

料金後納

ゆうメール

ビジネスサポートなかの

Business Support Nagano | No.368

April 2018

4

経営者シリーズ
トップ
かく語りき

涌井 一秋氏

株式会社信州たかやまワイナリー
代表取締役

Kazuaki
Wakui

世界が注目するワインは
「あくまで地元密着」。



「北信シャルドネ」（シャトー・メルシャン）、「高山村シャルドネ」（サントリー）など、高山村産ワインぶどうで醸した高品質ワインが近年毎年のように国内外で受賞。サミットなど国際会議でも提供されている。良質なワインぶどう産地として世界から注目され、ワイナリーも3社に増えた。その仕掛け人ともいえるのが、信州たかやまワイナリー社長の涌井一秋さん（56）だ。

「垣根棚で栽培するワインぶどうは高齢化する農家の省力化につながる。もともと酒は好きだったし、自分が栽培したぶどうがワインになるというのも魅力的でした」

涌井さんが地元・高山村でワインぶどうの栽培を始めたのは2005年のこと。地元企業に勤めながら、りんご、ももなどの果樹を栽培していたが、44歳で脱サラして農業に専念。志を同じくする地元仲間と「高山村ワインぶどう研究会」を立ち上げた。栽培研究からワイン文化を広めることを目的とし、今や生産者にとどまらず、さまざまな分野から百数十人のメンバーが参加する。その半数は県外在住者だという。

「高山村は扇状地で水はけが良く、日射量も多いのでワインぶどう栽培には最適。しかも標高差（400～850メートル）があるのでヨーロッパ種の8割程度は作れます。これを生かさない手はない」

村に働きかけてワイン特区認定の取得（11年）、県

営ほ場の誘致（16年整備完了）を行うとともに村内の遊休荒廃農地を良質なワインぶどう畑に変えてきた。14年には大規模生産を目指して「たかやまワイン農園」を設立し、現在13ヘクタールの畑を管理。生産量の8割を大手メーカーに出荷し、16年から自社ワイナリー醸造も始めた。将来的には20ヘクタールまで増やす計画だ。「村内の遊休荒廃農地の8割程度が生まれ変わりました。こだわりのあるぶどうを作りたいので土地を選び、生産者の教育もしっかり行っています」

今年4月、17年に統いて2度目の自社醸造ワインを販売する。初回販売する「Načho（なっちょ）」は村内限定だ。

「ぜひ高山村に来て、この景色を見て、この空気にふれて、このワインを飲んでいただきたい。こうして高山のワイン文化を広げていきたいと思っているんです」

趣味は海釣りとトロンボーン演奏。少しづつ時間をつくりジャズの演奏を楽しみたいと話す。



株式会社信州たかやまワイナリー
上高井郡高山村大字高井字裏原7926
TEL&FAX／026-214-8726
創業／平成27（2015）年11月
資本金／7,000万円
事業内容／ワイン製造・販売



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

委員長挨拶

機関紙『ビジネスサポートながの』発刊にあたり

広報委員長
横田 一尊



新年度初めての機関誌を送付するにあたり、ご挨拶申し上げます。

一年間のテーマを“事業の相続”とし、①読みやすい、わかりやすい ②経営者の指針となる ③現実に効果のある ④考えさせることをコンセプトとしています。

具体的には、会員企業の登場ページ、専門家による執筆のページ、会活動や税務行政の現況を報告するページという紙面構成としています。

さらには、WEBサイトにおいても、毎月15日に機関誌を公開するとともに、メールマガジンでは取材余話なども披露して参ります。

広報委員会費用は、当会の事業費の1割以上を占めており、その責務も重大であります。会員皆様にとって有益なものとなりますよう委員一同頑張って参りますので、何卒よろしくお願い申し上げます。

第6回通常総会

平成30年度総会を次により開催しますので、会員皆様にはご出席賜りますようお願いします。総会には会員の過半数の出席（委任状含む）が必要であり、今後往復はがきにより正式ご案内を申し上げます。また制度特別

推進員（大同生命）が出席依頼のために訪問します。

なお、ご出席いただけない場合には、委任状の提出にご協力くださるようお願いします。

5月30日(水)

長野市県町 ホテル国際21 3階 千歳の間

※駐車場は大混雑が予想されますので、ご留意ください

通常総会

14:00~15:15

議題

平成29年度事業報告と決算
平成30年度事業計画と予算
平成31年度税制改正要望 他

記念講演会

15:30~17:00

講師

ケント・ギルバート氏
(米カリフォルニア州弁護士・タレント)

演題

だから日本は素晴らしい
世界があこがれるこの国に暮らして

記念パーティー

17:40~18:45 (アルコールの提供があります)



ケント・ギルバート氏

税務研修会・部会総会

4月から部会ごとに税務研修会を開催し、平成30年度の税制改正について、その概要を解説します。特に企業経営に関する税制では、デフレ脱却、経済再生の実現に向けて、賃上げや設備投資を後押しする税制上の措置が講じられています。また消費税率の引き上げや軽減税率の概要についても経営者として学んで知っておくべきことを解説します。

日時等の詳細は部会から案内がありますので、ご確認ください。なお、ご出席できない場合は、テキストをご送付しますので、事務局までご連絡をお願いします。(TEL 227-0011)

研修会に併せて部会総会を開催する場合もありますので、詳細は部会からの案内をご覧ください。



第17回企業対抗ボウリング大会

2月23日(金)長野市ヤングファラオにおいて、ボウリング大会が開催され、会員企業より25チームが参加しました。

優勝／須坂食品工業(株)Aチーム
準優勝／(株)八十二銀行篠ノ井支店Aチーム
3位／(株)長原電設チーム



振替納税をご利用の方へ ～納税についてのお知らせ～

税務署からのお知らせ

振替日

平成29年分の所得税及び復興特別所得税	平成30年 4月20日(金)
平成29年分の個人事業者の消費税及び地方消費税	平成30年 4月25日(水)

- 確実に振替納付できるよう、振替納付日の2~3日前には、預貯金口座の残高をお確かめ下さい。
- 残高不足などの理由により、預貯金口座から引落しきれませんと、所得税は平成30年3月16日、消費税は平成30年4月3日から延滞税がかかります。

●●●●● 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?

MA(マーケティングオートメーション)を活用して営業プロセスの逆転を補って売上UPを実現させる

(株)エイ・ティ・エフ
代表取締役
籾田 博大 氏



amazonで販売しているような商品ではなく、営業マンや販売担当が商品説明を行わなければならない商品を扱っているようなビジネスモデルや直接企業に販売するB to Bの企業で、すべての営業プロセスができる万能な人材が確保出来ていないケースにおいては、見込み客を呼び込むためのWebサイト制作をするよりも、MA(マーケティングオートメーション)を利用して、自社の商品の顧客毎の関心度に合わせたきめの細かいアプローチをすることやWeb上で自社の商品に興味があるが、購買に踏み切れない顧客に「あなただけに特別オファーがあります」などをWebページに表示させることも出来ます。

つまり、商品説明やクロージングは、「人」つまり、営業マンが行うが、見込み客の選別や確保、営業プロセス上、疎かにしているパートのステップを自動化して、生産性向上を図ることが可能になります。

イベント参加・名刺交換した人にMAで

Webにそれほどアクセスがなくても名刺交換やイベントに参加していく

れた見込み客にメールやDM、または直接電話をするなど顧客の自社商品への関心度に合わせてMAを活用できます。もちろん、Web上で様々なアプローチをすることも出来ます。B to Bが主流になっているMAですが、不動産会社・住宅販売などのB to Cでも活用できます。そして、その結果売上UPが実現するのですから、営業でお悩みの企業では検討をする必要性は高く、販売力を強化することが出来ます。

Web上の見込み客にオファーをする

広告やWebでは、見込み客に行動を起こしてもらうためのオファー(申し入れ)が必要になります。例えば、同じ商品のページを3回ほど見ている見込み客(顧客データのない方)に、Web上で特別なオファーをして、購入に結びつけることが出来ます。具体例としては、「○○日まで、申込みをするとオプションの○○についてきます」のように自社のWebサイトを見ていなくてもそれらを表示させることも出来ます。このWebの機能の進化を自社の売上UPに活用してください。

「辞めない」「病まない」「やる気が出る」～3本の“や”の人づくり～

Episode 人の存在価値が試される時代の到来

(株)キャリアトラストディング
代表取締役
霜鳥 光 氏



学生の就職活動で絶対的な人気を誇ってきた「金融」業界が首位を譲る事態が起こっています。メガバンク3行が今後10年間で計3万人超のリストラを予告したことに端を発したと思われるがちですが、引き金となっているのはフィンテックに大規模な投資が集中していることと言えるでしょう。その証拠に就職したい業界首位はAI(人工知能)やフィンテックを推進する「IT」業界です。SEやプログラマは徹夜も当然で「40代になってまでやるもんじゃない」と引退も早々でしたが、今はむしろ経験者は年齢が高くても引く手あまたの状況。各都道府県、地元人材では人が集まらないため、U/I/Jターン募集はもちろん、外国人採用の傾向も当たり前の光景となりました。

ITやAIを活用し働き方改革を実践している「変なホテル」はご存じのことと存じます。生産効率の向上に取り組み、先進技術を導入しワクワクと心地よさを追求した世界初のロボットホテル。ロボットが接客するから「変なホテル」なのかと思ったら「変」には「変化しつづける」という意味が込められ、目指すは常識

を超えた先にある、かつてない感動と快適性というコンセプトがあるのですね。また、最近の漫画喫茶は、レンタルオフィスとしても利用出来るくらい広々とした設計で、清潔感も増した完全個室。入室もシステム化され、人に会うこと無くリーズナブルな金額とあって女性や若者に支持されています。いずれも出張時に宿泊しようか気になっています(笑)。Pepperが番号札を取るように声を掛けてくれる「はま寿司」は、店頭の受付や案内業務に活用する実証実験を行っているようですが、ついに回転寿司も人以外が対応する時代になったかと驚きました。

人を雇用すると人件費が嵩むけどAIを搭載したロボットは1日レンタル〇万円で仕事をしてくれる…そう遠くはない未来の姿ですが、叱咤激励されながら悩みつつも前へ進もうとするチカラが人を成長させる原動力のひとつ。今年度は、人の存在価値をどのように考えれば良いか、「辞めない」「病まない」「やる気が出る」人づくりを如何にしていくのか、そんなテーマで執筆していきたいと考えております。



健康経営の時代

老化と病気を引き起こす隠れた原因

NO.1『糖化』の全貌(その1)

(株)永寿屋本店薬局
代表取締役

北澤 尚雄 氏



『糖化』という言葉をご存知でしょうか? 医療関係者の中でも知らない人が多いので、初めて目にする方が殆どなのではないかと思います。それほど『糖化』は新しいテーマなのですが、私は最上級の老化と病気の原因だと考えています。もう少し具体的に『糖化』を表現すると、「あなたの健康寿命は食後1時間の血糖値で決まる!」ということです。健康診断の血糖値は空腹時に採血して測定します。食後1時間の血糖値を測る行為は健康保険の適用外(インスリン治療を行っている糖尿病患者さんだけは保険が適用されます)なので、自費診療になります。ゆえに読者の殆どの方が、ご自分の食後1時間の血糖値をご存じないと思います。また、糖は脳の唯一のカロリー源だというひと昔前の医学常識を信じていらっしゃることが多いために、糖尿病やその予備軍にでもなっていない限り、血液中の多すぎる糖分が老化や病気の始まりになるなど、考えてみたこともないのが現実ではないでしょうか? しかし最新の医学が突き止めた事実は「長生きするも早死にするも、すべては『糖』次第」ということなのです。では、『糖化』とは何か? 私たちの肉体は、殆どがタンパク質でできてい

ります。タンパク質は、体内に入ってきた糖と結びつきやすい性質があります。この両者が結合すると、タンパク質が変性して『AGE(エージーイー: 糖化最終生成物)』という老化を促進し、さまざまな病気を招く元凶となる物質を生み出してしまうことになるのです。これが『糖化』です。AGEは食後1時間に一番作られます。また血糖値が150以上になるとより多く作られます。つまり空腹時の血糖値は正常範囲内でも、食後1時間のタイミングや甘いものをたくさん食べた時に血糖値が150以上になる人は、体内でAGEがたくさん作られ、そのAGEが炎症を起こし、慢性的に炎症が続くことで血管・脳・臓器・骨などが硬くもろくなってしまうことが分かってきたのです。

(5月号につづく)

AGE蓄積度測定

【要予約026-239-6767マーシー稻田薬局 1回540円(税込)】

ご相談アドレス hisao@e-mercy.co.jp kigusuri.com 検索
永寿屋 <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

2018.2.1~2.28 平安堂全店 提供

今月の一冊



一流のビジネスマンは
こんな本を読んでいます

数字は人格

小山昇／著
ダイヤモンド社 1,500円(本体価格)

本書は会計や財務の知識を紹介した書籍ではなく、数字を使って自分自身や社員を変え、会社の利益を上げるための書籍です。経理等の数字を使う部署のみならず、経営者の方にも読んで欲しい一冊です。

1 数字は人格	小山昇／著 ダイヤモンド社 1,500円
2 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
3 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
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 ブレイン・プログラミング	アラン・ビーズ／著 サンマーク出版 1,700円
6 小さくても勝てます	さかはらあつし／著 ダイヤモンド社 1,500円
7 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
8 嫌われる勇気	岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円
9 LIFE SHIFT	L. グラットン／著 東洋経済新報社 1,800円
10 幸せになる勇気	岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円



長野法人会青年部で活躍する山本博一氏と中澤洋一氏。共通の趣味「トレイルランニング」で意気投合し、年に数回は同じ大会で体力の限界に挑む“同志”である。お二人に同競技の魅力を聞いた。

—未舗装の険しい山道を走る「トレイルランニング」は、今や競技人口20万人超の人気スポーツですね。お二人はどんなきっかけで？

<山本>3年前、減量目的で始めたウォーキングが出発点です。当初わずか2~3kmでバテたのに、めげずに続けたら一年もせずにフルマラソンを走れる体力がついた。その頃、富士山の外周160kmを走る大会の映像を見て、参加者が泣きながらゴールする姿に感動し、志賀高原40km走に申し込んだのが始まりです。

<中澤>僕もきっかけはダイエット。ランニング1kmから始めて、10km走れるようになったら面白くてたまらなくなったり。長野マラソン初挑戦で4時間を切ったのを弾みに、さらに過酷なトレイルランに挑みたくなったんです。

—全国各地で行われる大会は、初心者から上級向けまで距離も標高差も様々ですね。

<山本>僕たちは40km~100km級の長距離大会が主で、ほぼ毎月出場しています。去年5月のハケ岳100km走は、早朝にスタートして12時間半後にゴール。暑さで完走率48%という状況下で、途中からはビールのことばかり考えていました(笑)。12月の伊豆の大会は72kmでしたが、累積標高差4200mの難コース。帰りの深夜バスの中ではずっと足がつっていました。

<中澤>僕は秋の白馬53kmレースが印象深いですね。落ち葉のじゅうたんの上を走るフワフワ感と紅葉の美しさが感動的でした。完走した達成感だけでなく、大自然の息吹きを体感できるのが普通のマラソンとの違いですね。

私の趣味・至福のひととき Vol.13

「トレイルランニング」

限界の先に違う景色が見えるはず
そして…ステージが待っている。

協栄電気興業株式会社

山本 博一氏

株式会社キティック

中澤 洋一氏



—健康的かつ精神面もリフレッシュできる趣味を手に入れたことで、仕事や生活面に何か変化はありましたか？

<中澤>走っていると頭が冴えて、行き詰まっていた仕事の解決策がポッと浮かぶことはよくあります。レースの苦しさやそれに向けてのトレーニングの積み重ねで自信がついたせいか、仕事でへばりそうなとき「まだ行ける」と踏ん張る力も備わりましたね。

<山本>僕は幼い頃から見慣れたはずの山々がこんなに美しかったのかと、ふるさとの価値を再認識しました。ここを走れる喜びや豊かさなど、走っていて涙が出ることも。人は限界を超えた時、きっと何か違う風景が見えるんじゃないかなと思うんです。そこには至るためのトレーニングを今後も頑張るつもりです。

Profile

■山本 博一 (やまもと・ひろかず)

協栄電気興業(株)取締役・電設部部長。昭和48(1973)年生まれ、山ノ内町出身。現在は妻と一緒に5人で長野市在住。「こつこつと」がモットーで、週5日のランニングを欠かさない。



■中澤 洋一 (なかざわ・よういち)

(株)キティック営業推進部デザインチーフ。昭和56(1981)年生まれ、長野市出身。現在は妻と3人の娘と一緒に3人で長野市在住。週に1度、フットサルのクラブチームで汗を流す。



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

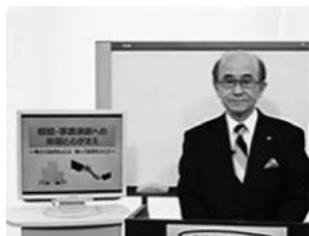
相続・事業承継への準備と心がまえ ～考えておきたいこと知っておきたいこと～

経営者の高齢化が進む一方で、事業承継はなかなか進んでいない。元気なうちに後継者を決めて、準備をするのは経営者の責務。家族や社員が安心できるスムーズな事業承継へのステップを開設します。

講師 島津 悟氏

Office SHIMADU 代表

〈略歴〉新潟県出身、埼玉県在住。1974年に大同生命に入社。営業課長、支社長を経て97年から研修部門に在籍。2012年に研修講師として独立。同社営業職員教育・育成やリーダー研修などに携わる。全国の法人会などの経営者セミナーを行う他、無料相談会などの地域ボランティアを16年以上実施している。



事業実施カレンダー 4 2018

1回

2月

3火

4水

5木

6金

7土

8日

9月

10火

11水 経営相談室(法律相談)

12木

13金 全国女性フォーラム山梨大会
須高ブロック会員懇談会

14土

15日

16月

17火

18水

19木 5月決算法人説明会
更北部会・理事会・税務研修会

20金 松代部会 総会

21土

22日

23月

24火

25水 経営相談室(法律相談)

長野市7部会合同・特定法人部会税務研修会

26木 川中島部会 税務研修会・総会

27金

28土

29日

30月



記 後 集

編



4月は桜とともに「新たな」がキーワードの月でもあります。新たに社会人となった人、新たな地へ赴く人。私達も初心に戻る良い機会であります。全国各地の支店勤務を経験した方にお尋ねするとほとんどの方が「県民性」は確かにあると答えます。プレジデント社発刊の「県

民性で9割決まる」は面白く県民性を表現。ちなみに長野県人は「議論しても実行しないが死に方は自分で決める潔さ」、理屈っぽく議論好きで真面目。あたってませんか?



広報委員
永田 國彦

長野市・千曲市・須坂市の出張買取なら
買取カーニバル
Powered by Tokyo Bazaar

090-8365-0644

買取カーニバル

**ご自宅・会社の不用品
現金で買い取りいたします！**

ご不用になった家電、家具、事務用品などの出張買取は、買取カーニバルにお任せください！出張お見積もり、キャンセルともに無料。引越、遺品整理などの大量処分も大歓迎です！

**長野市内出張費・査定無料！
お電話一本ですぐにお伺いいたします。**

古物商許可 第481051600014号
株式会社 東京バザール
長野市川中島町御厨195-113

**ちいさな会社の集客のお悩み、
ご相談ください！**



お客様が減ってきた、売上げが止からない、
ウェブを活用したいけれど何から手をつければいいか分からない…
新規集客、リピーター獲得に関するお悩み、お聞かせください。
集客アドバイザーが解決策と一緒に考え、施策実現をお手伝いします。

マーケティングコンサルティング

ウェブサイト活用はもちろん、店舗ビジネスの売上げアップに有効な
施策をご提案します。

**ウェブサイト制作プランニング・
ディレクション**

売上げアップ、顧客満足度アップなど、
ビジネスの成果につながるホームページを設計プランニングします。

Wonder 3
須坂市駄菴6-9-10 TEL.090-9354-4801
mail:aoki@w3planning.com https://w3planning.com

**ビジネスでのご宿泊に古城荘の
“ビジネスプラン”が安くてお得！**

遠方からのお客様のご案内に最適！
お仕事の疲れは天然温泉で癒してください！

ビジネスプラン 平日(月～金)
6,700円(朝食付) 5,600円(素泊まり)
※トイレのないお部屋、タオル・アメニティ・浴衣なし、シングルユースの料金割増なし

湯量豊富な天然温泉！ 須坂駅から車で5分！ 一般のご宿泊、ご宴会も大歓迎！

ランチ営業始めました!(800円～) 日帰り入浴も(大人500円・小学生300円)

信州・須坂温泉 古城荘
TEL.026-245-1460 須坂市大字日滝5414 FAX.026-248-1630
kojousou.co.jp

ビジネスインフォメーション
Business Information

貴社の広告をビジネスサポートながのに
掲載しませんか？

無料
(法人会未加入
企業は有料)

掲載例



ビジネスサポートながのでは
情報提供企業を
無料で 每月4社

掲載しています。

ビジネスサポートながでの掲載した情報は、隨時長野法人会ホームページ
でもご覧いただけます。
(http://www.naganohoujinkai.or.jp)

発行データ
発行部数：5,500部 (毎月1回)
発行エリア：2市3町2村
(長野市・須坂市・信濃町・飯綱町・
小布施町・小川村・高山村)
掲載料：6,000円
(長野法人会会員企業は無料)

あなたのビジネスチャンスにご活用ください！！

企業経営をトータルサポートする
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3階
TEL.026-227-0011 FAX.026-224-2655
URL http://www.naganohoujinkai.or.jp
E-mail info@naganohoujinkai.or.jp

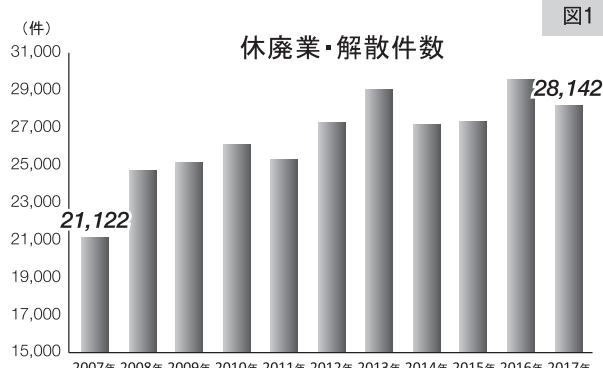
**税務・税制
丸わかり**

中小企業の事業承継を学ぶ

あがたグローバル
税理士法人
公認会計士
岡宮 春輝

〔中小企業の事業承継をめぐる動向〕

経済産業省によれば、中小企業の経営者のうち最も多い年齢層は65～69歳、平均引退年齢は70歳で、70歳以上の経営者245万人のうち約半数が後継者を決めていないとのことです¹。また、経営者の高齢化に伴い廃業する企業が増加し、2017年の休廃業・解散企業数は約2万8000件と、10年で3割増加しました²（図1）。



（出典）株東京商工リサーチ「2017年『休廃業・解散企業』動向調査」（2018年1月）

休廃業する企業のうち約半数は経常利益が黒字であり¹、廃業予定企業の約3割の経営者が同業他社よりも良い業績を上げていると回答しています³。経済産業省によれば、この状況を放置すると、2025年頃までの10年間で650万人の雇用、約22兆円の国内総生産（GDP）が失われる可能性があるといわれています¹。

こうした状況を背景に、中小企業が事業承継に向けた取組みをスムーズに進めることができない課題となっており、政府は、今後10年間程度を事業承継の集中実施期間として、取組みを強化することを閣議決定しました⁴。具体的には、年間5万件の事業承継診

断を実施し、各都道府県に設置された事業引継ぎ支援センターを通じて年間2000件のM&A等を成約することを目指しています。また、税制面においても事業承継税制が抜本的に見直されており⁵、事業承継を行うための環境がより一層整備されてきています。

事業承継の類型には、主に①親族内での承継、②親族以外の役員・従業員への承継、③M&A等による社外への引継ぎがあります。①および②の場合は、後継者の育成期間を含めて5年～10年を要するといわれています⁶。また、③の場合は、最適な相手企業を見つけるまでに数ヶ月～数年と大きな幅があります。相手企業にとって魅力的な企業でなければM&Aが成立しませんので、本業や財務体質の強化により企業価値を十分に高めておくことが望ましく、時間的余裕をもって臨む必要があります。

事業承継には十分な準備期間が必要であるため、早期に計画的に取り組むことが肝要です。次月からは、中小企業における円滑な事業承継のために必要な取組みや注意すべきポイント等を紹介していきます。

- 1 経済産業省
「中小企業・小規模事業者の生産性向上について」（2017年10月）
- 2 株式会社東京商工リサーチ
「2017年『休廃業・解散企業』動向調査」（2018年1月）
- 3 日本政策金融公庫総合研究所
「中小企業の事業承継に関するインターネット調査」（2016年2月）
- 4 首相官邸
「平成30年2月6日(火)定例閣議案件」
- 5 経済産業省
「平成30年度経済産業関係税制改正について」（2017年12月）
- 6 中小企業基盤整備機構
「事業承継実態調査」（2011年3月）

**税務・税制
丸わかり**

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)

消費税の基礎知識Q&A 1

来年10月に予定される消費税率10%及び軽減税率導入に向けて、今回からシリーズで消費税の基礎知識を中心に取り上げます。

Q 私は、市内で主に衣類や生活雑貨を中心小売販売する会社を営んでいます。いまさらですが、消費税は消費者が負担するものと言われていますが、実際には我々事業者が申告・納税しています。事業者としては、毎期の申告・納税にかなりの負担感を伴っています。そこで、消費税の基本的な仕組みについて、わかりやすく教えてください。

A 消費税は、原則としてあらゆる商品・製品の販売やサービスの提供などの取引に対して、広く公平に課税されます。

具体的には、下記の図の流れのとおり、例えば、事業者である製造業者・卸売業者・小売業者は、それぞれの取引段階において負担すべき部分の消費税（売上等に含めて預かった消費税額から仕入れ等に含めて支払った消費税額を控除した残額）を、それぞれ申告・納税します。

そして消費者は、消費税が含まれた商品の購入価額などを通じて、最終的に消費税を負担することになります。

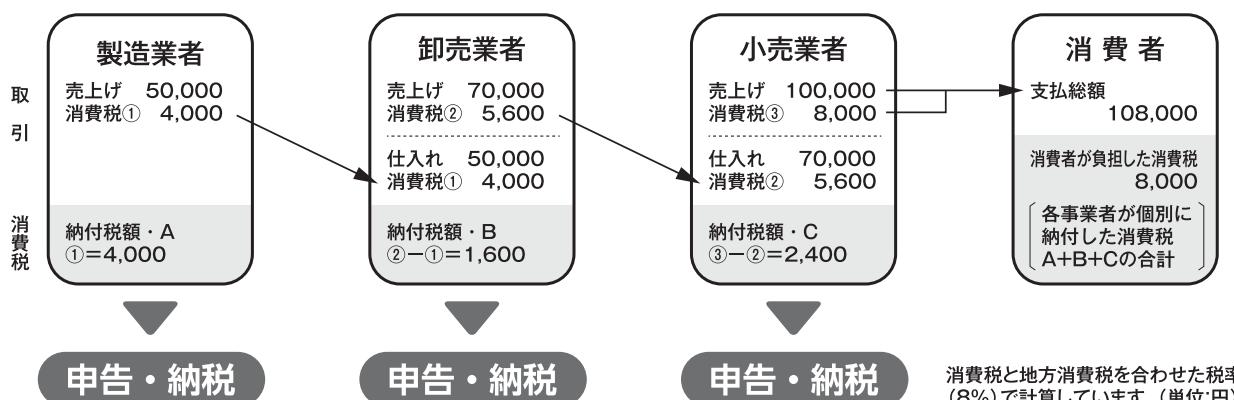
確かに、事業者の方は、毎期の申告・納税を行う立

場にありますから、負担を感じることは否めませんが、消費税の基本的な仕組みは前述のとおりで、申告・納税をする者と負担する者とが異なる税であることを再認識していただきたいと思います。

そこで、売上等を通じて、消費税を価額にしっかりと転嫁していただくことで、最終的に消費者に負担いただく税としての機能が十分に発揮できることを、理解する必要があります。

しかしながら、事業者としては、毎期の申告・納税という現実は避けられませんので、日頃の資金繰りの中で、消費税納税のための資金を計画的に準備することも大事なことと考えます。

消費税及び地方消費税の負担と納付の流れ



消費税と地方消費税を合わせた税率
(8%)で計算しています。(単位:円)