- 5 火
- 6 水 須坂部会役員会
松代部会理事会
- 7 木
- 8 金
- 9 土
- 10 日
- 11 月 役員視察研修旅行
- 12 火 役員視察研修旅行
- 13 水 経営相談室（法律相談）
長野市三輪部会落語寄席
- 14 木
- 15 金
- 16 土 川中島部会落語寄席
- 17 日
- 18 月
- 19 火
- 20 水
- 21 木
- 22 金 長野県法人会女性部合同例会
- 23 土
- 24 日
- 25 月
- 26 火
- 27 水 経営相談室（法律相談）
- 28 木
- 29 金
- 30 土

編集後記

「怒る」自分の感情をぶつけるだけで相手のことを考えていないこと。

「叱る」相手のためにと強く言うこと、だから良いこと。

昔の職場ではこの両方が当たり前のように行われていたのではないか
でしょうか。「怒る」はともかく「叱る」はごく普通に行われていました。

ところが今はこのどちらも「パワハラ」という言葉で括られて悪いこととされているよう
です。

それなら今はどうすればと言うと「指導する」という事になるのだそうです。「指導する」
とは教え導く事です。

要するに感情を入れないで分かりやすく話をしてやることなのかなあ……。

広報副委員長
竹村 國彦

■法人会経営相談室（毎月第2第4水曜日） 事前申し込みが必要です 法律相談／9月13日㈬・27日㈬ 10:00～12:00 相談員／弁護士 中嶋慎治氏・倉崎哲矢氏 税務相談と労務相談は
相談申込みの都度開催

- 7 -

**長野県社内木鶴経営者会
発足記念特別セミナー**

0からの挑戦!「社員は宝です」
経営哲学、人づくりの要諦、大切にしてきたこと。

第一部 講師 株式会社ミールケア 代表取締役 関 幸博氏

第二部 社内木鶴会説明&実践企業事例報告

社内木鶴会とは?
月刊「致知」をテキストに社員、スタッフが自律し、自ら考え自ら行動していく、個性・徳性を發揮している。そんな企業、組織を目指す企業内勉強会の手法です。

9/26(火) 14:00▶16:00(13:30開場)

会場 TOiGO WEST 長野市生涯学習センター4F
長野市大字鶴賀問御所町1271-3

定員 限定100名(先着順) **受講料 1,000円(税込)**

[主催] 長野県社内木鶴経営者会 **[共催]** 株式会社 致知出版社

お問い合わせ事務局(株式会社キティック内)
TEL.026-238-1710(平日10時~18時)

本場・富士吉田生まれのおかみがつくる

絶品! 吉田うどん

一度味わったらクセになる美味しさです!

- ✓ 富士山麓のおいしい水で打ったコシの強い麺
- ✓ 思わず飲み干したくなる出汁
- ✓ 富士吉田から取り寄せた厳選素材
- ✓ うどんの美味しさを更に引き出す特製薑味「すりだね」

山梨吉田うどん 彦兵衛

長野市桜枝町916
(たけのや吳服店隣接)

TEL.026-232-3243
FAX.026-233-3633
■営業時間／11:00~14:00
■不定休 <駐車場6台>

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。

さまざまな「伝える」をデザインします!!

ご相談ください!

WEBサイト
WEB広告
スマホアプリ
各種広告デザイン
イラスト
企画・編集

VIEX デザイン & プランニング
株式会社ビー・クス
〒380-0911 長野市稲葉891-3
<http://www.viex.co.jp/>

あの「がじやもんや三輪店」が
よりアットホームになって
移転オープンしました!

その名は新たに、
がじやの家
Gaja no Ya

がじやもんやの味を継承しつつ、
新しいメニューも揃えています!

株式会社 1623@home
TEL.026-232-0800 FAX.026-217-1045
長野市三輪 6-17-1 お問い合わせは小林まで



会計を学ぶ

あがたグローバル税理士法人 公認会計士 井原 正人

売上目標の設定

業績の良い会社は、売上目標を設定していることが多いように思います。また、社長の他に営業担当者がいる場合は、担当者別に売上目標を決めていると思います。

売上目標の決め方はいろいろあると思いますが、比較的簡単な方法を紹介します。

①全社目標としての目標売上高を決めます。

全社の目標売上高を次の計算式で求めます。

$$\text{目標売上高} = \frac{\text{予想固定費} + \text{必要利益}}{\text{予想限界利益率}}$$

上記計算式の中の予想固定費や予想限界利益率は、過去の実績を参考に決めます。

限界利益率は、

$$\frac{\text{売上} - \text{変動費}}{\text{売上}}$$

で算定されます。

変動費は商品仕入高や材料費や外注加工費など明らかに売上高の増減に比例して増減する費用・原価だけを対象とします。固定費は変動費とした以外のすべての費用です。

②目標売上高を細分化した販売計画を作成します。

現状で概ね獲得できそうな売上高を顧客別や商品別に予想していきます。予想売上高だけでは目標売上高に不足する額を、顧客別や商品別等に割

り振って販売計画とします。

売上を細分化する切り口としては、受注生産の業種では顧客別にして、見込生産の業種では商品別又は店舗別などの拠点別にした方が、目標を達成するための行動計画につなげやすいと思います。

なお、費用対効果の観点からは、売上上位8割ぐらいを個別の顧客や製品毎に計画し、残りは「その他」としてまとめて計画しても良いと思います。

③月次計画に展開します。

計画と実績との比較検討は月次で行われることが多く、販売計画を月次計画に展開します。なお、計画と実績との比較は、各月の売上累計額と年間計画額を比較して計画進捗度として比較する方法もあります。その場合は月次計画への展開はなくてもかまいません。

販売計画を策定したら、それを達成するための行動計画を立てて実行していくことになります。また、定期的に計画と実績を比較して、実績が不足している場合はその原因と対応策を検討し、目標達成につなげることが必要です。



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 5

Q 二人の孫が今年の9月に誕生日を迎えると、それぞれ22歳（A雄）と20歳（B子）になりますので、私は、二人とも成人となることを祝して、それぞれの孫に500万円ずつ現金を贈与しようと考えていますが、この場合、贈与税の税額は、どのくらいの金額になるのでしょうか。

なお、A雄とB子にとって、今年この贈与以外に贈与はないこと、及び暦年課税の贈与であるものとして検討願います。

A 暦年課税の贈与税については、H27年1月以降の贈与の税率等が次の2種類に変更されました。

①直系尊属（祖父母や父母など）から、その年の1月1日において20歳以上の者（子・孫など）への贈与の場合に使用するもの【特例贈与財産用】（特例税率）
②上記①以外、例えば、夫婦間や兄弟間の贈与、親から子への贈与で子が未成年者の場合などに使用するもの【一般贈与財産用】（一般税率）

ご質問の場合、お孫さんのうちA雄さんは上記①を使用することになり、贈与税額は48.5万円となります。B子さんは今年の1月1日現在では未成年者でしたから、上記②を使用することになりますので、贈与税額は53万円となります。

したがって、贈与をする方（贈与者）と贈与を受ける方（受贈者）との関係や、贈与を受けた年の1月1日現在において、受贈者が20歳以上であったか否かなどによって、たとえ贈与された金額が同額であっても、実際の贈与税額は異なる場合もあるということになります。

◆解説

暦年課税の贈与税の計算は、まず、その年の1月1日～12月31日までの1年間に贈与によりもらった財産の価

額を合計します。

続いて、その合計額から基礎控除額の110万円を差引します。

次に、その残りの金額に適用する特別税率又は一般税率の税率を乗じて税額を計算します。

ここでは計算に便利な速算表を以下のとおり掲載します。

速算表の利用にあたっては、基礎控除額の110万円を差引いた後の金額を当てはめて計算することになります。

したがって、ご質問の場合は、基礎控除後の課税価格390万円（500万円-110万円）に該当する税率等を使用し算出することになります。

具体的には、A雄さんの場合は、下記①の表の「基礎控除後の課税価格400万円以下」欄に対応する「税率15%」と「控除額10万円」を使用して、以下のとおり計算することになります。

$390\text{万円} \times 15\% = 58.5\text{万円}$ 次に $\Rightarrow 58.5\text{万円} - 10\text{万円} = 48.5\text{万円}$ （贈与税額）

また、B子さんの場合は、下記②の表の「基礎控除後の課税価格400万円以下」欄に対応する「税率20%」と「控除額25万円」を使用して、以下のとおり計算することになります。

$390\text{万円} \times 20\% = 78\text{万円}$ 次に $\Rightarrow 78\text{万円} - 25\text{万円} = 53\text{万円}$ （贈与税額）

①【特例贈与財産用】（特例税率）

基礎控除後の課税価格	200万円以下	400万円以下	600万円以下	1,000万円以下	1,500万円以下	3,000万円以下	4,500万円以下	4,500万円超
税率	10%	15%	20%	30%	40%	45%	50%	55%
控除額	—	10万円	30万円	90万円	190万円	265万円	415万円	640万円

②【一般贈与財産用】（一般税率）

基礎控除後の課税価格	200万円以下	300万円以下	400万円以下	600万円以下	1,000万円以下	1,500万円以下	3,000万円以下	3,000万円超
税率	10%	15%	20%	30%	40%	45%	50%	55%
控除額	—	10万円	25万円	65万円	125万円	175万円	250万円	400万円