ゆうメール

ヒジネスサポートながの

Business Support Nagano No.362



The table of ta

はる真 店主

Kunihisa Takeuchi

竹内 邦久氏



はる真 長野市緑町3036-2-2 TEL/FAX.026-262-1153 創業 平成26(2014)年9月 事業内容 鮨・鉄板焼料理店

「鮨と鉄板焼を組み合わせたお店は全国的にないと思いました。お客様においしいお料理を提供し、楽しい時間をゆっくり過ごしていただきたいと思っています!

はる真は、鮨と鉄板焼が一緒になった珍しい料理店。長野市緑町通り南端にある古民家を改装した隠れ家的佇まいの店だ。東京築地、九州、北海道、静岡、石川などから産地直送の新鮮なネタと地元の信州プレミアム牛、安曇野産本わさび、店主が選んだ全国の銘酒が楽しめる。

店主の竹内邦久さん(44)は長野で修業後、東京銀座で10年修業した鮨職人。奥さんの鮎美さんは鉄板焼と和食の料理人として東京の結婚式場で腕をふるった。その二人が初めて出した店が、はる真だ。

若い頃、鮨の世界に憧れた竹内さんは「鮨職人になりたい」という思いを募らせ、下働きとして長野市内の鮨店で働き始める。そして数年後、店の親方から「東京で修業してこい」と後押しを受け、東京銀座の高級鮨店を自分で見つけ見習いとして入った。

待っていたのは厳しい職人修行の日々。「言われ

たことをこなすだけで精一杯。落ち込むことも多く、何度やめようと思ったことか。でも、自分はこの世界でやっていくんだと強く思っていたので、とにかく頑張った |

初めは徹底した掃除から。まずその大切さを学び、魚をおろすまで5年、カウンターに出たのは10年後。その間、誰にも負けたくないという気持ちで人一倍の努力を重ね、少しずつ任される仕事が増えていく。任される喜びを力に変え、築地で大事な魚の仕入れを担当するまでになった。その下積みの時間が技術だけでなく、職人としての芯をつくったと、竹内さんは信じている。

「はる真」の店名は、開店を楽しみにしながら直前に亡くなった竹内さんの母親と、応援している鮎美さんの母親の名前から一文字ずつ取ってつけた。

「若い頃から親には迷惑をかけてきたから、店を出す時には母親の名前をつけようと思っていました。母はずっと応援してくれていて、皿洗いでいいからお店を手伝いたいとずっと言っていました。今も見守ってくれていると思います」

「お客様に喜んでいただきたい」と、竹内さんと スタッフ全員が毎日心を込めて料理を提供している。 お客様においしい料理を、楽しい時を。

口	覧

長野法人会NEWS^{*}

会員増強運動にご協力ください

新しい仲間をご紹介ください!

刻々と変化する社会情勢化、企業の存続・発展を図るには、正しい知識と情報が必要です。 法人会では各種研修会、機関誌やセミナーなどを通じて、企業経営に求められる知識や情報を 提供しています。

これらの研修会をはじめ各事業に参加することで、法人会に加入する様々な業種の経営者と知り合い、交流を通じてお互いの経営感覚を磨き、自らの視野を拡げることができます。

長野法人会では、10~12月を会員増強特別月間として新会員を募集します。



■月の法人会事業

役員視察研修旅行 静岡県方面

9月11日から12日にかけて役員視察研修旅行を実施し、役職員18名が静岡県を訪れました。 大塚製薬袋井工場ではポカリスエット (ペットボトル) の製造過程を見学し、その他、浜松市ではうなぎパイファクトリーの見学、NHK大河ドラマでなじみの深い龍潭寺 (りょうたんじ) を参拝してきました。

担当の研修委員会 池田修平委員長は「日頃から会員増強や会費の集金など会の運営にご尽力されている役員の慰労と親睦、交流を兼ねて行っている。参加の皆様には十分にリフレッシュされ、また会社のお仕事や法人会の業務に精を出していただければ」と話しています。



大塚製薬工場の正面玄関前で集合写真



大塚製薬の担当者より説明を受けた

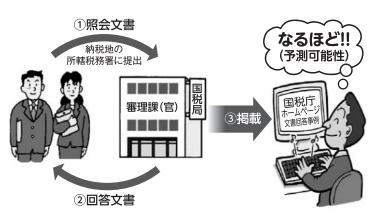
税務署からのお知らせ

ご存じですか? 文書回答手続

平成29年6月

文書回答手続

- 国税局においては、納税者の方からの個別の取引等に係る税務上の取扱いについての照会に対して、文書により回答するサービスを実施しています。また、その照会及び回答の内容は、同様の取引等を行う他の納税者の予測可能性を高めるために、国税庁ホームページ(www.nta.go.jp)にて公表しています。
- 同業者団体等からの照会(その構成員等が行う 取引等に係る税務上の取扱いについての照会に限 ります。)についても、上記と同様に、文書による回 答を行うとともに、その照会及び回答の内容を国税 庁ホームページにて公表しています。



○過去の文書回答事例は国税庁ホームページでご覧になることができます。

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?

自社でできるSEO対策

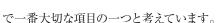
ホームページを活用するには、日々の更新がとても大切になります。レスポンスと操作性の面からもSNSを利用するようになって、ブログなどを書くことが少なくなった方も多いと思います。しかし、そもそもSNSとホームページでは、メディアの特性が違います。また、SNSでも、そんなに簡単に口コミが拡散するわけでもありません。SNSのお友達の数は、せいぜい5,000人です。あなたのビジネスキーワードで検索する人は、何十万になります。

SNSは時間消費型メディアになります。何か問題を抱えていて、調べるために使うのではありません。しかし、検索サイトでキーワードを入力するという方は、何かのコンテンツを探していたり、またその問題の解決策を探していたり、必要(欲しい)商品を探していたりと、検索サイトを利用する人は、目的を持って検索窓にキーワードを入力するのです。よって、直接的にビジネスに繋がる傾向が高いということです。このような違いがあるからこそ、SEO対策(検索エンジン最適化)が必要になるのです。

私は、SEO対策を行うことは、ウェブビジネスをする上

(株)エイ・ティ・エフ 代表取締役

籔田 博大氏



自社でできるSEO対策はたくさんあります。それはブログです。タイトルにキーワードをしっかりと入れて、できるだけ多くのお客様が、想定し求める情報をコミュニケーションのできる内容で投稿してください。

こういった取り組みにより、あなたのブログから、潜在顧客があなたのホームページに引き寄せられます。ですが、細かく潜在顧客が利用するキーワードを調べておく必要があります。最近は、1ワードではなく、複数のワードで検索する人も増えています。特にローカル向けのサイトなら地名がサブキーワードになります。ブログやページのタイトルに「長野市 SEO対策」などと長野市などの地名を入れるのも得策です。タイトルは、検索エンジンが重要視します。また、内容にもタイトルで使ったキーワードを必ず入れてください。そんな小さなことでもウェブからの効果に反映されるので、是非、自社で出来るSEO対策に取り組んでみてください。

"ヒト"を活かす秘訣 ~ 今いる社員で最大の成果を出す~

VOL.7 役職者に必要なスキル(4) ~伝ネカ~

皆さんは相手のどのようなことが気になりますか? 私は、貧乏ゆすりや欠伸、ペン回しというような、仕草や立ち居振る舞いが気になります。仕事柄、人前で話すことが多いため視覚から入る情報に敏感なのかもしれません。先日、お取引企業様へ来賓として招かれる機会がありました。式次第で社長がご挨拶している場面で社員の何名かが欠伸をしていました・・・しかも、口に手を当てることなく大口を開けて・・・恐縮ながら用意していただいた席が上座だったため、数百名の社員の方々の姿は視界に入る状態でした。皆さんでしたら、このような時どのように注意しますか?

「大事な話をしているんだから、しっかり聴きなさい(聴けよ)」「こんな時に欠伸するなんて社会人としておかしくない?!」「どういう神経しているんだ、信じられない・・・

人を育てようとすると、相手の欠点を矯正しようとしたり、足りない部分を補おうとして、ダメな部分に意識

(株)キャリアトラスティンク 代表取締役

霜鳥 光氏

が大半かもしれませんね。



私が大学講師を務めていた時のことですが、講義が始まっているにもかかわらず、私語が収まらず「聴く気が無いなら出て行っていいよ」という一言を発したことがありました。学生からのレポートにも「私語がうるさくて講義に集中出来ない。注意して欲しい」という意見もあったため、真剣に履修している学生のために言わなくては!と思い、突き離す口調で。一瞬でその場はシーンとなったのですが、違う意味(気まずい空気)で静まりかえっていた記憶があります(汗)。

がいきがちです。そうなると、頭ごなしに注意すること

どのように伝えたら自ら気づいてくれるのか、本当はこんなこと言いたくないのに・・・と思うこともしばしば。そんな時は"I(r)メッセージ"が効果的です。

頭ごなしに注意することや突き離した言い方をするのは"YOU(ユー)メッセージ"と言います。"I(アイ)メッセージは"非難がましくなく伝えることです。つづく。

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(意識)や環境と肉体の関係

私たちの肉体は、感情・意識や環境の影響を受けて、 適応を随時続けています。一時も留まっていません。逆か ら考えると、「気の流れ」や「血の流れ」や「体液の流れ」が 滞ったら、そのとたんに「元気」は「邪気」となり、「清血」は 「瘀血(おけつ) となり、「津液 は「痰湿(たんしつ) となり、 病気の原因に変わるということです。ガンなどの重篤な病気 は、必ずこの3つの病因が絡まって起きています。お金の流 れと一緒で、滞らせてはいけないのです。この3つの中で、 病気の最初の出発点は「気が滞る=邪気」が体内に増えるこ とです。気が滞る原因の筆頭は「脳がストレス=危機だと感 じること」です。つまり、気の滞りを起こさせない為の根源 的解決法は、「起こることすべては更なる幸せに至るための 道しるべ」というような物差しを使って、「思うようにいかない 不幸」を「学び」に変えてしまう生き方、在り方を身に着けるこ とです。ただし、「わかっちゃいるけどやめられない」という のが、肉体を持つ人間の「人間らしさ」でもあり、目指しては

㈱永寿屋本店薬局 代表取締役

北澤 尚雄氏



いても神仏のような心境になかなか成れません。ストレスを 抱えたままでいると、脳と関係の深い「心」に邪気が溜まっ ていきます。また「他人の邪気」に敏感な方(相手の相談に 乗って話を聞いてあげていると、相手はすっきりしても、自 分は具合が悪くなる経験をよくする方、人ごみの中に入るの が苦手な方など)は他人の邪気を吸い取ってしまい、やはり 「心」に邪気が張り付く場合もあります。「心」は血液を規則 正しく送り出す働きと同時に、「精神のコントロールセンター (司令塔) |の役割を持っています。そこが邪気で乱されると、 精神的に不安定になったり、感情の起伏が激しくなったり、 もっとひどくなると精神疾患になったり、ストレスが原因の 様々な肉体の病気を引き起こすことになります。そんな時に は、漢方の動物生薬が素晴らしい効き目を発揮します。

ご相談アドレス hisao@e-mercy.co.jp

全国実力薬局100選



検索 https://kampo100.com/e-mercy/

今月の売れ筋10冊

2017.8/1~8/31 平安堂全店 提供

1 リッツ・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 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
5 「いい会社」ってどんな会社ですか?	塚越寬/著 日経BP社 1,500円
6 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
7 LIFE SHIFT	L. グラットン/著 東洋経済新報社 1,800円
8 生産性 ー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
9 誰がアパレルを殺すのか	杉原淳一/著 日経BP社 1,500円
10 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

今月の一冊

-流のビジネスマンは こんな本を読んでいます



「いい会社」って どんな会社ですか?

塚越寛/著

日経BP社 1,500円(本体価格)

「いい会社とは、どのような会社か?」 本書は、伊那市 で60年近く寒天メーカー・伊那食品工業を経営してき た著者が、「いい会社とは何か?」について、対談という 形態をとってまとめた一冊です。会社の経営者のみな らず、若いサラリーマンにも読んで頂きたい一冊です。



会員の趣味を紹介するシリーズ。第七回は有限会社 スーパーあらい 代表取締役の荒井智和さんに、日本舞踊の魅力を聞いた。

一日本舞踊の準名取として、 地域や市内のイベントに引っ張りだこだそうですね。

平成16(2004)年に花房流(須坂市)に入門し、21年に準名取[若房智和]の名を頂きました。桜祭りや秋祭りなど、地元・西三才の四季折々の行事のほか、稽古場がある栗田や芹田の祭り、愛好家が集まるイベントなど、年間計十数回のステージに出演。ジャンルは演歌や歌謡曲に合わせた「歌謡舞踊」で、最近は三山ひろしの「お岩木山」を稽古しています。

今年の舞台で最も印象深いのは、2月に長野法人会東部部会のイベントで踊った、三波春夫の「木遣り恋唄」ですね。照明のバランスが絶妙で踊りに集中でき、一緒に踊った70代女性との息もピタリ。会場の皆さんがじっと見入って下さるのが感じられて、とても気持ちが良かったです。

一日本舞踊を始めたきっかけは。

伯母が花柳流の師範をしていまして、4~5歳から小学1年生頃まで、ごほうびのお菓子欲しさに稽古に通ったことがあります。それから三十数年経って、たまたま公民館の秋祭りで「よさこいソーラン」の踊り手に駆り出され、久しぶりに踊りって楽しいなあ……と。それをきっかけに、近所の人の誘いで花房流へ。過去にこれといった趣味はなく、30代で始めたゴルフやカメラも3年とは続かなかったのに、気づけば入門から13年。こんなに長続きするとは、自分でも驚いています。

私の趣味・至福のひととき Vol.7

「日本舞踊」

夢の中でも 稽古している自分がいる

有限会社 スーパーあらい

代表取締役 荒井 智和氏



一なぜそれほど引き込まれたのでしょう。

型にはまった所作が完璧にできたときの気持ち良さ、かな。一人で踊るのも面白いけど、複数で踊る演目で全員の息がぴったり合ったときの感激はひとしおです。終演後、ビデオを見ながら「ここ良かったね」なんて仲間と振り返る時間が楽しいし、家に帰って一人で悦に入ることも(笑)。一曲わずか5分程度ですが、1番から3番まで全てマスターするまでが大変。寝ているときさえ曲が頭の中を回り、夢の中で最後まで踊れた頃、体が完璧に覚えて自然と動けるようになっているんです。子供でも大人でも、すごいなあと思わせる踊り手は気持ちの入り方が違う。目線の置き方、指先まで神経が行き届いた踊りを目にすると、より稽古に励もうとやる気が湧いてきます。

Profile

■荒井 智和(あらい・ともかず)

昭和41 (1966)年10月生まれ。PL学園高等学校愛知大学卒業後、都内の流通業及び長野電鉄不動産部勤務を経て同社へ。平成23 (2011)年11月から現職。宅地建物取引主任者、二級建築十。

■有限会社 スーパーあらい 昭和44(1969)年、「荒井商店」創業、平成23 (2011)年11月から現社名。仕出し弁当部 では長野市内でコンサートを行うアーチス トへのケータリングを年間40~50件受注。







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

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

江戸しぐさに学ぶ中小企業経営 9月:後継者育成の教育

江戸の暮らしと商売繁盛を支えた実践哲学の「江戸しぐさ」 は、今日の経営に役立てることができます。長年老舗企業を 取材してきた講師が、日本的経営の原点と言われる「江戸し ぐさ」を毎月ひとつずつ紹介します。(5分)



講師 柴田 光榮氏

株式会社モアクリエイション代表取締役 FBAA認定 ファミリービジネスアドバイザー 新潟江戸しぐさ研究会代表

〈略歴〉1941年新潟県六日町生まれ。新 潟大学商業短期大学大学部卒。 株式会 杜第四銀行、新潟商工会議所経営指導 員を経て、昭和56年、40歳の時にコンサルタントとして独立。以来、新潟県内の人材育成の第一人者。プライベートでは二人の お孫さんもいる、働く女性の先達である。

重業実施カレンダー 不日



尹未:	大心カレンケー 10万
1 🗉	
2月	部会長会議
3火	須坂部会経営実務研修会
4水	10·11月決算法人説明会
5木	
6金	
7 🖽	
8 国	
9月	
10火	
11 水	宗教法人税務研修会 経営相談室(法律相談)
12木	
13金	部会対抗ゴルフ大会
14 🖽	
15 🗉	
16月	
17火	長野市南・西山ブロック会員交流ゴルフコンペ
18水	長野市7部会合同経営実務研修会
19木	
20金	産業フェアin信州2017 (20日・21日)
21 🖽	
22 🗉	
23月	東部部会·松代部会交流会
24火	
25 水	経営相談室(法律相談)

27 金 長野市安茂里部会会員親睦旅行(27日·28日)

28 29 🗐

30月

31火 女性セミナー

26木 青年部視察研修旅行(26日·27日)

編集後記



ちょっと前に、ラジオのCMを聞いていると。

妻「あなた~」

妻「ねえ、あなた~」

妻「ねえ、あなた~~ってば~~」

妻 「あなたってば、聞こえてたら返事くらいしてくれたっていいでしょ?」

夫、大声で「俺は一体、何回返事すりゃいいんだい?」と流れていた。補聴器の宣伝らしいが、 妻は、自分の耳が遠いことに気づいていないようだ。

自分のミスも他人のせいにする輩もいるようだが、普段の仕事の中でも、もう一度、自分自身 を見つめ直す機会が必要かも。



広報委員 青山茂樹



市民の情報パートナー!! **1**

野市全域をネット」

長野市民新聞の広告は 毎週 火・木・土発行で タイムリーな 広告効果を発揮します。



お問い合わせ・お申し込みは

信毎ふれあいネット 広告業務部 ☎251-1545 長野市民新聞社 広告部 **☎**251-1546

▶広告の取り扱いは下記の代理店でも行っています●

☎291-8604 共立プラニング アサヒエージェンシー **☎**238-8877 サカイプランニング **☎**226-1500 2233-2222 アド・クリエイティブ **☎**244-1515 **☎**224−3553 アド・コマーシャル 長野支社 ☎291-5070 日 広 長野営業所 **2228-0200** キティック **☎**238-1710 共和コーポレーション 日本広告 長野営業所 ☎235-3544 ☎227-1301 アドソニック アクテック 東日本日経社 長野支社 ☎227-7713 **☎**263-1707 **☎**244-5515 **☎**251-1251 広 **☎**241−3321 ☎232-8704 電弘 **☎**244-1931 アイ.プランニング **2**259-8088 アド・ユニティー **☎**259-7888

ビジネスインフォメ

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。







URL http://www.naganohoujinkai.or.jp E-mail info@naganohoujinkai.or.jp

会 学 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 資金繰り表

企業は赤字になっただけでは倒産しませんが、資金 が不足してしまうと事業を継続できません。そのため、 資金の動きを予測し、不足しそうであれば先手を打って 対応することが重要です。資金の動きを予測し事前に 対策をとるためには、まず「資金繰り(予定)表」を作 成することから始めます。そこで今回は、資金繰り表作 成と資金繰り対策について、その概要を紹介します。

●資金繰り表作成の概要

資金繰り表にはさまざまな形式があります。作成期 間は少なくとも3カ月程度が良いでしょう。収支の項目 は、主に、経常収支、経常外収支及び財務収支に分 けます (図1)。

(図1)資金繰り表の項目例

経常収支	項目例	
経常収入	売上代金	現金売上 売掛回収 手形入金
	その他経常収入	
経常支出	仕入代金	現金仕入 買掛支払 手形支払
	人件費支払	
	経費支払	
	支払利息(※)	
	その他経常支出	

項目例
固定資産等売却収入
その他経常外収入
固定資産等購入支出
その他経常外支出

財務収支	項目例
	借入入金
財務収入	定期性預金取り崩し
財務支出	借入返済
	定期性預金預け入れ

(※)支払利息は財務支出に入れる場合もあります。

資金繰り表を作成するためには、売上、仕入、経 費、設備投資、借入返済及び納税等の計画が必要で す。基本的には、過去の月別の実績を参考にし、新 たな要因(販売先の増加、従業員の増加、新規事業 に伴う設備投資等)を考慮して作成します。売上に関 しては、前月号で紹介した目標売上高をベースにして、 入金条件を勘案し、売上代金の入金額を出しても良い

でしょう。売上全体のうち現金売上が30%、掛け売 上(翌月払い)が70%だとすると、売上代金の30%を 当月の入金、70%を翌月の入金として計上します。仕 入に関しては、売上に変動費率を乗じて、売上と同様 に支払条件を勘案し、仕入代金の支払額を出すこと ができます。見通しが甘く、資金不足が予測できなく なってしまっては意味がありませんので、売上は少な めに、経費は多めに見込むことが多いと思います。

●資金繰り対策の概要

資金繰りの対策例としては(図2)のような内容があ ります。売上債権、前受金及び棚卸資産等について は普段から対策をとっておくことが重要です。月末資 金残高が固定的な経常支出の1カ月分を下回る見込み となる場合は、収入が下振れしたときに資金が不足す る可能性があります。まずは自社でできる対策を検討 し、それでも不足する場合は借入を検討します。なお、 仕入債務の支払延長は、取引先からの信用不安を引 き起こすおそれがあるため、最後の手段と考えた方が 良いでしょう。

(図2)資金繰り対策例

社内の対策例		
売上債権	早期請求、早期回収 受取手形のサイト短縮	
棚卸資産	在庫管理を徹底し無駄な在庫を買わない 不良在庫の売却	
有価証券	株式等の売却	
固定資産	遊休資産の売却	
保険	積立型保険の解約	
諸経費の 圧縮	残業時間の削減など	
仕入債務	買掛金の支払延長依頼 支払手形のサイト延長	

社外の対策例	
前受金	売上代金の前受
金融機関からの借入	手形割引 短期·長期借入
個人や 取引先 からの借入	役員や親族からの借入 取引先からの借入

税務・税制 丸わかり

粉を学ぶ

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 渡邉隆行

〈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 6

医療費控除に関する添付書類が、変更された と聞きましたが詳しく教えてください。

A H30.01.01以降に、平成29年分以後の所得税に係る確定申告書を提出する場合については、従前の医療費の領収書など領収を証する書類の添付又は提示に代えて、医療費の明細書などの添付に変更されました。

ただし、税務署長は申告期限から5年間、医療費控除に係る領収書などの提示又は提出を求めることができることとされたため、この求めには応じなければならないことが義務付けられました。

そこで、医療費控除に係る領収書などを、申告期限 以後5年間はしっかり保管する必要がありますので注意 しましょう。

なお、経過措置として、H29年分からH31年分までの 各年分の所得税に係る確定申告に限り、改正前と同様 に、医療費の領収書など領収を証する書類の添付又は 提示による適用もできることとされています。

◆解説

従来、医療費控除を受ける場合には、支払った医療費について、領収書など領収を証する書類を、確定申告書に添付するか、提出の際に提示しなければならないこととされていました。

しかし、医療費の領収書の確認のための事務負担 や、医療費の領収書の保管等に係る費用負担などの軽減を図る必要性や、H29年分からは、従前の医療費控除との選択として、人間ドック等の健康診査や特定健診の受診など、健康の保持増進又は疾病予防への取り組みを前提としたうえで、特定の市販薬(いわゆるスイッチOTC薬)を購入した場合の購入対価についても、医 療費控除の対象とする特例(「特定一般用医薬品等購入費を支払った場合の医療費控除の特例」: セルフメディケーション税制)が導入されたことなどから、医療費控除の申告手続の簡素化を図ることとされました。

そこで、従前の医療費の領収書など領収を証する書類 の添付又は提示に代えて、次に掲げる医療費の明細書な どの書類を、確定申告書に添付しなければなりません。

(1) 医療費控除の適用を受けようとする者(以下「医療費控除適用者」という)が、確定申告書に記載した医療費控除の適用を受ける金額の計算の基礎となる医療費について、一定の事項(以下「控除適用医療費の額等」という:注1参照)の記載がある医療費の明細書など。

なお、(2) に掲げる書類の交付を受けた者は、 その交付を受けた書類と、それ以外の医療費について、自ら作成した「控除適用医療費の額等」の 記載がある医療費の明細書などを併せて添付する ことになります。

- 注1:①その年中に支払った医療費の額②医療費に係る診療、治療等を受けた 者の氏名③医療費に係る診療、治療等を行った病院、診療所その他の 者の名称又は氏名④その他参考となるべき事項
- (2)「医療費控除適用者」が、加入する健康保険組合などの各医療保険者から交付を受けた医療費通知書(医療費の額を通知する一定の書類で、「控除適用医療費の額等」の記載があるもの)

また、上記「特定一般用医薬品等購入費を支払った場合の医療費控除の特例」を受ける場合には、一定の事項(注2参照)が記載された特定一般用医薬品等購入費の明細書を、確定申告書に添付しなければなりません。

注2:①その年中に支払った特定一般用医療費等購入費の額②特定一般用医療費等購入費に係る特定一般用医薬品等の販売を行った者の氏名又は 名称③特定一般用医療費等購入費に係る特定一般用医薬品等の名称 ④その他参考となるべき事項