

ビジネスサポートながの

Business Support Nagano No.367

3

March 2018

196テキスタ
代表*Hajime Fuse*
布施 一氏196テキスタ
長野市三輪5-2 D1-306
TEL.070-4180-0544
創業 平成28(2016)年11月
事業内容 長野県産絹糸ネクタイ、
高品質オーダースーツの企画・
販売

喜んでもらうことが原動力。

経営者シリーズ

トップかく語りき

中学生の時に山崎豊子の「不毛地帯」を読んで商社マンに憧れたという、196テキスタの布施一さん（33）。

商社マンへの憧れは起業への夢となり、高校卒業後、東京都内などで勤めた会社でビジネスの仕組みやインターネット販売のノウハウを実地で学んだ。28歳で長野に戻り、地元ならではの事業を模索するなかで、長野県がかつて養蚕王国だったことに注目。シルクの伝統を活かしたネクタイを作ってはとひらめいた。

岡谷市の宮坂製糸所が県内養蚕農家から仕入れた繭で生糸を生産していることを知り、社長に掛け合い協力を取りつけた。「最初は、大丈夫かなと思ったようですが（笑）」

さらに、ネクタイを食べ物で汚した経験から「汚れないネクタイがあればみんな喜ぶ」と京都西陣の大平織物に相談。意欲的な社長が高級着物に撥水機能を付加する「パールトーン・ハイグレード加工」を提案してくれ、汚れが付かないネクタイの製造を引き受けてくれた。

こうして2016年、岡谷と京都で伝統を守りつつ新しい試みにも意欲的に取り組んでいる業者を結び、

長野県産生糸を使った西陣織のオリジナルネクタイを商品化。1本1万円で宮坂製糸所と平安堂あづみ野店で販売し、さらに扱ってくれる店舗を増やそうと飛び回る。

商品化にあたってはクラウドファンディングを活用し、目標を上回る支援を受けた。昨年はメーカーと直接交渉し、ウール100%のオーダースーツを1着33,800円の低価格で販売する新規事業をスタートさせた。

「安さと品質の高さでお客様の評判も上々。ネクタイにスーツを加え、応援してくれる人も増えてきました。やはり続けることが大事だと実感しています。今までなかった新しいものを企画・販売し、お客様に喜んでもらいたい。その思いが私の原動力になっています」

とはいえ、ビジネスとしてはまだまだこれから。さしあたっての目標は売上げを伸ばすこと、そして雇用を生むこと。「人を雇うことが経営者の仕事だと思っているので。そして、2年後をめどに法人化したいと考えています」

高校時代は陸上部で長距離選手として活躍した。大先輩の経営者から教わった「志を持つこと」の大切さを胸に、布施さんはビジネスでの成功を目指して長い道のりを走り始めたところだ。

回覧

長野法人会NEWS

税に関する絵はがきコンクール

法人会では全国的に小学生に税の大切さ、税の果たす役割を学んでもらうために、絵はがきコンクールを実施しています。

当会では、本年度管内の13小学校から作品が寄せら

れ、このたび入賞作品を選定しましたので、ご紹介します。

すべての入賞作品を、確定申告会場（長野市若里市民文化ホール）でポスターでの展示をしています。

平成29年度 第6回 税に関する絵はがきコンクール 優秀作品

最優秀賞（長野法人会長賞）
小布施町立栗力丘小学校 6年 町田 遥さん
税金があるからこの町がある

委員長特別賞
小布施町立栗力丘小学校 6年 水橋 由貴さん
税金はみんなを救う大切なもの

デザイン賞
小布施町立栗力丘小学校 6年 松谷 真彩さん
税金はみんなの下の方持ち

長野税務署長賞
長野市立加茂小学校 6年 赤塩 遥海さん
税金はみんなの暮らしを支えてる。

女性部長賞
長野市立南部小学校 6年 山田 皓生さん
税金は、未来をつなぐ。

笑顔賞
小布施町立栗力丘小学校 6年 南部 そらさん
税でみんなが笑顔になる

一般社団法人長野法人会
〒380-0904 長野市七瀬中町276(会議所ビル3F)
TEL 026-227-0011 / FAX 026-224-2655
www.naganohoujinkai.or.jp

2~3月の法人会事業



税務署からのお知らせ

平成30年度 国税専門官 採用試験の ご案内

概要 国税局や税務署において、税のスペシャリストとして働く国税専門官(国家公務員)を募集します。

受験資格 1 昭和63年4月2日～平成9年4月1日生まれの者

2 平成9年4月2日以降生まれの者で、次に掲げる者

(1) 大学を卒業した者及び平成31年3月までに大学を卒業する見込みの者
(2) 人事院が(1)に掲げる者と同等の資格があると認める者

申込方法 【原則】インターネット申込み (<http://www.jinji-shiken.go.jp/jukken.html>)
平成30年3月30日(金)午前9時～4月11日(水) [受信有効]

【インターネット申込みができない場合】郵送又は持参
平成30年3月30日(金)～4月2日(月) [4月2日(月)までの通信日付印有効]
提出先／希望する第1次試験地に対応する国税局又は沖縄国税事務所

試験日 第1次試験日 平成30年6月10日(日)

第2次試験日 平成30年7月12日(木)～7月19日(木)のうち指定する日

■問合せ先 関東信越国税局 人事第二課 試験係 **TEL 048-600-3111 (内線2097)**

午前8時30分～午後5時 (土・日曜日及び祝日等の休日は除く)

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?

「あなたの顧客は誰ですか?」

(株)エイ・ティ・エフ
代表取締役

斎田 博大 氏



P.F. ドラッカー著書「経営者に贈る5つの質問」ダイヤモンド社でも、「あなたの仕事でいちばん大事な問い合わせは何ですか?」と記されています。「あなたの顧客は誰ですか?」という項目があります。そして、企業が構成されているのは、マーケティングとイノベーションだと様々な書籍でドラッカーは説いています。

そもそも、顧客は企業が販売している商品・サービス・製品に価値を感じていなければいけません。そして、その価値とは、常に変化しているということです。

ですから、まず顧客は、「どんな価値で購買行動を起こすのか?」について、経営者は、B to B(企業と企業) B to C(企業と消費者) のどちらでも、もしくは両方の事業形態であろうが、サービス業でも、製造業でも、農業・土業でも同様に考えなければなりません。

そして、顧客は、購買行動を起こす前には、その購入後の自分の変化や期待を感じて購買行動を起こすのです。これも、B to B・B to Cの事業形態であろうが、サービス業

でも、製造業でも、農業でも同様なのです。

例えば、蕎麦屋さんの店主にその価値を尋ねると「お客様は美味しい蕎麦を食べに来ている」と応えます。美味しいものを食べるのに蕎麦でなくてもいいのです。そして、その美味しいとは、主観的なもので、個々に感じ方は異なります。

この場合、お客様は、様々な理由でこの店に蕎麦を食べに来るでしょう。この店の専門性・本格的イメージ・近くだから・値段・メニュー・店内の雰囲気・味・健康志向・心地良いサービス・メニュー構成などの様々な理由があります。

また、観光地の蕎麦屋なら旅行の思い出づくりのためにお店に訪れます。ですから、意外とお店の店主は、そのお客様の目的を知らないことが多いのです。

自社の顧客分析をして、それを知ることが大切です。「顧客を見る」ということは、本当の顧客においても、顧客ですら説明できないような本当の購買理由を見つけ出すことから始まります。

“ヒト”を活かす秘訣～今いる社員で最大の成果を出す～

VOL.12 企業に知って欲しいこと ～学生たちの内定ブルー～

(株)キャリアトラストディング
代表取締役

霜鳥 光 氏



就職活動のスケジュールは毎年どのようになるのか話題が絶えませんが、今年も3月1日から会社説明会が始まりますね。空前の売り手市場で人手不足の現在、企業側からすると内定辞退も鑑み、採用計画を前倒したり、採用人数を増減したりと、やきもきしながら工夫されていることと存じます。一方で、内定獲得した学生たちも、どの企業へ就職すれば良いか悩んでいる状況です。

私どもは人材育成を事業としておりますが、もうひとつの事業として就職支援の「内定塾長野校(本校は東京)」を運営しております。先に述べた売り手市場のため塾生は少数ですが、日々、自らが本当に目指す業界と企業への応募に挑戦しております。そんな学生たちの気持ちには、実は「内定ブルー」というものがあります。聞き慣れないかもしれません、結婚を控えた男女が情緒不安定になるマリッジブルーは、ご存じでしょうか。もしかしたら皆さまもご経験があるのではないかと思いますが、そのマリッジブルーに似た症状で、内定を獲得し就職活動が終わったにもかかわらず「どうも気持ちが晴れない」「湧き起こる不安で押し潰されそうになってしまう」と心が沈んでしま

まうことを内定ブルーといいます。ここでどのようなことで悩んでいるのか見てみましょう(複数回答)。

1位 自分は社会人としてやっていけるのか… 59.9%

2位 同期や社員と上手くやっていけるのか… 49.0%

3位 入社予定企業の求める力が本当に自分にあるのか… 39.9%

いかがでしょう。自分の力量や環境順応への不安を強く持っていることが分かります。いくら売り手市場でも全ての人がゆとりを持って就職先を選べたとは言い切れません。だからこそ内定後に「早く決めて良かったのか?」と考える時間もたくさんあります。そして、ネットやニュースでブラック企業や理不尽な上司の話、過労死というキーワードをよく目にし、耳にしている学生たちは、自分も使い捨てにされるかもしれないという恐怖さえ感じ「もっと他に良い企業があったのでは…」と押し寄せる迷いにも右往左往します。私が信州大学キャリア形成論で登壇していた時は「社会人になりたくない」という意見もありました。内定辞退を防止するためだけに内定者を集めて懇親会をするということより、このような学生の気持ちを理解し、フォローしていただけたと私もキャリアの専門家として嬉しく思います。

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 感情(意識)や環境と肉体の関係 その6

(株)永寿屋本店薬局
代表取締役

北澤 尚雄 氏



舌の辺縁がギザギザになるのは体内の水分過多の証拠です

感情(意識)以外の体内環境に重要な要素として、体液・リンパ液・脳脊髄液などに代表される「水」が挙げられます。どんなに命にとって大切な水であっても、入る量が多すぎたり、出る量が少なすぎたりすると、健康を害するものにたちまち変わってしまいます。最近の傾向として「血液がドロドロになるのを防ぐ」とか「熱中症にならないようにする」などの理由で、喉が渴いていても意図的に水分を摂ろうと努力している方が多いように感じます。加齢により、体内の水分調節のセンサーの働きが鈍って、知らず知らずのうちに脱水状態になっているお年寄りがいらっしゃるのも事実なのですが、逆に一生懸命に水分を摂っているうちに水が体内で余り、漢方でいうところの「気虚(ききょ: 体のエネルギーが足りなくなってしまう状態)」や「痰湿(たんしょ: 水が粘り気を持ち停滞する状態)」の症状を呈する人も少なくありません。特に長野市のように気候が寒く、お茶を沢山飲む生活文化のある場所では、体内の水分過多による「むくみ」「めまい」「だるさ」「胃のもたれ」「冷え」「頻尿」でお悩みの方が多くなる傾向があります。ご自分の体内水分量が

多すぎる時に簡単に判断する方法を紹介します。鏡に映るご自分の舌を見てみて下さい。舌が大きく腫れています。イラストのように歯型がついてギザギザになっていたら、あなたの体内水分量は、ご自身のエネルギー量に比べて多すぎることを示しています。あなたにとって適正な量というのは、水分の温度、あなたの体力、何を食べているか、どのくらい動いているか(肉体労働度)などの要素によって、変化します。一律、〇〇リットル…と言えるほど単純ではありません。どんなに良いものも、多すぎたり、停滞したら、あっという間に病気の原因に変わってしまうのが、人体の仕組みです。「過ぎたるは及ばざるが如し」という言葉を思い出してください、水分過多になっていないかを舌を見て判断する術を身に着けることで、調節してみて下さい。

(4月号につづく)

ご相談アドレス hisao@e-mercy.co.jp [きぐすり.com 永寿屋](http://www.kigusuri.com/shop/detail/eijuya/) [検索](#)
<http://www.kigusuri.com/shop/detail/eijuya/>

ビジネス書
ランキング

今月の売れ筋10冊

2018.1/1～1/31
平安堂全店 提供

1 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

2 ブレイン・プログラミング

アラン・ピーズ／著
サンマーク出版 1,700円

3 嫌われる勇気

岸見一郎／著
ダイヤモンド社 1,500円

4 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

5 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

6 小さくとも勝てます

さかはらあつし／著
ダイヤモンド社 1,500円

7 社員ゼロ!会社は「1人」で経営しなさい

山本憲明／著
明日香出版 1,500円

8 LIFE SHIFT

L. グラットン／著
東洋経済新報社 1,800円

9 幸せになる勇気

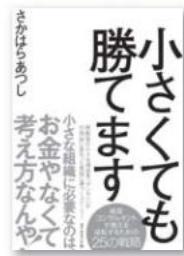
岸見一郎／著
ダイヤモンド社 1,500円

10 無私、利他

稻盛和夫／監修
プレジデント社 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



小さくとも勝てます

さかはらあつし／著
ダイヤモンド社 1,500円(本体価格)

本書は、西新宿に実在する理容店を舞台に、経営コンサルタントと理容師が「行列ができる理容店」を作り上げる軌跡を描いた、実話に基づいたストーリーとなっており、スマートビジネスを成功させ、一発逆転する為の経営戦略を紹介した一冊です。



会員の趣味を紹介するシリーズ。第十二回は株式会社スペースQ代表取締役の鏑木久さんに、バスケットボールの魅力を聞いた。

—ご本業の傍ら、プロバスケットボールチーム「信州ブレイブウォリアーズ」の発足・運営に長年力を注いで来られました。その原動力は何なのでしょう。

チーム発足の話が持ち上がったのは今から13年ほど前。当時は脱サラ・起業して十年余、業績を伸ばし経営拡大の真っ只中でした。それでも「二足のわらじ」に挑んだのは、長年バスケットボールを続けてきて、最後は県全体のレベルアップに尽くす生き方も良いなと思ったからです。子どもたちに間近でプロの試合を見せてやりたい、県外の大学でプレーした選手が再び長野に戻って活躍できる受け皿を作つてやりたい。そんな思いがどんどん膨らみ、自社の社長職を2年間だけ他人に託して、チーム結成にこぎつけました。

—ご自身のプレイヤー歴は中学から40代でマスターズ全国3位に輝くまで30余年。その間中学校の外部コーチも務めるなど、プライベートはバスケ一色でしたね。

就職先が残業のほとんどない会社で、先輩の誘いで地元のクラブチームに参加しました。そのうちアマチュアの頂点に立ちたくなり、30代で新チームを結成。「筋力バランスが偏らないようスポーツは3種目に取り組むべし」との知人の助言で、早朝5時からテニス、出勤して夜はバスケ、冬季はさらにスキー通いのストイックな毎日を送ったことも…。中学生の指導では、強いチームを目指したいとの部員の意向を受け、メンタルや食事面も徹底指導。「育てる面白さ」はこの時知りました。

私の趣味・至福のひととき Vol.12

「バスケットボール」

信州産トッププレーヤーの
育成を目指して

株式会社 スペースQ
代表取締役 鏑木 久氏



—ウォリアーズの普及活動の一環として、メンバーが小中学生を直接指導するスクール事業にも力を入れていますね。目指す「県全体のレベルアップ」に手応えは?

スクール事業は現在Jrユース2校を含め13校あり、受講生は250名を超える。どの子も意欲的で、確実にスキルアップしていると感じます。また、念願の地元出身者のウォリアーズ加入については、昨年松本出身の武井弘明選手、今期は長野市出身の三ツ井利也選手が加わり計2名在籍。来期も拓殖大で活躍中の選手の獲得が決まり嬉しい限りです。チーム目標は2~3年以内にB1昇格、そして最終目標は日本一。何年かかっても、そこは確実に狙います。期待して応援をお願いします。

Profile

■鏑木 久 (かぶらぎ・ひさし)
昭和33(1958)年生まれ。JR勤務を経て平成6(1994)年同社設立。Bリーグ「信州ブレイブウォリアーズ」を運営する(株)信州スポーツスピリット取締役会長。スキー準指導員。

■株式会社スペースQ
墨出し、測量、設計、施工図作成、現場管理。「搖がぬ信念」をモットーに、地域を代表する大型建築から小規模建物まで幅広く扱う。長野市松岡2-21-23。





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

西郷どんに学ぶ 敬天愛人の経営 (前編)

明治維新を成し遂げた立役者でありながら、のちに明治政府と敵対し自決した西郷隆盛。世のため人のために誠を貫き、優れたリーダーぶりを發揮した「西郷どん」の思想を、現代の経営にどう活かせるか、解説します。(56分)



講師 福永 雅文氏
戦国マーケティング株式会社
代表取締役・経営コンサルタント
(略歴) 小が大に勝つ「弱者逆転」を使命とし、我が国の競争戦略のバイブルともいわれるランチエスター戦略を伝道するコンサルタント。企業の営業戦略づくりを指導するとともに全国各地で講演・企業研修を行う。毎年、NHK大河ドラマのその年の主人公を題材に現代の経営に結びつけて行う講演が評判を呼ぶ。

事業実施カレンダー 3月

1木	東部部会役員会
2金	研修委員会
3土	
4日	
5月	
6火	
7水	
8木	
9金	
10土	東部部会日本舞踊&落語寄席
11日	
12月	
13火	総務委員会
14水	経営相談室(法律相談) 青年部・女性部合同例会
15木	
16金	
17土	
18日	
19月	理事会
20火	
21水	
22木	4月決算法人説明会
23金	新設法人説明会 川中島部会理事会
24土	
25日	
26月	
27火	青年部幹事会
28水	経営相談室(法律相談)
29木	
30金	
31土	

編集後記

欧州の歴史に学ぶ

一人のサッカー選手が昨年8月に、年俸の1%以上を恵まれない子供達へ支援するプロジェクトを立ち上げたという新聞記事を読んだ。慈善活動に力を注ぐ他の選手達を見て思い立ち、約4ヶ月で国やチームを越えた選手30余名が賛同したとある(日本人第一号は香川真司)。欧州では【高貴な者の責務－弱者を助ける】の歴史と伝統が根付いているという。この記事を読み、手つかずの食料品が大量廃棄処分される一方で満足に食事を取れない貧困児童が増加している日本において、次世代に対し何が出来るかを問われたような気がした。

広報委員
豊田 実

■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/3月14日㈬・28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 -

売ってください!!

物件が不足しています。
少しでも売却をお考えの方、
ご連絡ください。

土地・建物・アパート・マンション

高価買取

こんな方
ご相談ください

- 住宅ローンの返済で困っている。
- 相続した不動産を処分したい。
- 他社の査定金額がイマイチ。
- とにかく早く現金が必要。

相談無料 査定無料
秘密厳守 迅速仲介
業務内容

- 住宅の買取・売買・仲介 ○土地の買取・売買・仲介
- 宅地開発 ○田舎暮らし物件の売買・仲介
- 建築リフォーム工事 ○空家空地管理サービスなど

長野県宅地建物取引業協会会員 長野県知事(1)第5384号
須坂市墨坂4丁目10番12号 FAX.026-214-8738
TEL.026-214-8737 アークライフ不動産 **検索**

宴会コースは
お一人様飲み放題込みで
4,000円~7,000円まで

ホルモンの
美味しい焼肉

↑ テールくん

伊藤課長

ホルモン

あ、そうなの。

伊藤課長

ホルモン

長野駅から徒歩5分
伊藤課長 長野駅前店
長野市南長野北石堂町1371バティオ二線路1F
TEL.026-217-3322
OPEN 16:00 / CLOSE 23:00(L.O 22:30)

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。

安定的に着々と業績を伸ばして大成功したい経営者の方へ

「不变の7つの原則を使って 売上アップの仕組みを作る」 ビジネスモデル構築法セミナー

目前の一時的な売上アップではなく、
継続的に独自の業績向上システムを
築くための具体的ノウハウを公開。
業種や時代に関係なく必要となる、
マーケティング原理も完全網羅。

日時 2018年4月21日(土) 定員 10名(先着順)
14:00~16:00 参加費 通常価格 9,800円
会場 長野市生涯学習センター ↓
3F 第5学習室 割引価格 4,800円 税込

弊社ホームページから
お申し込みください。 **ロクシキ経営** **検索**

ROKUSHIKI
経営コンサルティングファーム ロクシキ経営株式会社
長野市若里4-17-1 長野市ものづくり支援センター4F
TEL.050-3772-1425/FAX.050-3737-1967

夕学講座

自分update
NASC 長野青木島夕学講座 4/12木開講!

~時代の“潮流と深層”を読み解く30講演~

慶應義塾の社会人教育機関である「慶應丸の内シティキャンパス(慶應MCC)」が運営する『夕学五十講』。本講座は『夕学五十講』の長野でのサテライト講座として、倉島事業開発株式会社が皆様にお届けするサービスです。企業の新人研修として、またビジネスパーソンの新しいネットワークづくりに、ぜひご活用ください。

『夕学五十講』とは

慶應丸の内シティキャンパス(慶應MCC)が主催する定例講演会。「時代の“潮流と深層”を読み解く」というコンセプトのもと幅広い分野から一流講師を選定し開催しています。

開催 前期(4月~7月)・後期(10月~1月) 各15講演(年間30講演)
時間 18:30~20:30(講演90分+質疑応答30分)
会場 青木島ショッピングパーク 定員:各回先着70名 基本料金 2,000円

お問い合わせ
お申し込み

倉島事業開発株式会社
長野市青木島4-4-5 青木島ショッピングパーク内 | **TEL.026-285-7344** | **mail: staff@kurashima.asia**
お申し込みはHPから! >> **倉島事業開発** **検索**

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 数値計画作成の意義

経営者の方は5年後、10年後はこういう会社にしたいというイメージを持っておられると思いますが、そのイメージした会社するために、今日、今の時点で何をしなければいけないのかを明らかにするものが計画といえます。

また、計画には将来こうなりたいという経営者としての意思を明らかにする意味があります。計画によって経営者の意思を見るようにすることで、経営者の想いを社員と共有できる効果が期待できます。

ただ、想いが共有できても目指すべき方向が定まってなくては、社員全員の力を結集し成果を上げることはできません。

計画を数値に落とし込むことで、売上目標、諸経費の目標、利益目標を明らかにできます。そしてその目標を達成するため、人やお金をどんな分野に重点的に使い、経営を行うかを明確にした重点方針やアクションプランが具体的に策定できることになります。

さらに、アクションプランを各社員にまで細分化することで、各社員の計画達成に向けた活動が会社全体の目標と同じ方向になり全体の成果に結びつくことになります。

ただ、会社の計画を各社員の目標に展開するにあたっては、「〇〇を頑張る」や「〇〇を積極的に行う」などの主観的で具体性のない目標にするのではなく、

行動の成果を客観的に測定できる数値に落とし込むことが必要です。

目標となる数値を設定する場合、営業部門は売上高などの成果を目標に設定することができますが、製造部門や間接部門は成果を直接測定することが難しく目標の設定に苦慮することが多いと思います。

その場合は、成果を目標とするのではなく、例えば、「〇〇を何回する」、「〇〇を何分以内にする」など、全社的な計画達成へ向けた努力の過程を目標にすることが考えられます。

数値計画は、全従業員の力の方向をそろえるために必要なものといえ、全員の力が同じ方向に結集した時には $1+1=2$ を大きく超えるような成果が生まれることになります。





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 11

Q 私は、長野市内で従業員数名を雇用して、製造関係の会社を営んでいます。

今まで、毎月の給与を支払う際に所得税の源泉徴収はしていましたが、個人住民税については給与から差し引きしていませんでした。

ところが、H30年度からは、従業員の個人住民税についても毎月の給与から差し引きし、従業員に代わって市町村に納入しなければならないようになったと聞きましたが、なんで急にそんなことになったんですか？

A じつは、従来から所得税の源泉徴収義務がある事業主（給与の支払者である法人・個人など）の方は、地方税法や各市町村の条例により、所得税の源泉徴収と同様、従業員などの個人住民税を毎月の給与から差し引きし、従業員に代わって市町村に納入しなければならないことになっています。（これを、「個人住民税の特別徴収」といいます）

ですから、特に法律が改正されたわけではなく、これまで個人住民税の特別徴収をしていただく必要があったわけです。

ところが、特別徴収する必要がある場合でも、必ずしも徹底されていない状況にあり、数年前より、各都道府県単位で、全国的に是正していく動きとなりました。

そのような状況下にあって、長野県と県内全77市町村では、H30年度から、全県一斉に、原則として所得税の源泉徴収義務があるすべての事業主を、個人住民税の特別徴収義務者に指定し、特別徴収を徹底することになったそうです。

事業主にとっては、事務負担を伴いや面倒かもしれません、地方税法に沿った適切な課税と納付を行うために必要なことですので、冷静な判断が求められるのではないでしょうか。

なお、個人住民税の特別徴収制度の概要は、下図のとおりです。

また、具体的な詳細等については、各市町村窓口（個人住民税担当課）にお尋ねください。

