

ビジネスサポートながの

Business Support Nagano No.363

11

November 2017



共栄不動産株式会社
専務取締役

Eiji Miyazawa
宮澤 栄司氏



共栄不動産株式会社
長野市権堂町2297
TEL.026-234-1511
FAX.026-234-1513
創業 昭和36(1961)年3月
資本金 1,200万円
事業内容 不動産業

「調べることが好きで、人と話すことが大好きなんですね」

権堂アーケード内の築100年を超える事務所でそう話す、共栄不動産専務取締役の宮澤栄司さん(51)。文化人類学者を志し博士号も取得している異色のキャリアの持ち主だ。大学卒業後、イギリスの大学院に留学。トルコの大学で教鞭をとり、少数民族の村で生活しながら調査・研究活動を続け、博士号を取得した。2004年に帰国後もイギリス、オランダ、ロシアなどで調査し、論文作成や学会発表も行っていた。

同社は1953年、権堂駅前で創業。宅地分譲、貸家・貸アパートの斡旋、不動産売買・仲介などを手がけ地域の顧客から信頼を集めてきた。「40~50年来のお客様も多く、感謝しています」。現在は売買・仲介を中心に行き交わす建物に強い町の不動産屋さんとして展開している。

研究者の道から畑違いの家業に入る決断をしたのは、09年に先代社長(父)が亡くなり、社長を継いだ母の大変さを目撃して。まず宅地建物取引主任者資格を取得し、12年から家業に専念する。

不動産業を継ぐにあたって考えたのは、他社と差

別化できる業務を加えること。それが「ホームインスペクション+ぶらす」だった。そのために建設業者がほとんどという「公認ホームインスペクター」の資格を取得。自ら建物診断を行い、多岐にわたる資料・書類を作成し、査定を行い、相続相談にのる。フィールドワークの研究者ならではの発想、アプローチ方法を活かした、不動産の流通や利活用に向けた独自の総合的サービスだ。

宮澤さんは本で調べたり、東京などでの勉強会に参加して徹底的に知識を蓄えながら、相続アドバイザーや空き家相談士など関連分野の資格取得によるサービスの深化にも余念がない。

「売り主の物件を事前に徹底的に調査し、買い主が将来直面する問題があれば解決しておく、あるいは問題を抱えた物件だときちんと説明しておく。そうすることで売り主は納得した値段で売れるし、買い主は安心して買える。買い主にも売り主にも満足いただけるやり方を考えていくことが、僕のやり方としての不動産業。同業者にもお客様にも、他の不動産屋さんと全然違うとよく言われます(笑)」

調査すること、人と話すことが大好きだという、宮澤さんにしかできない不動産業が信頼につながっている。

調べることが好き。人と話すことが大好き。

経営者シリーズ

トップかく語りき

回覧

長野法人会NEWS

法人会全国大会 福井大会が開催されました

10月5日、福井県産業会館において法人会全国大会が開催され、全国から1754名の役職員が参加しました。当会からは山浦会長をはじめ6名の参加となりました。大会式典での会員増強表彰にて当会は会員数純増20社にあたり最優秀賞を受賞しました。なお、来年度の大会は鳥取にて開催される予定です。



当会参加者



宗教法人を対象に開かれた税務研修会

宗教法人の税務研修会

10月11日に管内666の宗教法人を対象に、税務研修会が開催され、午前の部20法人、午後の部12法人が出席し、講師は長野税務署の担当官が務めました。

内容は、宗教法人が行う事業が収益事業にあたるのか否かなどが解説され、参加者からは「普段このような研修を受けたことがないし、法人会の存在も知らなかった」という声があがりました。

出席者の中で未加入の法人に対しては、今後加入の依頼なども行う予定です。

研修委員会のレポート

10月11日に研修委員会の会議が開催され、平成30年度の総会記念講演会の講師選定でした。会員皆様の中には「法人会の講演会が楽しみで入会している」と言う方も少なくなく、出席の委員には慎重審議をしていただきました。今後、講師が決定し、理事会の承認を得たところで、会員皆様にお知らせします。



審議中の研修委員会

10・11月の法人会事業

新設法人を対象とした 黒字化セミナー 開催予定

法人会では、昨年に引き続き、新しく設立された法人がいち早く軌道に乗って黒字化を達成できることを目的としてセミナーを開催します。平成27年1月以降に起業の536社を対象に案内をしています。

スマートフォン用QRコードを読み取ることで案内書を確認できます

創業3年以内に「完全黒字化」を達成するための
**「低コスト集客・売上アップ法」と
「シンプルな資金計画の作り方」セミナー**

開催日 平成28年1月2日(木)
会場 長野市バスターミナル会議室 4階
参加費 無料
内 容

低コスト集客・売上アップ法セミナー(60分)
 - 売上目標達成までの流れと実例
 - プロモーションや販促活動の実例
 - 販路開拓等の手法
 - 販路開拓等の手順と実例
 - 販路開拓等の手順と実例
 シンプルな資金計画の作り方セミナー(60分)
 - 起業の資金計画の立て方
 - 起業の資金計画の立て方
 - 起業の資金計画の立て方
 - 起業の資金計画の立て方
 - 起業の資金計画の立て方

低コスト集客・売上アップ法セミナー 講師

ロシック株式会社 代表取締役
経営コンサルタント 中村 康弘氏
1968年生まれ。二年生の時に中学生として、父と一緒に「アーネスト」という名前で会社を立ち上げました。ソーシャルコンピューティングの先駆者として、世界で活躍する企業を数多く育てています。

低コスト集客・売上アップ法セミナー 講師

山岸正道 氏
1976年生まれ。滋賀県に生まれて成長しました。滋賀県立大学卒業後、滋賀県立大学にて修士号を取得。滋賀県立大学にて准教授として勤務後、長野県立大学にて准教授として勤務。現在は、株式会社エヌ・ティ・ティ・データ長野支店にて勤務しています。

会場 長野市バスターミナル会議室 4階
開催時間 午前10:00～12:00（受付午前9:30～30分）
申込先 長野法人会事務局 (FAX: 026-224-2655)

| | | | |
|-------------|--------|---------|-------------|
| ＜セミナー出欠回答票＞ | 出席(午前) | ・ 欠席 | (うちお問い合わせ用) |
| 会社名 | 出席者名 | TEL FAX | — |

この申込書は、「企画セミナー出欠回答票」としてお使いください。提出後は、該当セミナーに参加する場合は、該当セミナーに登録する旨の記入をおこなってください。

主催者 (一社)長野法人会 担当：鶴 幸司 長野市七条中町476会議室ビル第 026-227-0011

詳細は
法人会HPへ

長野県と県内市町村からのお知らせ

平成30年度から、原則全ての事業主が 個人住民税の特別徴収義務者に指定されます！

◆地方税法において、従業員の個人住民税は、所得税の源泉徴収義務のある事業主が、個人住民税の特別徴収義務者として毎月従業員に支払う給与から差し引き、従業員に代わって納税いただくことが原則となっています。(個人住民税の特別徴収)

◆特別徴収の対象となる従業員は、原則として、アルバイト、パート等を含む全ての従業員です。

◆長野県と県内全77市町村は、平成30年度から全県一斉に、原則として所得税の源泉徴収義務のある全ての事業主を個人住民税の特別徴収義務者に指定することにより、個人住民税の特別徴収を徹底します。

◆現在、特別徴収を行っていない事業主の皆さまは、特別徴収の実施準備をお願いします。

◆なお、次の理由(①～⑥)に該当する場合は、当面、例外として特別徴収を行わないことがありますですが、給与支払報告書(H29所得分～)を提出いただく際に所定の手続きが必要となりますので御留意ください。

①総従業員数*が2人以下の事業所

*②～⑥に該当する全ての(他市区町村分を含む)従業員数を差し引いた人数

②他の事業所で特別徴収されている方

③給与が少なく税額が引けない方

④給与の支払が不定期な方

⑤事業専従者(個人事業主のみ対象)

⑥退職者、退職予定者(5月末日まで)、4月1日に給与の支払を受けていない休職者

【お問合わせ先】

県庁市町村課(026-235-7068)又は最寄りの市町村住民税担当課までお問い合わせください。

税務署からのお知らせ

平成29年分 年末調整説明会のお知らせ

| 開催日 | 開催時間 | 開催場所 | 対象者 |
|-----------|----------------------------|------------------------------|---------------------|
| 11月10日(金) | 13:30～15:30 | 須坂市文化会館メセナホール 須坂市墨坂南4-5-1 | 須坂市、小布施町、高山村 |
| 11月14日(火) | 10:00～12:00 13:30～15:30 | | |
| 11月15日(水) | 10:00～12:00 13:30～15:30 | 長野市若里市民文化ホール 長野市若里3-22-2 | 長野市、信濃町、飯綱町、 小川村 |
| 11月16日(木) | 10:00～12:00 13:30～15:30 | | |

※都合により、指定された会場(日時)に出席できない場合には、他の会場(日時)に出席することが可能です。

■ ……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?

「社員」「お客様」と良い関係を構築することによりホームページは成功する。

(株)エイ・ティ・エフ
代表取締役



どんな経営者も費用を掛けたホームページには、それなりのリアルな効果を期待するのは当然でしょう。

コーポレートサイト（企業ホームページ）で高い効果を得ているサイトには、3つ要素があります。その要素を含んだサイトの成功確率はかなり高いと言えるでしょう。また、それらの成功しているサイトには、この2つのコンテンツ（内容）と1つの要素があります。

1. 集合写真ではなく、一人一人の社員の笑顔の写真や社員の趣味などのプライベート情報を含んだ自己紹介付きで紹介されていること。
2. 商品購入後の「お客様の声」が、お客様の顔写真入りで、ただ、褒め言葉だけでなく、お客様がその商品を購入した理由やドラマが掲載されていること。
3. ブログの更新頻度が高い。

上記の3項目は、ホームページ制作会社が努力しても行えるものではありません。また、オーダーされた企業様の状況にも依存するからです。しかし、この3項目は、コーポレートサイトを成功させる上で、とても重要な項目です。

「いい会社」は、社員が一つの目標に向かって経営が行われている点と、お客様とよい関係が築けているという点が必要になります。

さらに、潜在顧客に情報提供を行い、「お客様とコミュニケーション」をするためのコンテンツが用意されています。

もちろん、営業系の会社では、社員が顔写真を掲載するのは簡単なことでしょう。しかし、通常の会社で「全社員が顔写真を掲載する」となると全社員が喜んで参加してくれる企業は少ないものです。

そして、喜んでお客様が、「お客様の声」として、自分の顔写真をホームページに掲載してくれるのは、お客様との信頼関係を築いている証拠になります。

「お客様の声」がホームページに多く掲載している企業は、その実力を世間に示しているようなものです。テキスト（文字）で、どんなに自社を上手にアピールしても、上記の2項目がなければ、ホームページでの集客には、大きなハンディを背負うということです。

そして、今や企業のエントランスとも言われるコーポレートサイトに情報を頻繁に掲載しているサイトと、そうでないサイトのネット上の評価は、天と地くらいにあります。

多くの経営者が、「いい会社になる」ためにホームページに力を入れるのですが、「社員」「お客様」と良い関係を築き理解を求める作業が経営者には必要なこととなるようです。

“ヒト”を活かす秘訣～今いる社員で最大の成果を出す～

VOL.8 全ての人に身に付けて欲しいスキル ～素直な心情を伝える～

(株)キャリアトラストディング
代表取締役

霜鳥 光 氏



メモしない人に対して「大事な話をしているんだからメモくらい取れよ」「だからメモしろって言ってるじゃないか」と何度も叱責したり「静かにしてよ! うるさくて先方の声が聞こえない!」「これじゃ間に合わない、早く資料作って」「どうして出来ないかな、やり方がおかしいんじゃない?!」等、毎日を過ごしていると一度は、声を荒げる場面に遭遇することがありませんか？ 前回、頭ごなしに注意することや突き離した言い方をすることを“YOU(ユー)メッセージ”とお伝えしました。「あなたは〇〇だね」と相手を主語にして、観察したことや感じたことを伝えるメッセージなのですが、伝える側の主觀が強い印象を残します。日常生活や仕事の場面で、とっさに發している言葉には“あなたのせい・あなたが悪い”という、相手を責めるメッセージが隠れています。もし、皆さんがあなたが言われる側だとしたら、どのように感じますか？ 一方「私」が主語になり、相手を変えようとせず自分の素直な気持ちを伝える伝え方が“I(アイ)メッセージ”で、たった3つのポイントを抑えるだけで完成します。

①事実や行動の描写 ②その行動によって生じる波及効果 ③素直な心情を伝える

前出の「メモくらい取れよ」を「①大事な話をメモ無しで聞かれると②ミスを繰り返すんじゃないかと③心配なんだ。だからメモを取ってもらえるかな」と①②③のポイントに沿って言われると、だいぶ印象が変わりませんか。重要なのは“非難がましくなく”伝えることです。きっと相手は「ミスして心配かけないようにメモしなきゃ！」と自発的な行動を示してくれるでしょう。「静かにしてよ！」は「①周りで大きな声で話されると②相手の声が聞こえなくて、重要な内容を聞き逃しそうで③不安なんだよね。静かにして欲しい」…いかがでしょう？ 言い放つ必要はないんですね。そして、より効果的なのは感謝の意を表すことです。例えば「〇〇さんが、書類を的確に作成してくれたおかげで先方にも喜んでもらえて本当に助かったよ。ありがとう！」という感じです。仕事のみならず、ご家族や身近な方に一番伝えて欲しい感謝のI(アイ)メッセージ。一日の終わりに、ぜひ。

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 その2

(株)永寿屋本店薬局
代表取締役

北澤 尚雄 氏



11月7日が立冬です。この日から腎を守る気が強くなる冬の季節になります。その前の18日間(10月20日から11月6日まで)が秋の土用で、脾臓・肺臓・胃など消化に関わる臓器を守る気が強くなる時期です。立秋(8月7日)から10月19日までは、肺を守る気が強くなる秋の季節です。

今年の秋は、夏の暑さから一転していきなり涼しくなって残暑がなかったのが特徴で、こういう時には、夏の暑さを凌ぐために体内にあった水分が、体表の冷えのために行き場を失い、痰湿(たんしつ)という名前の病気の原因になる水に変身しがちです。痰湿が体内に多くなると、舌がむくんで歯型がついたり、身体がむくみやすくなります。痰湿が頭に登ると、頭痛・めまい・耳鳴りなどが起きます。肺や気管支や鼻に向かうと、ぜんそく・咳・鼻水・鼻づまりが出やすくなり、胃腸に向かうと、食欲不振や下痢などの症状になります。今年の秋は皮膚病も含め、こういう患者さんが多かったです。

秋は放っておくと肺・大腸・皮膚・鼻の働きが弱くなる季節であるがゆえに、宇宙は肺・大腸・皮膚・鼻を守る「気(エネルギー)」を強くして、これらの臓腑や器官を守ろうとするのです。その調節力が足りないと肺の関連臓器や器官が病的になりやすくなり、またその調節力が過剰になると、肝臓・胆嚢・目・自律神経といった場所が病的になりやすくなります。「五行の色体表」にあるように、各臓器には、季節・感情・色・味が紐づけられすべてが健康状態に影響を与え合って生命活動を営んでいるのです。

| 五行の色体表 | | | | | | | | | |
|--------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 五臟 | 五音 | 五葉 | 五味 | 五主 | 五色 | 五季 | 五腑 | 五臟 | 五行 |
| 眼 | 怒 | 爪 | 酸 | 筋 | 青 | 春 | 胆 | 肝 | 木 |
| 舌 | 喜 | 顔 | 苦 | 血脈 | 赤 | 夏 | 小腸 | 心 | 火 |
| 口 | 思 | 唇 | 甘 | 肌肉 | 黄 | 青 | 胃 | 脾 | 土 |
| 鼻 | 悲 | 毛 | 辛 | 皮 | 白 | 秋 | 大腸 | 肺 | 金 |
| 耳 | 恐 | 髪 | 鹹 | 骨 | 黒 | 冬 | 膀胱 | 腎 | 水 |

ご相談アドレス hisao@e-mercy.co.jp

全国実力薬局100選 <https://kampo100.com/e-mercy/>

ビジネス書
ランキング

今月の売れ筋10冊

2017.9/1～9/30
平安堂全店 提供

1 LIFE SHIFT

L. グラットン／著
東洋経済新報社 1,800円

2 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

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 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

5 嫌われる勇気

岸見一郎／著
ダイヤモンド社 1,500円

6 稲盛和夫の実践アメーバ経営

稻盛和夫／著
日本経済新聞出版社 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 「いい会社」ってどんな会社ですか?

塙越寛／著
日経BP社 1,500円

9 生産性 一マッキンゼーが組織と人材に求め続けるもの

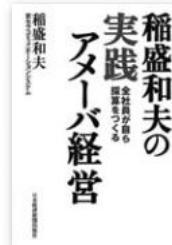
伊賀泰代／著
ダイヤモンド社 1,600円

10 孫社長にたたきこまれたすごい数値仕事術

三木雄信／著
PHP研究所 1,550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



稻盛和夫の 実践アメーバ経営

稻盛和夫／著

日本経済新聞出版社 1,600円(本体価格)

「全社員が自らの意思によって採算を作り、持てる力を最大限に発揮する」。本書は日本航空を再生させた「全員参加型経営」(アメーバ経営)の極意をまとめた実践編です。経営者のみならず社員ひとりひとりに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。第八回は株式会社 U-NEXUS(ユーネクサス)代表取締役の上野敏良さんに、オーディオブックの魅力を聞いた。

—電子書籍の利用で、読書の幅が一気に広がったそうですね。

10年ほど前、書籍の内容をプロのナレーターや声優がそっくりそのまま読み上げてくれる「オーディオブック」という電子書籍の存在を、雑誌か何かで知りました。もともと「本の虫」というほど読書好きというわけではありませんでしたが、読書の必要性は常々感じていて、本屋に通っては買ったまま「積ん読」の繰り返し。そんな現状を変えられるんじゃないかと試してみたら、目で活字を追うより内容がスッと頭に入って僕にはすごくしっくりきた。以降、通勤時の車中や出張の移動時間を利用したり、毎朝出社前に洗濯をするのが日課なんですが、その干し時間も“読書”に充てられるように。家事が楽しみになりました(笑)。

—どんな本を聴いていらっしゃるんですか？

主に成功本、人生やビジネスの原理原則本、コーチング本ですね。自分をもっと高めたい、というのが僕の読書の目的。最近聴いているのは、スティーブン・R・コヴィーのベストセラー『7つの習慣』、ナポレオン・ヒルの『思考は現実化する』、アドラー心理学を説いた『嫌われる勇気』など。本田健の『ユダヤ人大富豪の教え』はずっと前に書籍で買って読み切れずにいたのを、オーディオブックで9回も10回も繰り返し聴きました。2倍速、3倍速で聴ける便利さも、オーディオブックならではですね。

私の趣味・至福のひととき Vol.8

「オーディオブック」

三倍速で繰り返し聴くのが
僕の読書法

株式会社 U-NEXUS(ユーネクサス)

代表取締役 上野 敏良氏



—同じ本を繰り返し、ですか。

以前読んだ『なぜ、ノウハウ本を実行できないのか』、「分かる」「できる」に変える本に、繰り返し読んだり学ぶ重要性が書かれていました。エビングハウスの「忘却曲線」は有名ですが、人は物事を翌日には74%忘れるとか。「知っている」ではなく「理解した」「実行する」まで到達するには繰り返し聴くのがとても効果的だし、その時々で新たな気づきがあることを実感しました。

先日あるセミナーで、“営業の神様”と評されるビジネスコンサルタントのブライアン・トレーシーや、米国テスラモーターズ会長のイーロン・マスクといった超一流人さえ、いまだに毎日3~4時間も読書に費やしていると知り大いに刺激を受けたところです。情報過多の時代にブレンない座標軸をもつためにも、もっともっと読書で自己投資をしたいです。

Profile

■上野 敏良(うえの・としふみ)

昭和46(1971)年6月生まれ。家業の印刷会社勤務を経て、平成24年に株式会社U-NEXUSを設立。長野市内で妻と4歳・9歳の2児と暮らす。趣味はほかに旅行、音楽鑑賞。

■株式会社 U-NEXUS(ユーネクサス)

FileMakerを使ったiPad・iPhone向けの業務用アプリやシステムの受託開発・技術者育成。デザイン思考のコンサルティング。Apple社認定コンサルティングパートナー。





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

二宮金次郎に学ぶ「人と組織の育て方」
～夢の持てる組織作り～

学校の校庭にある銅像で知られる二宮金次郎(二宮尊徳)は、近代日本経済を築いた実業家たちに多大な影響を与えた思想家。本講座では、戦後忘れ去られた金次郎の実践的な教えを取り上げて経営に役立つヒントをお伝えする。(29分)

講師 山岡 正義氏 パートナーコンサルタント代表
経営コンサルタント 特定社会保険労務士



(略歴) 兵庫県、神戸市生まれ。中央大学・武藤光朗教授のゼミにおいて経済哲学を専攻。会計事務所勤務後、東京商工会議所経営指導員として入所。以後34年間、経営相談業務に従事し、1万人以上の経営者と交流。渋谷、新宿、練馬支部では、次長および局長として地域活性化にも取り組む。東京神田でパートナーコンサルタントを主宰。特定社会保険労務士・衛生管理者1級・経営コンサルタント・個別労使紛争あっせん代理人。各地で講演・講習会講師として活躍中 活動モットーは「人が生きる経営、人を生かす経営」

事業実施カレンダー 11月

- 1 水
- 2 木 黒字化セミナー
- 3 金
- 4 土
- 5 日
- 6 月
- 7 火 東部部会 経営実務研修会
- 8 水 経営相談室(法律相談)
- 9 木 須坂部会 役員会
- 10 金 全国青年の集い高知大会
- 11 土
- 12 日
- 13 月 納税表彰式
- 14 火 小布施部会 経営実務研修会
- 15 水 松代部会 経営実務研修会
- 16 木 更北部会 経営実務研修会
- 17 金
- 18 土
- 19 日 若穂部会 経営実務研修会
- 20 月 新設法人説明会
- 21 火 12月決算法人説明会
- 22 水 経営相談室(法律相談)
- 23 木
- 24 金 小川村・中条部会 合同 経営実務研修会
- 25 土
- 26 日
- 27 月
- 28 火 国税局長講演会
- 29 水
- 30 木 高山部会 経営実務研修会

編集後記



子どもたちに、言われたことがあります。「父さんは、景気の良い時代に生まれたから、不景気な時代に育った僕らとは、考え方や感じ方が違うね。」

自分としては、不景気な時に備える意識は、あると思っていたが、子どもたちの目には、お客様が来るのは、当たり前、という油断の姿勢に、見えた様子です。イケナイな～



広報委員
内田 道樹

みちのか 酒然 SHUZEN

豊富な日本酒や焼酎を中心に、信州みそ焼きや炭火焼料理など、季節のお料理お楽しみいただける、「粹」をテーマにしたお洒落な創作和食居酒屋です。

接待にご利用いただける個人盛り宴会コース、仲間が集まる盛込み宴会コース、贅沢女子会コースなど各種。

酒然 みちのか

〒380-0835 長野県長野市新田町 1474 美松ビル1F
Tel&Fax 026-227-7775 E-mail info@mitinokajp
Web http://mitinokajp Blog http://blog.mitinokajp
営業時間 17:00～24:00（金・土・祝前 25:00）

HOT PEPPER ハルメ

お得なクーポンは「みちのか」で検索！

ゆつくりと 時を忘れて、

カフェテラス モモ

アルプスを一望する大岡で育てた雑穀や野菜を使った天然酵母パンとお菓子のお店。カフェでは、とれたて野菜と自家製トマトソースのピザ、ベジバーガー、完熟梅や桑の実のオリジナルジュースが好評です。平日は日替わりランチもどうぞ！

長野市大岡甲7552 アルプス展望公園内

TEL&FAX 026-266-3701
営業時間 10時～夕暮れ
定休日 水曜日

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。

消防設備士試験準備講習

消防設備士試験を受験される方の事前講習

消防設備士試験実施日

- 平成30年1月28日(日) 松本市
- 平成30年2月4日(日) 長野市

| | |
|------|----------------------|
| 類別 | 第1類／第4類／第6類 |
| 実施月日 | 平成29年12月19日(火) |
| 申込期間 | 11月15日(水)～11月29日(水) |
| 場所 | JA長野県ビル(長野市) |
| 受講料 | 10,000円(協会正会員5,000円) |

一般社団法人 **長野県消防設備協会**

〒380-8570 長野市大字南長野字幡下692-2 長野県庁東庁舎3階
TEL.026-234-3218 FAX.026-234-5119

Price

| | |
|-----------|---------|
| cut | ¥4,320～ |
| color | ¥4,320～ |
| perm | ¥5,400～ |
| treatment | ¥4,320～ |

新しい自分、見つけた

Loput

Loput LLC. 長野市新田町1130-15 tel·fax 026-264-6537
Weekdays Open 10:00～19:00 (L.O. 18:30)
Weekends Open 10:00～18:00 (L.O. 17:30)
Close Monday & 3rd Tuesday

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 自計化のメリット

皆さまの会社では会計システムを導入し、自社で会計処理をされていますでしょうか？ それとも、会計事務所に会計システムへの入力を依頼されていますでしょうか？

自社で会計処理をしていることを自計化といいます。自計化することのメリットとして大きく3点が挙げられます。

①早期に業績がわかる

会計処理を適時に行えば早期に自社の業績把握ができます。自社の業績を毎日把握するために、日次決算を行っている企業もあります。日次決算とまでいかなくとも早期に自社の業績を把握することで、次の打ち手を早めに検討することができます。

一方、会計事務所に入力依頼をしている場合には、1か月ごとに依頼していても当月の業績は早くても翌月中旬以降にならないとわかりません。まして年1回まとめての入力処理となると、1年後に業績や税額を報告されるだけであり、適時に業績把握ができないだけでなく、対策の打ちようもありません。

経営をするうえでどちらが有用かは一目瞭然です。

②金融機関からの信頼性が高まる

定期的に銀行に業績を報告する際、報告のほとんどを社長ではなく同席した会計事務所が行っていると、銀行担当者は、経営をしているのは一体誰なのか、この社長は会社の業績を適切に理解し、それに

基づいた経営をしているのか、大いに疑問に感じるはずです。

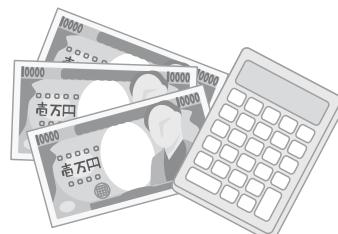
自計化により自社の業績を知れば、なぜこうなったのか、経理担当者に質問し、社長自ら業績の要因をより深く理解しようとするはずです。業績の要因を把握することより、銀行担当者の質問にも適切に回答できます。

③内部統制の強化

自計化をするためには今までの業務の流れの見直しが必要になります。その過程で重複している業務がないか、不足している業務はないかを把握し、内部統制を強化することにより、ミスの少ない業務の実施に繋げられます。

自計化を進めるには、会計事務所と相談しながら進めるのが最適です。現状の会社の経理レベルと将来の経理業務をどうしたいのか、理想と現実とのギャップを把握して課題を少しづつ改善していきながら自計化を進めるのが理想です。

会計処理を自計化し、会計を経営に活かしてみませんか。





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 7

Q この夏、ある市町村に2万円の寄付（いわゆる「ふるさと納税（寄附金）」）をしたところ、最近になって御礼品（海産物：5千円程度）が届きました。この御礼品は課税されるのですか？

A 自治体によっては、寄附した者へのお礼として、地元の特産物などを御礼品（返礼品）として送る場合が少なくありません。

寄附した者が特産品などの御礼品を受けた場合の経済的利益は、「一時所得」に該当しますので、課税される場合もあります。

なお、その年中に、他に一時所得に該当するもの（例えば、生命保険や損害保険の満期返戻金、法人から贈与された金品、車など高額な懸賞品、遺失物の多額な報労金、住居の立退料など）がないときは、ご質問の場合、課税されません。

◆解説

所得税法上、各種所得の計算において収入すべき金額には、金銭以外の物又は権利その他経済的利益の価額も含まれることになります（所得税法第36条第1項）。

ふるさと納税（寄附金）の謝礼として特産品などの御礼品を受けた場合の経済的利益については、所得税法第9条《非課税所得》に規定する非課税所得のいずれにも該当しません。

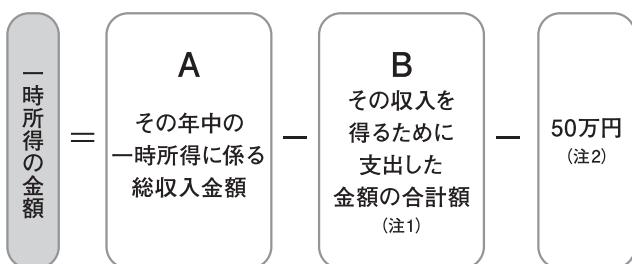
また、地方公共団体は、法人とされていますので（地方自治法第2条第1項）、この御礼品は、法人からの贈与により寄附した者が取得したものと考えられます。

したがって、寄附した者が特産品などの御礼品を受けた場合の経済的利益は、「一時所得」に該当します

（所得税法第34条、所得税基本通達31-1（5））。

さらに、寄附した者が特産品などの御礼品を受けた場合の経済的利益を、「一時所得」として取り扱う理由は、ふるさと納税（寄附金）が、御礼品という収入を得るために支出したものとしては扱われず、寄附金控除の対象とされていることに伴うものでもあります。

なお、一時所得の金額は、次のように計算します。（ちなみに、下記の計算式からも明らかですが、その年中の一時所得に係る総収入金額が50万円未満であれば、そもそも課税されません）



注1：その収入を生じた行為をするため、又は、その収入を生じた原因の発生に伴い直接要した金額に限られます。

注2：AからBを控除した残額が、50万円に満たない場合には、その残額となります。

