

料金後納

ゆうメール

ビジネスサポートながの

Business Support Nagano No.364

12

December 2017



株式会社西澤製作所
代表取締役社長

Akira Nishizawa
西澤 章氏



株式会社西澤製作所
長野市大橋南1-20-1
TEL.026-284-3332
FAX.026-284-5829
創業 昭和38(1963)年1月
資本金 2,000万円
事業内容 建築用鉄骨製作

「オッ！いい会社」を目指して。

経営者シリーズ

トップかく語りき

長野大橋を南側に渡るとすぐに見える、左手建物の社名看板上に踊る「オッ！」という大きな文字。

「何をしてる会社か知らないけど、あの『オッ！』の会社か、よく言われます。思った以上にインパクトがあるんですよね」と笑う、西澤製作所社長の西澤章さん（50）。看板が意外に知られていて驚くという。

同社は1963年創業の建築用鉄骨の製作会社。当初は旋盤加工を行っていたが、地元の玉ねぎ小屋を手がけたのをきっかけに建築分野へとシフトした。

比較的順調に業績を伸ばしてきたが、バブルの崩壊で受注が激減する。西澤さんが短大卒業後入社して2、3年が過ぎた頃だった。「どん底でした」と西澤さん。東京の同業の友人に頼み込んで首都圏の仕事を紹介してもらい、難を乗り切った。

それが転機となり、首都圏からの受注を積極的に展開。顧客ニーズに応えるため有資格者を増やし、技術力を磨き、社内の製造体制を整えてきた。その結果、国交省の「Hグレード」認定を北信エリアの同規模事業者でいち早く取得。オフィスビル、ホテル、ショッピングセンター、病院、大規模工場、ゴミ処理場など、より高度で付加価

値の高い仕事を手がける。現在、首都圏の仕事が95%を占め、業績も好調だ。

「東京オリンピック後を見据え、工場の拡張、設備の強化、人材の確保などに積極的に投資しています」

創業50周年を迎えた2013年、佐久市に自社ソーラー発電施設「あさまソーラーエコパーク」を開設。さらに自社工場などにもソーラー発電設備を設置し、合計1.4メガワットの発電体制を整えた。電力は全量販売し収益につなげている。同社ではさらに収益源を広げようと、M&Aも視野に関連分野での新規事業展開も検討中だ。

新卒採用にも力を入れ、社員の平均年齢は36.5歳。西澤さん自ら積極的に学生と会い、会社の魅力を伝えている。「人材育成に力を入れ、人に喜んでもらえる仕事をしていきたい。それが社員の達成感につながり、“オッ！いい会社”と言われる会社になればと思っています」

休日の予定は、それぞれ野球をしている高校生と中学生の息子さんたちの応援と保護者会メンバーとのコミュニケーションで埋まる。西澤さんは「あと7、8年は楽しめそうです」とうれしそうに笑う。

[次号は 有限会社ミヤノテック 宮野 悟氏]

回覧



一般社団法人 長野法人会 〒380-0904 長野県長野市七瀬中町276 商工会議所ビル3階
TEL 026-227-0011 FAX 026-224-2655 www.naganohoujinkai.or.jp

毎月1日発行

長野法人会NEWS

青年部視察研修実施報告 ~ミズノ養老工場見学~

10月26日(木)～27日(金)の一泊二日で青年部経営研修委員会担当例会が実施され、26名が参加した。

青年部の通常の例会は長野市内で実施しているが、今回は県外への視察研修を主目的の据え、ミズノの養老工場への見学が実現した。ミズノではゴルフクラブとバットの製造過程を見学した。オーダーメイドのクラブは一つ一つ手作業で加工しており、「これならスコアアップができるかも」と皆口を揃えて感想を漏らしていた。また、バット工房では運良くパ・リーグ担当の技術者がおり、実際にバット（中田翔選手が使用）を削り出す作業を見ることができた。

そのほか、アサヒビール名古屋工場、トヨタ産業技術記念館の視察を行った。また、ミズノの工場は一般に公開されておらず今回特別に見学ができたこともあり、大変有意義な例会となった。



ミズノ工場での集合写真

長野市安茂里部会 会員親睦旅行

安茂里部会（高木正雄 部会長）は10月27日～28日にかけて、会員親睦旅行を実施し、会員17名が参加した。同部会は2年に一度実施しており、今回は宇都宮の大谷資料館をはじめ福島・会津若松の芦ノ牧温泉や大内宿を訪れました。初参加の双葉電器商会 荒井康弘氏は「旅行を通じて地元の経営者の方々と知り合いになれる企画で参加してよかった」と感想を述べてくれました。



大内宿では長ネギでそばを食した

10~12月の法人会事業

経営実務研修会レポート

10月～12月にかけて部会ごとに経営実務研修会が開催されました。一部部会では、12月や1月にも忘新年会を兼ねて行われます。

下記のとおりそれぞれの専門家にテーマを掲げていただきました。各会員企業内でも研修会を実施するには、各講師にご出講いただけますので、その際は事務局までご連絡願います。



信濃町部会の研修会の様子

平成29年度 経営実務研修会 講師一覧

No.	氏名	役職および肩書き	事務所名	テー マ
1	青木 恵司	人事コンサルタント	COCORO社会保険労務士法人	平成29年度助成金活用セミナー
2	市場 敏将	特定社会保険労務士	市場社会保険労務士事務所	「待ったなし」…労働時間管理
3	上野 敏良	ITコンサルタント	(株)U-NEXUS	①デザイン思考が中小企業の未来を変える! 世界中から注目を集めるシリコンバレー発・デザイン思考の概要
4	金井 秀夫			②iPadとiPhoneで現場の業務を変える! 超有名中小企業のバックオフィスを支えるITの最前線
5	倉崎 哲矢	弁護士	倉崎・小林法律事務所	労働審判制度について
6	郡司 茂	法人課税第一部門統括国税調査官	長野税務署	世界の軽減税率
7	霜鳥 光	人材育成コンサルタント	(株)キャリアトラストディング	①聞く技術 ②女性活躍推進／女性のキャリアのつくり方 ③今いる社員で最大の効果を出す秘訣 ④今、求められるリーダーとは ⑤キャリアコンサルティングの重要性 ⑥業績が左右する組織風土
8	竹越 勇	ウェブ広告コンサルタント	(株)スマートリストティング	ネットで探して、その場で注文(問い合わせ)が当たり前の時代。ビジネス拡大のチャンスはインターネット広告にあり。
9	傳田 清一	社会保険労務士	傳田清一社会保険労務士事務所	社長が知っておきたい、H29年労働関係に関する改正事項
10	野路 美徳	公認会計士	長野税理士法人	人口減少社会と会社経営
11	中嶋 慎治	弁護士	中嶋慎治法律事務所	債権回収の実務
12	中邨 康弘	経営コンサルタント	ロクシキ経営(株)	生産性を上げるための6つの着眼点
13	浪 宏友	経営コンサルタント	浪宏友事務所	仕事の任せかたとモチベーション～ハースバーグの動機づけ～衛生理論に学ぶ
14	水橋由香子	ネットプラザ長野理事	(株)YUMA	タブレット端末ビジネス活用法
15	峯岸 悅子	ホスピタリティコーディネータ	企業組合C&Cハーモニックス	顧客満足のための接遇マナー
16	籐田 博大	マーケティングコンサルタント	(株)エイ・ティ・エフ	5年/10年先の継続した収益拡大のための経営革新そのために今やるべきマーケティングとは?

税務署からのお知らせ

消費税軽減税率制度について

平成31年10月から、消費税率の引上げ(8%→10%)と飲食料品などの軽減税率(8%)制度が導入されます。詳しくは、国税庁ホームページをご覧ください。

➡ <http://www.nta.go.jp/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/index.htm>

「国税庁」「軽減税率」の
キーワードで検索できます

補助金制度について

消費税軽減税率制度の導入に伴って、対応するレジ機器や受発注システムを導入(改修)される方のために「軽減税率対策補助金」の制度があります。

申請期限は**平成30年1月31日**で、ケースによって導入と支払いが済んでからの事後申請が必要となりますのでご注意ください。

詳しくは軽減税率対策補助金事務局 0570-081-222までお問い合わせいただくな、同事務局のホームページをご覧ください。

➡ <http://kzt-hojo.jp/> 「軽減税率対策補助金」で検索できます

■ ……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?

顧客の価値を重視した ウェブサイトコンテンツづくり

以下の質問に沿って、考えてみましょう。以下の3項目は、多くの企業が陥っている販売についての間違ったアプローチです。

- 1.あなたの会社の商品力・技術力などを顧客は理解できるのでしょうか?
- 2.あなたの会社の他者と比べて優位点（強み）はどんなことでしょうか?
- 3.その優位点は、顧客が購入してからでないと証明できない項目ですか?

- 1.あなたの会社の商品力・技術力などを顧客は理解できるのでしょうか?

多くの見込み客が、あなたの考えるあなたの商品の優れた点を理解できるでしょうか? それらを説明しても見込み客は、「面倒くさい」「難しい」「ホントかな?」などと感じないでしょうか? 顧客は、何かを購入した時に、その後の自己の変化を期待して、購買行動を起こします。あなたのアプローチにより顧客が見出す価値があります。

- 2.あなたの会社の他者と比べて優位点（強み）はどんなことでしょうか?

(株)エイ・ティ・エフ
代表取締役

斎田 博大 氏



絶対的な技術力の差があるのであれば、問題はありません。特に製造業などは、専門的なコンテンツに価値を感じるでしょう。そこに、競合他社との差別化ができれば問題ありません。そうでない商品や製品を扱っている企業では、早々差別化はできません。であるならば、販売方法の差別化を検討する必要があります。そして、清潔度・親切度・おもてなし度・デザインなどの部門で他者より優位なウェブサイトコンテンツを作成することをオススメします。

- 3.その優位点は、顧客が購入してからでないと証明できない項目ですか?

つまり、購入しなければわからない点だけを追求するより、顧客の購入前にフォーカスした、サービスを高められるコンテンツや実績などをアピールする必要があります。また、お客様の声などのコンテンツをウェブサイトに掲載する必要があります。

そして、これらの内容はウェブマーケティングというよりも基本的なマーケティングの考え方となっております。

“ヒト”を活かす秘訣～今いる社員で最大の成果を出す～

VOL.9 全ての人に身に付けて欲しいスキル ～物事の受け取り方～

目の前に水が半分残っているコップがあります。さて、あなたはどう思いますか?「もう半分しかない」と思いますが?「まだ半分もある」と思いますが?

人と接している時、感じることはありませんか?なぜ、そんなに悲観的?なぜ、そんなに楽観的?同じ出来事でも人によって受け取り方が異なり“どのように受け取るか”で感情や結果が大きく変わります。アメリカの臨床心理士アルバート・エリスが「人間の感情や結果(C: Consequence)は、それに先行する出来事(A: Activating Event)によって引き起こされるのではなく、その出来事をどう受け止めるかという受け取り方・思い込み(B: Belief)によって生じる」と考え、キャリア理論として「ABC理論」を考案しています。理論の話になると眉間にしわが寄りそうですが(笑)、経営の神様松下幸之助氏の「恵まれた生活も結構だし、恵まれない暮らしも結構、何事も結構という気持が大切だと思います」の名言にもあるように「心の持ち方」の大切さを教えていると私は解釈しています。

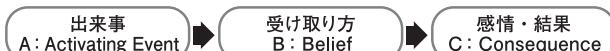
悩みの原因は「出来事」そのものにあるのではなく、その人の「受け取り方・思い込み」にあるという理論として提唱され

(株)キャリアトラストディング
代表取締役

霜鳥 光 氏



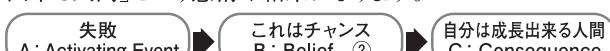
ているので、図式にすると下記になります。



例えば「A: 失敗」が出来事として起こった時…「B: 自分には欠陥がある」というBeliefの場合「C: 自分はダメな人間」という感情や結果になりますが、



「B: これはチャンス」というBeliefの場合「C: 自分は成長出来る人間」という感情や結果になります。



Belief ①は非現実的な「イラショナルビリーフ」、Belief ②は現実的な「ラショナルビリーフ」と言い、起きる出来事に左右されるのではなく、受け取り方次第でプラスに考えることが出来るんですよね。ビジネスや日常において、マイナス面に目が行くことは多々あると思いますが、ABC理論に基づいて明るい局面を考えてみてはいかがでしょうか。

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3

(株)永寿屋本店薬局
代表取締役

北澤 尚雄 氏



今月は、工藤房美さんという、現在はインド・ネパール料理のお店を熊本で経営されている女性の著書『遺伝子スイッチ・オンの奇跡』(風雲舎)という本をご紹介します。

彼女は、1958年宮崎県生まれ。3児の母。48歳で子宫ガンを発病。手術もできないほど進行しており、放射線治療、抗ガン剤治療を受けるが、肺と肝臓に転移が見つかり(主治医はこの時、腸骨など骨への転移も確認していたが、それは本人には伝えなかった)「余命1ヶ月」と宣告されました。その病床で、村上和雄筑波大学名誉教授著『生命の暗号』(サンマーク出版)に出会い、遺伝子の働きに深い感銘を受け、60兆個の細胞に感謝し、抜け落ちた髪の毛一本一本にも「ありがとう」を言い続けました。10ヶ月後、全身からガンはきれいに消えたのです。村上名誉教授に工藤さんは感謝の手紙を書きました。その手紙を読んだ村上先生は、次のような文章を寄せて下さっています。

『私が感じたのは、彼女の素直な心です。「手術はもう手遅れです」という切羽詰まった事情にもよるのでしょうか、彼

女は遺伝子を目覚めさせることを、何のためらいもなく受け入れます。「眠っている95%の中のどれか一つでもスイッチを入れることができたら、きっと私の身体は今より少し元気になる」と、「ありがとう」を夜も昼も夢の中で口にします。まず病んでいない目、鼻、耳、その他の臓器の細胞に「これまで私を支えてくれてありがとう」とお礼を言います。そのうち「あなたたって私を支えてくれたのだから」とガン細胞にも「ありがとう」と伝えます。ガン細胞が消えてなくなるようにと祈ったのではないのです。ここが彼女のすばらしさでしょう。私たちも奥にある本当の自分(真我:アートマン)に働きかけて、眠っている潜在的な力を發揮できるのです。』

意識や感情が、肉体に働きかけて、実際に起きる奇跡の一例です。一般的に信じられている生命の定義を、見直さなければならないのでは…と考えさせられます。

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

2017.10/1～10/31
平安堂全店 提供

1 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

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 SHOE DOG 靴にすべてを。

フィル・ナイト／著
東洋経済新報社 1,800円

5 LIFE SHIFT

L. グラットン／著
東洋経済新報社 1,800円

6 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

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 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

10 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

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



SHOE DOG 靴にすべてを。

フィル・ナイト／著

東洋経済新報社 1,800円(本体価格)

本書は、ナイキの創業者が語る創業秘話で、「世界最強のブランドがいかにして生まれたか?」ビジネスと自身の人生を語ったものです。「2017年最高のビジネス書」と名高い一冊。経営者のみならず、ビジネスパーソン全てに読んで欲しい一冊です。



私の趣味・至福のひととき Vol.9

「剣道」

雑事を忘れ
リフレッシュできる時間

Bee's (美容室)
オーナー 松井 理恵氏

会員の趣味を紹介するシリーズ。第九回は Bee's オーナーの松井 理恵さんに、剣道の魅力を聞いた。

—最近、剣道を始めたそうですね。

小学6年の双子の息子が所属する、剣道スポーツ少年団の親子試合がきっかけです。毎年6年が引退前に親と対戦する恒例行事で、親は長年稽古を積んできた子どもの足元にも及ばないので、どうせやるなら本格的に……と、お母さんたちで意気投合。子どもに交じって稽古を始めたのが2カ月ほど前のことです。試合は先月、引き分けの末じゃんけんで子どももチームの勝利に終わりましたが、私たちは剣道の楽しさにすっかりハマり、その後も稽古を続行。来年は社会人の大会に出よう、と新たな目標を据え熱を入れているところです。私自身は今までゴルフもスポーツジムも長続きしなかったのに、こんなに燃えられるものに出会えてうれしいです。

—なぜそれほどハマったのでしょうか。

まずは健康にいい。肩こりも治り、姿勢も良くなったり。そしてストレス解消。ポンっと叩くと気持ちいいし、逆に叩かれるのもスカッとする。お腹の底から声を出す爽快感。日常生活で大声を出す機会なんて、そうそうありませんからね。防具を付けると外の世界とは遮断され、ただひたすら目の前の敵だけに集中する。日ごろ頭を悩ましている雑事もぜんぶ吹っ飛んで、汗をかいた後は心の底からリフレッシュできるんです。勝っても平常心、負けた相手にも敬意を払う……そんな武道の世界の格好良さ。今まででは間近で見てきましたけど、自分もやってみて改めて素晴らしいスポーツだなと感じています。



—お子さんと共に会話を増えますね。

それが一番幸せなことです。今回の親子試合で私は直前に足を痛め、湿布を張って痛み止めを飲みながらの出場だったのですが、試合後「お母さん、いいとこたくさんあったよ。あとは伸びがあれば良かったね」なんてほめてくれてジンときました。いつもは親の立場で上から目線で物を言っていますが、剣道は彼らに教わる場面が多く、二人の努力や成長に気づくこともできた。剣道は生涯スポーツで、年配の愛好家もたくさんいます。今後は級を取ることにも挑戦したいし、実力を付けて、いざれは指導者の一員として剣道の活性化にも貢献できたらいいなと思います。

Profile

■松井 理恵(まつい・りえ)
佐久市出身。平成10年、雇われ店長として働いていたBee'sを前オーナーから引き継ぎ現職に。今年4月には同店を長野市三輪から桐原に移転オープン。

■Bee's
「大人女性のトータルビューティーサロン」をテーマに、ヘアカットのほかネイル、アロマタッチトリートメントを施術。ドリンク付きのグループ貸し切りも好評。



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

経理の意識力イカク=経営カイゼン
～Q&A方式 今日から進む道はコレ!～

会社の経営活動が反映した情報を扱う経理担当者だからこそ見えるカイゼン策があります。現場でよく聞く悩みや質問に回答しながら、経理担当者が積極的に意見をだせる職場環境のつくり方を解説。

講師 田村 夕美子氏 経理環境改善コンサルタント ビジネス作家



〈略歴〉新潟市出身。建設、製造、美容、フードビジネスなど30年以上に渡り幅広い業種の経理道を歩む。一担当者から総括、管理職など様々な立場の経験。現在では、新潟市にある企業にて管理職として勤務する傍ら、セミナー講師や会計・人事専門誌・女性誌などへの執筆を中心に活動している。中でも、決算書の読み解術を盛り込んだ「お仕事ストーリー」、日経ウーマンネット「進化する!一般事務職」は、事務職女性のみならず、著名人、経営者など幅広い層から高い支持を得た。

事業実施カレンダー 12月

1 金	
2 土	
3 日	
4 月	
5 火	七二会・信更・大岡部会 合同 経営実務研修会
6 水	信州新町部会 経営実務研修会 特定法人部会 特別講演会
7 木	
8 金	
9 土	
10 日	
11 月	長野市三輪部会 経営実務研修会
12 火	
13 水	経営相談室(法律相談)
14 木	
15 金	1月決算法人説明会
16 土	
17 日	
18 月	
19 火	戸隠部会 経営実務研修会
20 水	須坂部会 役員会
21 木	
22 金	
23 土	
24 日	
25 月	
26 火	
27 水	
28 木	仕事納め
29 金	
30 土	
31 日	

編集後記**「松代藩の財政再建した恩田木工生誕300年に思う」**

今年は松代藩の財政再建に取り組んだ若き家老恩田木工生誕三百年に当たります。江戸中期、松代藩は極度の財政危機に陥ったためにその再建を末席家老の恩田木工に託します。木工は領民との対話を重視して、信頼関係を築きながらリーダーシップを発揮して改革を進めていきますが、その様子を「日暮硯」から読み取ることができます。日本の経済界において、時代を超えて読まれてきた「日暮硯」。今の時代にも相通じるものがありそうです。



広報委員
香山 篤美

この冬、除雪機、入れよう!

選ばれる理由があります!

Bison 除雪機

- ①除雪機の基本性能はそのままに、低価格を実現。
- ②使いやすさとメンテナンス性にこだわったシンプル設計。
- ③日本有数の豪雪地帯で実証済みの信頼性。
- ④末永くお使いいただくための万全で迅速なアフターサービス体制。

Bison7 7.0馬力モデル メーカー希望小売価格 ¥184,000 (税別)	Bison11 11.0馬力モデル メーカー希望小売価格 ¥230,000 (税別)
--	--

カーコンビニ俱楽部 TAIYO
長野市川中島町今里 1065-11 ☎ 0120-098-014
TEL.026-286-5105 FAX.026-286-5106

カーコンビニ俱楽部 TAIYO 検索

「ワクワク」をあきらめない家。

モデルハウス建設中
2018年3月グランドオープン!

周辺にスーパー、コンビニ、ホームセンターや学校、病院もあるから暮らしに便利♪

長電鉄陽駅 徒歩5分!!

3号地 2号地 1号地 エースタウン北堀3号地にモデルハウス建設中!

1号地・2号地は分譲中

区画	価格	面積
1号地	776万円	160.39m ² (48.52坪)
2号地	1,007万円	201.94m ² (61.09坪)

(北堀モデルハウス)
●敷地面積/222.30m²(67.25坪)延床面積/94.75m²(28.65坪)
●階床面積/49.50m²(14.97坪)●2階床面積/45.25m²(13.68坪)
【物件概要】建所在地：長野市北堀●地図地図：第二高野中高層住宅
専用地図●建ぺい率・容積率：60%・200% 距離：上下水道、LPガス、中部電力●通学区：朝陽小学校、東部中学校●販売形態：先主
高木建設株式会社●建築条件付：土地売買契約締結後3ヶ月以内に
エースホーム長野店と建築工事請負契約書を締結していただけます。

お問い合わせ 高木建設株式会社 みんなに夢のマイホーム
http://www.takagi-kk.co.jp エースホーム長野店
高木建設 検索 http://www.acehome.co.jp/
建設業／長野県知事許可(特-26)第3951号 宅地建物取引業／長野県知事免許(11)第3027号
0120-918-908 営業時間／10:00~18:00
〒380-0961 長野市安茂里小市1-3-19 定休日／水曜日、第2・4木曜日

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。

企業・団体様のご旅行もお任せください

教育旅行、社員旅行、視察・研修旅行、マイス(会議・研修・セミナー、大会・学会、招待旅行)、訪日外国人旅行(インバウンド)

ときめきを感じて
長野トラベル
アルピコ長野トラベル株式会社

長野営業部 ☎ 0380-0935 長野市中御所5-3-1 TEL.026-228-1212 FAX.026-223-1790
松本営業部 ☎ 0380-0833 松本市双葉3-28(南松本駅前) TEL.0263-28-8211 FAX.0263-28-8200
佐久営業部 ☎ 0385-0028 佐久市佐久平駅東6-1 TEL.0267-88-6151 FAX.0267-88-6152

アルピコグループは、信州の交通・観光・レジャー／流通を中心に事業展開する、生活関連企業グループです

ALPICO GROUP

進化の時

長野ガロンズ サポーターズ 会員随時募集!!
詳しくはHP <http://garons.jp/>

NAGANO GaRons

V.LEAGUE 2017-18 参戦決定

1ST HOME GAME 2017 11/25±26日 須坂市市民体育館

2ND HOME GAME 2018 2/3±4日 須坂市市民体育館

株式会社 信州スポーツプロモーション
須坂市大字須坂1230-43 ハイランド209号室
TEL&FAX: 026-405-6569 Email: info@garons.jp

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 井原 正人

小規模企業の会計入門 売上と売上原価の対応を図ることについて

月次決算によって正しく月次損益を確認するためには、その月の売上と売上原価を正しく対応させることが必要です。

入金・支払の時点で計上していたのでは、多くの場合で売上と売上原価は正しく対応しません。そこで取引の発生時点を基準に計上することになります。

この場合、売上と売上原価の計上時点（基準）を整合させる必要があります。

売上を計上すべき時点は、多くの業種で商品の出荷時点か顧客の検収時点かのいずれかになりますが、売上原価を計上すべき時点も、仕入をした時点ではなく売上の計上時点と同じ出荷又は検収の時点にすべきです。

例えば、売上の計上は顧客へ商品を出荷した時点ではなく、顧客が使用した時点でできる場合に、売上原価を出荷時点で計上していたのでは売上と売上原価は対応しません。出荷をしても顧客が使用するまでの間は、在庫として計上しておくべきです。

また、実務的には売上原価を請求書の金額により計上することが多いですが、その場合は請求の締日にも注意が必要です。

例えば、仕入先からの請求が20日締めの場合に、12月21日から31日までに仕入れた商品を12月中に販売した場合、売上は12月に計上されますが、仕入は1月

分の請求書に記載されますので、1月の売上原価として計上されてしまいます。

こうしたズレを防ぐ対策としては、納品書等で21日から月末までに納品されたものを集計して仕入計上するか、仕入先に依頼して締日を月末にしてもらうことなどが考えられます。

毎月、売掛金や買掛金及び在庫を計上している場合は、売上と売上原価とが適切に対応していることが多いのですが、それでも利益や利益率が月によって大きく変動し、その理由がわからない場合には、売上と売上原価の対応関係を検討してみてください。売上と売上原価の計上基準をあわせることと、仕入の締日を確認することで解決することが多いと思います。





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 8

Q 今年も年末ジャンボ宝くじの発売時期となりますが、じつは、先月上旬にハロウィンジャンボ宝くじの当せん発表があり、なんと!1等前後賞の1本(1億円)が見事大当たりしました。

当初は、あまりのことに気が動転してしまい、怖くて受取りに行けませんでしたが、最近になってやっと少し落ち着いてきたので、そろそろ受取りに行こうと思っています。

そこでお聞きしますが、宝くじの当せん金は課税されないと聞いていますが、それなら当せん金を、息子に半分(5千万円)渡そうと思うのですが、何か問題がありますか?

A 通常、懸賞やクイズの賞金及び福引の当せん金などは、一時所得として所得税が課税されることがあります。日本の宝くじで個人が受取る当せん金は、ご質問におけるご指摘のとおり、所得税は課税されません。(当せん金付証票法第13条参照)

しかし、これはあくまでも、宝くじの当せん者が受取る当せん金についての取扱いであることに注意する必要があります。

ご質問の場合、必ずしも明らかではありませんが、仮に、1億円の当せん者があなただけで、当せん金を受取った後に、息子さんに半分(5,000万円)渡すということであれば、それは、あなたから息子さんへ、現金5千万円の贈与を行ったことになります。

したがって、息子さんには、5千万円に対する高額な贈与税(少なくとも約2,050万円:暦年課税の場合)が、課税されることになってしまいますので、慎重にお考えください。

しかし、ご質問の場合、仮に、宝くじそのものをあなたと息子さんが共同で購入しており、1億円の当せん

者が、あなたと息子さんの2名であったとすれば、あなたも息子さんも所得税は課税されません。

◆解説

いわゆる日本の宝くじとは、「当せん金付証票法」に基づき発売される宝くじで、その売上金をもって、「地方財政資金の調達に資することを目的とする」(当せん金付証票法第1条:抜粋)とされています。

したがって、宝くじの売上金の約40%は、地方公共団体の財政に組み込まれています。

このこともあってか、当せん金付証票法第13条には、「当せん金付証票の当せん金品については、所得税を課さない」と規定されています。

しかし、宝くじの当せん者が、その当せん金の一部を誰かにプレゼントするがあれば、それは当事者間ににおいて、現金による贈与が行われたことになりますから、ご質問のように金額によっては、プレゼントされた側の方には、贈与税が課税されることになってしまいます。

そこで、宝くじの高額当せん者になった場合は、「当選証明書」を必ず受け取り、突然の多額な現金(預金)の増加理由などを説明できるようにしておくことが賢明です。

さらに、共同購入した宝くじで高額当せん者になった場合は、受取る時点でその旨を窓口に申し出て共同購入用紙の交付を受け、この用紙に連名で署名・捺印したうえで、分配の割合などを記入することで、当選証明書を各々に発行してもらい、当せん金を受取ることが肝要です。

