

経営者シリーズ
トップ
かく語りき

荒井 康洋氏

Yasuhiro
Arai

有限会社双葉電器商会
代表取締役

技術力と提案力で、
顧客に密着した商売を。



「炊飯器が壊れたという話から、住宅の販売につながることもあるんですよ」

長野市安茂里地区周辺を主体にした営業で信頼を築いている、双葉電器商会。社長の荒井康洋さん（53）は“街のでんきやさん”の2代目だ。

大学卒業後、電気技術の専門学校で学び、電気工事会社に就職。3年間の勤務を経て、父親が脱サラして始めた家業に入った。家電販売と修理を主体に、ハウスメーカーとタイアップして住宅の電気工事のほか、水道工事、太陽光発電や宅地分譲まで手がける。「炊飯器が壊れた」「水道管が凍結した」という顧客からの一報で訪問したのがきっかけで、住宅の建て替えや販売につながることもあるという。

転機となったのが、一緒に仕事をしながら、つねに背中を追ってきた先代（父親）の死。荒井さん37歳の時だった。存在感の大きさから自分を見失いかけた時に会ったのが「守破離」という言葉。

「教わった基本を守ることから始め、自ら勇気を持ってその殻を破り、新しい境地を切り拓く。より大きな自己を築くための修業の道を示すこの言葉を励みとし、以来ずっと自分に問いかけ続けています」

特に自分の柱にしているのが「自主自立」の精神。メーカー系列の販売店という立場に頼らず、自主自立することで時代の変化に対応していくことを肝に銘じ

る。「そのためにはお客様に支持される商売をすること、そしてお客様に密着した部分で仕事の幅を広げていくことが大事」と荒井さんは力を込める。その成果が学校など公共施設の電気工事や太陽光発電、不動産取引といった新たな事業の展開だ。

「量販店が不特定のお客様を捕まえるクモだとすれば、うちはハチ。お客様一軒一軒に深く入り込み、提案を通して信頼関係を構築し大きなビジネスにつなげていく。うちはそれを強みにしていきたいですね」

法人会は異業種交流の場。どんどん参加して学んでいきたいし、トップ同士のネットワークも広げていきたいと、長野法人会の活動にも積極的に参加する荒井さん。趣味は十数年前に始めたアルトサックス。アマチュアビッグバンド（須坂市）のメンバーとして、週1回の練習のほか、さまざまなステージでジャズ演奏を楽しんでいる。



有限会社双葉電器商会

長野市安茂里1926-1
TEL.026-226-5487
FAX.026-226-1571
創業／昭和38（1963）年5月
資本金／300万円
事業内容／家電販売、電気修理、
電気工事全般、不動産取引、
太陽光発電

回 覧

長野法人会NEWS

会員数5,461社 (4月1日現在)

当会の会員数が5,461社となりました。法人数9,392社(法人会調べ)、加入率は約58.1%。

昨年より7社の微増であります、3年連続の増加となりました。これは役員を中心に、金融機関、大同生命などの協力により198社の入会があったことによります(退会は191社)。特に、宗教法人を対象とした税務研修会の影響もあり寺社、神社に多く入会いただきました(36法人)。

組織委員会の藤井奎子委員長は「毎年200社近くも入会していただいているので、何か少しでも入ってよかったと言ってもらえるようになれば、退会も減ってどんどん会員数も増えていくと思います。そして会社がやむなく廃業してしまうようなことがないように、法人会を中心に地域全体が活性化するといいですね」と話しています。

〈部会ごとの会員数〉

ブロック名	部 会 名	部会長名	平成28.4.1	増 減	平成29.4.1
長野市中央	長 野 市 北 部	塚 田 芳 樹	211	23	234
	長 野 市 三 輪	伊 倉 順 治	135	▲ 2	133
	長 野 市 南 部	宮 澤 与 一	318	▲ 7	311
	長野市安茂里	高 木 正 雄	125	▲ 3	122
	長 野 市 中 央	池 田 修 平	437	6	443
	長 野 市 東 南	上 田 正 昭	568	▲ 13	555
	長 野 市 東 北	和 田 俊 明	339	5	344
	長 野 東 口	酒 井 千 明	110	2	112
	長 野 市 東 部	横 田 一 尊	512	6	518
	戸 隠	徳 武 敏 幸	42	0	42
	鬼 無 里	宮 島 政 美	18	0	18
小 計			2,815	17	2,832
長野市南	長 野 市 更 北	桐 澤 満	380	▲ 1	379
	篠 ノ 井	新 井 精 一	314	▲ 10	304
	松 代	市 川 浩 一 郎	151	▲ 1	150
	川 中 島	戸 谷 勤	163	▲ 2	161
	若 穂	松 澤 茂	116	3	119
	七 二 会	酒 井 昭	19	1	20
	信 更	富 田 衛	13	3	16
	大 岡	丸 山 孝 美	10	2	12
小 計			1,166	▲ 5	1,161
須 高	須 坂	神 林 章	613	0	613
	小 布 施	山 崎 幸 雄	121	▲ 7	114
	高 山	小 林 健 二	80	2	82
小 計			814	▲ 5	809
西 山	信 州 新 町	山 田 行 夫	93	▲ 2	91
	中 条 村	窪 田 憲 治	15	▲ 2	13
	小 川 村	西 条 秀 夫	30	0	30
小 計			138	▲ 4	134
上 水 内	信 濃 町	小 口 幸 一	88	2	90
	豊 野	高 橋 勝 美	50	1	51
	飯 綱	服 田 邦 夫	66	▲ 1	65
小 計			204	2	206
そ の 他	本 部 扱 い		62	3	65
	特 定 法 人	山 浦 愛 幸	54	1	55
	善 光 寺	若 麻 績 信 昭	37	0	37
	農 協	豊 田 実	2	0	2
	中 小 企 業	荒 井 亮 治	162	▲ 2	160
小 計			317	2	319
合 計			5,454	7	5,461

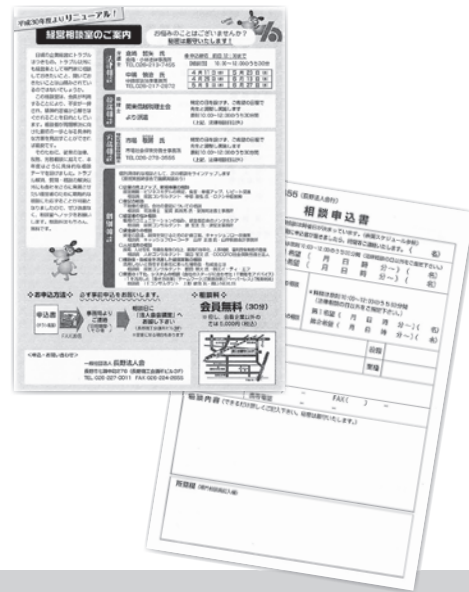
経営相談室を利用してみませんか？

急なトラブルや専門家に相談しておきたいことは日常の企業経営において多々あります。そんなときには法人会の経営相談室をご利用ください。

この相談室は、会員が利用して問題解決に向けた最初の一步となる具体的な方策を見出すことができれば最良です。

従来の法律、税務、労務相談に加えて、4月から具体的な個別相談を設けました。トラブル解消、質問・相談の解決以外にも会社をさらに発展させたい経営者のために戦略的な相談にも応ずることが可能となりましたので、ぜひ遠慮なく、相談室へノックをお願いします。

※詳細は同封のチラシをご覧ください。



〈個別相談〉新たにラインナップされました！

■企業の売上アップ、新規事業の相談

経営戦略・ビジネスモデルの策定、集客・単価アップ、リピート促進

相談員／経営コンサルタント 中邨 康弘氏・ロクシキ経営(株)

■登記相談

不動産の登記、会社の登記についての相談

相談員／司法書士 室賀 真喜男氏・室賀司法書士事務所

■経営者の悩み相談

職場のコミュニケーション向上、経営者自身のメンタルケア

相談員／経営コンサルタント 浪 宏友氏・浪宏友事務所

■資金繰りの相談

資金の調達、融資を受けるための計画立案、キャッシュフロー改善策

相談員／キャッシュフローコーチ 山岸 正道氏・山岸税務会計事務所

■人材活用の相談

採用、人材育成、労働生産性の向上、業務の効率化、人事制度、福利厚生制度の整備

相談員／人材コンサルタント 須田 宝文氏・COCORO社会保険労務士法人

■補助金・助成金を活用した経営革新の相談

活用しないと損をする自社にあった補助金・助成金とは

相談員／経営コンサルタント 藪田 博太氏・(株)エイ・ティ・エフ

■業務のIT化、ITシステムに関する相談

自社にできるIT化のイロハ

相談員／ITコンサルタント 上野 敏良氏・(株)U-NEXUS

国税の納付は

簡単・便利な

ダイレクト納付をご利用ください

ダイレクト納付とは…



事前に税務署に届出をしておけば、e-Taxを利用して電子申告等又は納付情報登録依頼をした後に、簡単な操作で預貯金口座からの振替により、即時又は指定した期日に納付することができる便利な電子納税の納付手段です。

電子納税に電子証明書やICカードリーダライタは不要です。また、徴収高計算書の送信にも電子証明書は不要なので、特に源泉所得税及び復興特別所得税を納めている方におすすめです。

ダイレクト納付を利用するには

① ダイレクト納付可能金融機関に預貯金口座がある

利用可能金融機関は国税庁ホームページ(www.nta.go.jp)でご確認ください。

② 利用者識別番号を取得する

e-Taxホームページ(www.e-tax.nta.go.jp)から、「e-Taxの開始届出書」をオンラインで提出し、利用者識別番号を取得してください(即時発行されます)。

③ ダイレクト納付利用届出書を提出する

「国税ダイレクト方式電子納税依頼書兼国税ダイレクト方式電子納税届出書」に預貯金口座を記載し、署名、押印の上、書面で税務署に提出してください。

※ダイレクト納付が利用可能となるまでには、「ダイレクト納付利用届出書」を書類で提出してから、1カ月程度かかります。

税務署からのお知らせ

●●●●● 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？

来月の売上不安、来期の売上不安を 解消する方法

(株)エイ・ティ・エフ
代表取締役

藪田 博大 氏



多くの経営者の最も重要視する数字は、売上高と銀行残高ではないでしょうか？しかし、営業に関する成果や進行状況が数値としても「見える化」されていますか？

売上高や銀行残高は、マーケティング的には、過去の結果に過ぎません。「不安」とは将来起こるかも知れない恐怖から発生するものです。ですが、次年度や将来の売上拡大が継続的に行える仕組みづくりができれば、その不安は解消します。

それには、KPIで常にPDCAを行って対策をする必要があります。このKPIとは（Key Performance Indicator）の略称で、日本語では「重要業績評価指標」と言われます。

例えば、弊社のケースですと「見込み客獲得」「コンバージョン率（成約率）」「生涯顧客化（LTV）」「顧客満足度」がKPIになります。これらの数値目標で足りないところをPDCAサイクルで問題解決をします。

「そんな時間ないよ！」とおっしゃるかもしれませんが、今、解決策に対して行動しないと、また365日24時間、いつ訪れるかわからない先行きの不安に経営者は襲われます。

人材不足解消や生産性向上の課題もKPIで、これらの数値を「見える化」するためにもCRM（顧客関係マネジメントツール）が役立ちます。これを利用すると画期的に生産性向上・営業力の強化が可能になります。

また、営業活動においても、CRMを利用すると結果だけではなく、営業活動のプロセスの欠点を修正する仕組みもできます。ウェブでも、やらなければいけない事が見えます。つまり、常に売上拡大が継続的に行われ経営者は、10年後を見つめるための仕事に集中できます。

そして、ウェブやメール・カレンダーに同期させることもできます。そして、業務の生産性向上にも役立ちます。人間がやらなくても良い作業を自動化して、人間でなければできない仕事に集中して、未来に胸を躍らせてください。

「辞めない」「病まない」「やる気が出る」～3本の“や”の人づくり～

Series 1 リアリティ・ショック現象

(株)キャリアトラスティング
代表取締役

霜鳥 光 氏



“リアリティ・ショック”という言葉はご存じでしょうか。

キャリア用語で使用されることが多く、あまり馴染みが無いかもしれませんが、現実と理想のギャップに衝撃を受けることで、企業においては新たに職に就いた人材が事前に思い描いていた仕事や職場環境のイメージと、実際に現場で経験したこととの違いを消化しきれず、不安や幻滅、喪失感などを強め、ときに離職にまでいたる問題をいいます。

リアリティ・ショックは、新入社員や若年層が入社1ヶ月以内に遭遇しやすい“エンタランス・ショック”、異動による“クロス・ファンクショナル・ショック”、昇進による“ランキング・ショック”等に分類しています。

今回は、5月に入り、新入社員が入社から1ヶ月となりますので、エンタランス・ショックについて見ていきたいと思います。

■どのようなことに感じるのか

「社会人としての自分の能力」「社内の人間関係」共に42.1%
「職場の雰囲気」39.6%

■誰との人間関係に悩んでいるのか

* 社内の人間関係に悩んでいる42.1%の人を対象に質問
「同性の先輩」57.8%「直属の上司」45.8%「同性の同期」28.9%

いかがでしょうか。私は、上司との関係に悩む方々が殆どではないかと思っておりましたので、同性の先輩に悩むという結果はやや意外でした。

一方で、会社で悩みを相談する相手は「同性の同期」がダントツです。

業界により雇用されている男性と女性の比率が異なりますが、社内でも相談出来る人がいるかいないかで、働く姿勢も変わってくるのではないのでしょうか。

どうしていいかわからない時、気軽に話が出来る人の存在は大切です。同じ境遇で仕事をしているから理解出来ることがあります。ひとりで悩み続けると良くない方向に考えが巡ってしまい、落ち込み、そこから抜け出せない状況が続きます。

5月は五月病と言われるように、特にその傾向が強くなります。上司や先輩から見て、様子がおかしいと思ったら、ぜひ話をしてみてください。

もし、社内の人には話が出来ない・話せないという場合は、私どものような外部のキャリアコンサルタントに頼っていただくことも「病まない」人づくりの一助となります。

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2)

(株)永寿屋本店薬局
代表取締役

北澤 尚雄 氏



「ご飯、うどん…炭水化物減らすダイエット 60代後半で老化顕著に 糖質制限ご用心」という記事が、3月15日付で日本農業新聞のネット版にリリースされました。東北大学大学院・農学研究科の都築毅准教授(農学博士)らのグループが「マウス」を使って行った試験では、炭水化物を減らした食事を長期間続けると、老化が早く進み、寿命も短くなるというものです。都築准教授は、19日の「とくダネ!」(フジテレビ)にもゲスト出演。29日発売の『週刊新潮』でも都築准教授は、同じ研究をもとに糖質制限で老化、短命化すると断言されています。ここではその説に対する反論を試みます。東北大学大学院・農学研究科のグループの根本的な間違いは、「そもそもマウスの食事実験の結果はヒトには当てはまらない」という基本的なことを無視していることです。どんな研究においても、手軽なマウスやラットが実験動物として使われやすいのは事実です。薬物の作用や毒性をネズミ類で動物実験するのは、研究方法として比較的問題は少ないと思います(動物実験自体の是非は置いておきます)。しかし、マウスやラットで糖質制限食(高脂肪・高タンパク食)の実験をして、その結果を人間に当てはめても意味がありません。なぜなら、マウスやラットなどネ

ズミ類の本来の主食は草の種子(すなわち今の穀物)だからです。草原が地球上の有力な植生として現れる鮮新世(510万年前)以降、ネズミ科の動物が出現して爆発的に繁栄します。510万年間、草原の草の種子(穀物)を食べ続けてきたネズミに、高脂肪・高タンパク食を与えれば、代謝が破綻するのは当たり前です。ネズミの主食はあくまでも「穀物=低脂質・低たんぱく食」なのです。ネズミは、「穀物=低脂質・低たんぱく食」に特化して、消化・吸収・代謝システムが出来ているのです。厚生労働省の食事摂取基準に引用された文献は、すべてヒトの研究論文です。一流医学雑誌『ランセット』に「炭水化物の摂取増加で死亡リスク上昇」という記事が出たように、糖質を制限しないと「老ける」「寿命が縮まる」というのが国際的な新常識なのです。(6月号につづく)

最終糖化産物AGEs測定

【要予約026-239-6767 マーシー稲田薬局 1回540円(税込)】

ご相談アドレス hisao@e-mercy.co.jp

きぐすり.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

2018.3/1~3/31 平安堂全店 提供

1 数字は人格

小山昇／著
ダイヤモンド社 1,500円

2 トップも知らない星野リゾート

前田はるみ／著
PHP研究所 1,500円

3 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

4 嫌われる勇氣

岸見一郎／著
ダイヤモンド社 1,500円

5 地方創生 熱中小学校の果てしなき挑戦

滝田誠一郎／著
辰巳出版 1,600円

6 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

7 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

8 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

9 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

10 幸せになる勇氣

岸見一郎／著
ダイヤモンド社 1,500円

今月の
一冊



トップも知らない 星野リゾート

前田はるみ／著
PHP研究所 1,500円(本体価格)

国内外約40点で旅館やホテルを展開する星野リゾート。その成長を続ける秘訣は、「フラットな組織文化」にあった。本書は、星野佳路代表でさえ知らない間に、なぜサービスが向上するのかを説いた一冊です。

一流のビジネスマンは
こんな本を読んでいます



私の趣味・至福のひとつ Vol.14

「ゴルフ」

老いを上手に受けとめながら
ベストのゴルフを目指します

須高車輛販売株式会社

代表取締役社長 **伊藤 雅章氏**

会員の趣味を紹介するシリーズ。第十四回は県アマチュアゴルフ選手権の優勝経験をもつ伊藤雅章さんに、50代からのゴルフの楽しみ方を聞いた。

一ゴルフを始めたのは30代だそうですね。元高校球児で甲子園出場経験もある伊藤さんにとって、ゴルフは最初から相性の良いスポーツだったのでしょうか。

初めはちっとも面白みを感じませんでした。そもそもは32歳のとき、整備部門から営業職に移ったのを機に、親父に強制的に連れていかれたのが始まり。野球経験者にありがちな、飛距離は出るがまっすぐ飛ばないパターンで、いつまでも親父のゴルフ仲間にならずにいました。ところが数年経つうち、短めのショットやアプローチを確実にグリーンに乗せる練習を集中的に行くとスコアが徐々に伸び、38歳で当時(2002年)の長野カントリーのコースレコード「67」を記録、44歳で県アマ選手権優勝。結果が出ると練習も楽しくなり、40代は勝つ嬉しさとどうやってもうまいかないうちがゆさや怖さを知りました。

一ゴルフは精神面が勝敗を大きく分けるスポーツでもあります。トッププレイヤーがひしめく中で平常心を保つには何か秘訣が？

県アマでの優勝は、最終日の冷たい雨で周りがスコアを崩す中、自分は大崩れしなかったことでつかんだ幸運でした。雨でのプレーは誰でも嫌ですが、自分はあえて嫌わず、逆に楽しむくらいの気持ちで臨むようにしています。それは高校時代から体育会の厳しい縦社会の中で、我慢を身に着けたことが大きいかもしれません。それと勝つときはだいたい、良いショットを打とうとか勝ちたいとか考えないとき。あそこに打っておけばよい、あそこには打ってはいけないと、それだけを考えると集中力が増すように思います。



一50歳を過ぎた今も県内のトップアマが揃う大会でご活躍ですが、40代の頃とはゴルフとの向き合い方が変わってきたそうですね。

49歳から5年連続で両膝や右肘、内科疾患の手術を経験し、衰えを実感せざるを得なくなりました。しかし身近には、70代後半で私より良いスコアを叩き出す先輩がいる。自分も20年後あんなふうにはゴルフを楽しむには、今ここで身体づくりに真剣に取り組まねばならないと、半年前からジム通いを始めました。最近下半身の筋肉がついてきたので、今シーズンの結果につながるといいなとワクワクしているところ。いずれはスコアよりも山でいい空気を吸うのが楽しみというゴルフになるのかもしれませんが、そうなるまで健康なプレーヤーでいるのが、将来に向けた新たな目標です。

Profile

■伊藤 雅章 (いとう・まさあき)

昭和39(1964)年生まれ、54歳。松商学園野球部出身、2年生で夏の甲子園大会ベンチ入り。その後専修大学野球部に進み、卒業後東京トヨペット(株)に就職。26歳で父親が経営する同社に入社、41歳から現職。

■須高車輛販売株式会社

昭和35(1960)年設立。新車・中古車の販売、自動車整備、車検、レンタカー事業。前身の運送車両整備会社から引き継いだ整備技術、修理、故障対応が強い。須坂市墨坂1-1-8。



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

二刀流で世界チャンピオン

～逆境がチャンスに変わる 結果を出すために大事なこと～

商社マンとプロボクサーを両立させながら、ボクシングの世界チャンピオンとなった経験を持つ講師。仕事で学んだことをボクシングに活かした「商社マンボクサー」が、どうやって世界の頂点に立てたのか。必ず結果を出すための考え方を、自身の経験から話します。(39分)



講師 木村 悠(きむら ゆう)氏

元ボクシング世界チャンピオン 商社マンボクサー

〈略歴〉1983年、千葉市出身。法政大学卒業。商社に勤めながらの二刀流で世界チャンピオンになった異色のボクサー。NHKにて3度特集が組まれ商社マンボクサーとして注目を集める。2016年に現役引退を表明。引退後は解説やコラム執筆、講演活動や社員研修、企業の顧問、アドバイザーなど多方面で自身の経験を活かし活動中。千葉市市民栄誉賞などを受賞。

事業実施カレンダー 5 2018

1 火	
2 水	
3 木	
4 金	
5 土	
6 日	
7 月	
8 火	監査会、松代部会 税務研修会 東部部会 税務研修会・総会
9 水	経営相談室(法律相談) 篠ノ井部会監査会、須坂部会総会
10 木	
11 金	小布施部会総会
12 土	
13 日	
14 月	
15 火	理事会
16 水	
17 木	6月決算法人説明会
18 金	
19 土	
20 日	
21 月	
22 火	篠ノ井部会 税務研修会・総会
23 水	経営相談室(法律相談) 若穂部会 税務研修会・総会
24 木	信濃町部会 税務研修会・総会
25 金	信州新町部会 税務研修会・総会
26 土	
27 日	
28 月	七二会・信更・大岡・中条部会合同 税務研修会・総会
29 火	高山部会 税務研修会・総会
30 水	第6回通常総会
31 木	

集 後 記



オフィスで誰もが知っている紙をとじる事務用品「ホッチキス」。誰もが
がホッチキスと呼ぶし、国語辞典でも「ホッチキス」。

でも本来の名前は、「ステープラー」と言うらしい。コの字形の針が
「ステープル」。この針で重ねた紙を折り曲げて綴じる道具なので「ステー

プラー」が本来の名前。

明治時代に日本に輸入された「ステープラー」がE・H・HOTCHKISS社製の物だったので、
この名前が定着したらしく、私たちは社名を物の名前と認識しているようです。

製造者や開発者にとって、社名や自社商品名が、一般的にその物の名称として認識され
るほど羨ましいことはないですね。



広報委員
牧 恵一郎

折・オードブル・お弁当 手づくりを配達いたします!

公民館の総会の折、
イベント等のお弁当と幅広く承っております。
ぜひご用命ください。



お弁当
500円から



折 1,000円



オードブル
2,000円

有限会社スーパーあらい

長野市西三才2357-1
TEL 026-295-4541 FAX 026-295-4579
不動産事業部
TEL 026-296-8929 FAX 026-295-4579
営業時間/8:00~20:00 無休



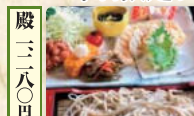
ランチは、うまい蕎麦!



大海老2本付き!

天ざる 1,380円

平日限定ランチ(各10食)!



殿 三二〇円



姫 一〇〇〇円

★各種丼物も
人気です。
★大小ご宴会承ります
(25名様まで)。

蕎麦 酒席



長野市稲里町中央1-17-5

TEL 026-247-8255

営業時間 11時~14時/17時~19時30分(金・土・日のみ) 定休日 火曜



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。



そば打ち体験・そば打ちショー



出張
します!

会社の福利厚生、
公民館などのイベントに!
おいしく、楽しく、
本格的にそば打ち体験を
お楽しみいただけます。

そば打ち歴33年、日本料理歴47年、高級料亭や某有名日本料理旅館の
料理長も務めた丸山実留が指導します。



そば打ち体験

蕎麦料理

蕎実亭

—きょうみてい—

上高井郡小布施町上町959

TEL.026-214-2306

www.tomikuraya.com/kyoumitei/

富蔵家

小布施店

上高井郡小布施町上町958

TEL.026-242-6052

営業時間/11:00~15:00
定休日/年始のみ

出張・訪問 経理代行サービス

経理事務のプロがあなたの会社にかがいがいい、
経理のお仕事、丸ごと引き受けます!

みらいふの経理アウトソーシング、4つのメリット

1 出張・訪問による
経理事務代行

2 経理会計部門の
コストカット

3 経理の人材確保の
悩み解消

4 安心・確実・
高品質のプロ仕事

経理事務代行 月額 64,800円

経理+給与計算 月額 86,400円

※会社の規模により増減する場合があります。



株式会社 みらいふ
代表取締役 村松幸子

ご相談無料! まずはお気軽にお問い合わせください。

みらいふ経理 お問い合わせフォームからご連絡ください。

美生活

経理事務のプロによる「出張・訪問」経理代行

株式会社みらいふ

長野市栗田1020-1 ステラビル4F TEL.050-3786-5859 FAX.050-3730-3310

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

事業承継・相続対策支援室 室長
近藤 哲

事業承継に向けた取り組み

事業承継とは、「事業」そのものを後継者に「承継」することです。言い換えれば、事業を構成する「経営資源」を承継することです。

経営資源の承継は、①後継者教育などを通じて経営権を引き継ぐ「人（経営）」の承継、②自社株式・事業用資産・債権債務などの「資産」の承継、③経営理念や信用・人脈、技術・技能といった「知的資産」の承継に大別されます。円滑な事業承継を実現するためには、現経営者が培ってきたこれらの経営資源を確実に後継者に承継させていく必要がありますが、そのために検討すべき事項が多方面にわたり、その取り組みには時間を要することが見込まれるため、早期に十分な準備期間をもって実施することが望まれます。

事業承継の構成要素

人（経営）の承継 ・経営権	資産の承継 ・株式 ・事業用資産（設備・不動産等） ・資金（運転資金・借入等）
知的資産の承継 ・経営理念 ・経営者の信用 ・知的財産権（特許等） ・従業員の技術や技能 ・取引先との人脈 ・許認可 等 ・ノウハウ ・顧客情報	

（出典）中小企業庁『事業承継ガイドライン』2016年12月

人（経営）の承継

人の承継とは、後継者への経営権の承継を指し、代表取締役の交代が該当するものと考えられますが、中小企業においてはノウハウや取引関係等が現経営者個人に帰属するなど属人的な要素が多く、後継者自身の経営能力の育成と併せ、承継の準備期間としては一般的に5年から10年の期間が必要¹と言われて

いるため、後継者候補の選定は早期に開始することが望まれます。

資産の承継

資産の承継とは、自社株式の承継を指し、会社保有の機械設備、不動産などの事業用資産、債権・債務を後継者に承継することにつながります。自社株式の承継時には多額の贈与税・相続税が発生することが想定されますが、後継者は税負担に耐えられる資金力を備えていないことが多々あるため、税負担に配慮した承継方法を検討立案する必要があります。

また、「株主の権利」を主張する株主が中小企業においても増加傾向にあることから、過去からの株主の状況を把握している現経営者が将来支障となりそうな株主からの株式集約を主導的に実施することが求められます。

知的資産の承継

知的資産とは、企業の競争力の源泉である「人材、技術、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク、ブランド等の目に見えない資産の総称」²であり、それぞれの会社には知的資産があり、会社経営に活用されています。この知的資産こそが会社の「強み」や「価値の源泉」であると言われており、自社の強みや価値の源泉がどこにあるかを現経営者が理解し、これを後継者に上手く承継することが事業承継の成功につながります。

¹ 中小企業基盤整備機構「事業承継実態調査」（2011年3月）

² 経済産業省ホームページ「知的資産・知的資産経営とは」より引用

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 2

今回は、どんな取引に消費税がかかるのかについて取り上げます。

Q 前は、消費税の基本的な仕組みについて教えていただきましたが、
それでは消費税が課税される取引とはどんなものなのか教えてください。

A 消費税はその名のとおり、モノやサービスを「消費」したときにかかる税ですので、原則として、日本国内における、全ての商品・製品の販売やサービスの提供（以下「資産の譲渡等」といいます）などの取引に対して課税されます。

言い換えますと、消費税が課税される取引とは、「事業者が事業として対価を得て行う国内取引」と「輸入取引」です。（下図「消費税が課税される取引」ほか

参照）

したがって、例えば、商品の販売や自動車等のレンタル、理美容、印刷、運送、仲介、広告等のサービス提供など、対価を得て行う取引のほとんどが消費税の課税対象になります。

なお、試供品や見本品の無償提供などは課税対象にはなりませんが、何らかの反対給付のあるものは課税対象に含まれます。

「消費税が課税される取引」

課税取引	国内取引	国内で事業者が事業として対価を得て行う商品の販売やサービスの提供など（*1）
	輸入取引	保税地域から引き取られる外国貨物（*2）

*1：輸出入取引や国際輸送などの輸出に類似する取引として行う商品の販売やサービスの提供などについては、消費税率が0%の取引（「免税取引」といいます）とされています。

*2：主に物品等の輸入が該当しますが、例えば、個人の海外旅行のお土産などに課税されることもあります。

「事業者が事業として行う」とは？

事業者	事業
・個人事業者（事業を行う個人） ・法人	対価を得て行われる資産の譲渡等を反復、継続かつ独立して遂行すること

「対価を得て行う」とは？

資産の譲渡等に対して、反対給付（例えば、現金や何らかの利益など）を受けること。

言い換えると、反対給付として対価を得る取引をいいます。

ただし、例外として、取引の一部について、社会政策

的な配慮などから課税されない取引（「非課税取引」といいます）や、そもそも消費税に馴染まない取引（「課税対象外取引」又は「不課税取引」といいます）などがありますが、詳しくは次回以降に説明いたします。