

料金後納

ゆうメール

# ビジネスサポートなかの

Business Support Nagano | No.370

June 2018

6

経営者シリーズ  
トップ  
かく語りき

小口 広道氏

Hiromichi  
Oguchi

有限会社小口時計眼鏡店(刻の救急社 オグチ)  
取締役

子どもの頃から  
時計が大好きでした。



信濃町古間商店街にある、小口時計眼鏡店。各種時計や最新のメガネフレームなどが所狭しとディスプレイされたごく普通の店構えだ。

一方、インターネット上の「刻の救急社オグチ」は、こだわりを持つ時計好きになくてはならない存在。国内外の高級腕時計を中心に全国から修理依頼が届く。最後の頼みの綱として依頼されるケースも多く、中にはパテックフィリップなど数百万円もする超高級品も。現在8割近くをネットで稼ぐ。

「子どもの頃から時計が大好きでした」

修理を担う小口広道さん（45）は100年以上の歴史を誇る同店の5代目。子どもの頃から、掛け時計の修理をよく手がけた祖父の仕事を「遊び感覚で」手伝った。腕時計の技術はすべて、今も一緒に店に立つ父親直伝。難しい修理は集中して取りかかる開店前・閉店後に行なうのが常だ。「いつの間にか朝になっていたなんてこともありますよ」

厳しい経営環境にさらされ転廃業が続く時計店。同じ悩みを抱える中、ひとつの試みとして考えたのが「ネットで宣伝する」ことだった。6～7年ほど前のこと。

「アンティーク人気もあり、たまたま家にあった古時計コレクションをホームページで公開。その反響がすごかったんです」

それを見たNHKが番組で取り上げ、放送後から電話

が鳴りっぱなし状態に。古い掛け時計を修理できる業者が少ないこともあり、修理の依頼や問い合わせが全国からきた。思いがけない大反響に「ネットで商売をしていこう」と思い切った。

小口さんはホームページを充実。「お客様が喜んでくれればという気持ち」から、腕時計の分解修理工程を写真で紹介するページも設けた。それがまた評判をよび、全国から同じ腕時計が200～300個も送られてきた。今も更新を続け、国内外数多くの腕時計の修理を手がける小口さんの仕事ぶりを見ることができる。

もっとも同店の良さはネットだけでなく、小口さん親子と和やかに触れあえる店舗もある。近所の人がふらっとコーヒーを飲みに来たり、ネットを見た時計ファンが遠方からわざわざ訪れることが多い。

「ネットは顔が見えないし、メールだとよそよそしくなってしまう。本当はお客様と直接話したいんです。もっとも最近はお茶飲みメインの方も多いんですけどね（笑）」



有限会社小口時計眼鏡店  
(刻の救急社 オグチ)

上水内郡信濃町古間26-1

TEL&FAX / 026-255-2023

創業 / 明治42(1909)年頃

資本金 / 300万円

事業内容 / 時計の販売・修理 眼鏡、補聴器の販売など

<http://www.f-oguchi.com>

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](http://www.naganohoujinkai.or.jp)

毎月1日発行

# 長野法人会NEWS

## 通常総会

## ここが ポイント

第2号議案 平成31年度税制改正要望 承認の件

～今後の望ましい税制のあり方を提言しています～

当会では税のオピニオンリーダーとして、高齢化、国際化が進む今後の経済社会を見据え、またアンケートを通じて得た会員の意見・要望を反映しながら、税のあるべき姿を検討し続けています。この要望事項は、政府や国会等への強い働きかけにより、法人税制の改革が実現されるなど、これまでにも大きな成果をあげています。近年の税制改正は我々中小企業には大変厳しい内容となっております。法人会は税制にものを申す団体という設立趣旨に立ち帰って中小企業が元気になる様な要望、提言をしていきたいと思います。この要望事項は、長野県連を通じて今年10月に開かれる「税制改正要望大会 鳥取大会」で採択、「税制改正に関する要望事項」として取りまとめられます。



税制委員長  
塚田 芳樹

## 税制改正要望における考え方と方向性

日本経済は現政権による経済政策「アベノミクス」が一定の効果をあげ、失業率の低下など緩やかな回復基調を見せている。介護や保育や建設などを筆頭に様々な分野で人手不足の状況が顕著になり、全体的な賃金アップの傾向にある。しかしその一方で、円安・株高は電気料金や原材料のコストアップもたらし、とりわけ地方の中小企業は未だ景気回復の波に乗り切れていないのが実情である。加えて働き方改革や生産性向上への社内システム変更・意識改革への対応も迫られており、企業の負担は大きい。また、中小企業庁の発表によると中小企業経営者の高齢化が進んでいることは明らかであり、県内企業においても3分の2近くが後継者不在という調査結果も出ていることから、経営者の大量引退に伴う大廃業時代の到来が危惧されている。

こうした中発表された平成30年度税制改正では、個人所得課税においては働き方の多様化を踏まえ、様々な形で働く人を応援し、「働き方改革」を後押しするための見直しがなされた。中小企業向けには生産性向上のための設備投資と持続的な賃上げを後押しする措置、また日本経済の基盤である中小企業の

円滑な世代交代による生産性向上への対応とする事業承継税制の拡充がなされた。

中小企業は我が国企業の99%を超え、従業員数でも7割と日本経済の基盤を成し、当会においても会員の98%が中小企業である。前述のとおり、生産性向上や賃上げ、働き方改革や事業承継を後押しする見直しがなされているが、それも地域の雇用維持・創出を担う中小企業に元気がなければ活かしようがない。

法人会は「公平で健全な税制の実現」を目指しているが、公平とは応益・応能のバランスのとれたものでなければならない。また、健全とは申告納税制度の趣旨に鑑みても納税者が理解し納得できる税制であることが大前提である。その上で、中小企業が会員の大多数を占める法人会にあっては、地域経済を支える中小企業の成長に資する税制こそが日本全体の底上げにつながると当会は考える。

今回、この要望は上記のような視点から会員アンケートを基に作成した。

## 長野法人会〈要望事項〉

### 法人税

平成28年度税制改正で法人実効税率の20%台への引き下げが前倒しきれ、30年度には29.74%になることは評価できる。しかし、ただ単に税率引き下げによる税収減の穴埋めを目的とした課税ベースの拡大は許されるべきでなく、税負担の公平性を目的とした課税を検討すべきと考える。また、企業の成長を後押しするためにも、法人の自由な制度設計を認めるシンプルな税制を求める。

### 1. 軽減税率制度

平成29年度税制改正において、資本金1億円以下の中小法人の年800万円以下の所得については軽減税率19%を15%とする特例の2年延長が盛り込まれているが、特例ではなく本則とすべきと考える。また、基本税率の段階的な引き下げが実施されていることから、これにあわせ軽減税率自体も引き下げるべきと考える。これら改正がなされないのであれば、せめて昭和56年以来、800万円に据え置かれている軽減税率の適用所得金額を少なくとも年1千万円に引き上げるべきと考える。

## 2. 所得拡大促進税制の改組

中小企業の持続的な賃上げを促す観点から、所得拡大促進税制が見直され、平均給与等支給額が前年度より1.5%以上増加した場合、増加額の15%（法人税額の20%が上限）が税額控除されることになった。持続可能な賃上げを促進するのであれば、増加割合の基準緩和、適用期間の延長、税額控除のアップを要望する。

## 3. 事業承継税制の拡充

日本経済の基盤である中小企業の円滑な世代交代を通じて生産性向上の観点から、10年間の特例措置として事業承継税制の拡充がなされた。これにより、相続・贈与による納税猶予制度を適用して事業承継を行う場合、猶予割合が100%に引き上げられ、雇用確保要件の緩和、減免制度の創設、複数人による継承などが措置されたことは評価できる。しかし、中小企業がこれまで蓄積した技術や信用を絶やすことなく次世代へ引き継いでいくためには、贈与税・相続税の減免、適用期間の延長を要望する。

### 個人所得課税の見直し

経済社会の構造変化に伴う働き方の多様化を踏まえ、様々な形で働く人をあまねく応援する観点から個人所得課税の見直しが行われた。フリーランスや副業など多様な働き方に対応するよう、どのような所得にも適用される基礎控除

への移行が今後の方向性となっている。「働き方改革」をより一層進めるためにも基礎控除の引き上げを要望する。なお、青色申告控除における電子申告利用有無による控除額の差は、電子申告の利用促進の意図は理解できるが税の公平性の観点からは問題が残ると考える。

### 消費税

平成31年10月の消費税率10%への引き上げに伴い、低所得者対策として軽減税率制度が導入されることになっているが、10%程度までは単一税制が望ましいことを改めて表明しておきたい。その理由は、軽減税率制度は事業者の事務負担が大きく、税制の簡素化、徴税コストおよび税収確保などの観点から極めて問題が多いからである。とりわけ事務負担、徴税コストに関しては、現政権において「生産性革命」が掲げられているにもかかわらず、それとは逆行するような税制は理解に苦しむと言わざるを得ない。

そもそも軽減税率は高所得者の消費者にも等しく適用されるため、低所得者対策としては適当ではない。低所得者対策は「マイナンバーを活用した給付措置」で対応することが適当であると考える。

また、消費税率引き上げによる①適正な価格転嫁ができるのか、②滞納増加などの問題の方が重要課題である。軽減税率制度導入にかかる労力は、現在施行されている「消費税転嫁対策特別措置法」の確実な実行や滞納防止策に向けられるべきと考える。

## 平成30年度 税務職員(高等学校卒業程度)採用試験のご案内

税務署からのお知らせ

**概 要** 税務署や国税局で「税のスペシャリスト」として勤務する税務職員(国家公務員)を募集します。

**受験資格** 1 平成30年4月1日において高等学校又は中等教育学校を卒業した日の翌日から起算して3年を経過していない者及び平成31年3月までに高等学校又は中等教育学校卒業見込みの者  
2 人事院が上記1に掲げる者に準ずると認める者

**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6月18日(月)午前9時～6月27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  
問合せ先／第1次試験地を所轄する国税局(国税事務所)

**試 験 日** 第1次試験日／平成30年9月2日(日)  
第2次試験日／平成30年10月10日(水)～10月19日(金)のいずれか第1次試験合格通知書で指定する日時

#### ●インターネット申込みに関する問合せ

人事院人材局試験課  
TEL.03-3581-5311(内線2333) 午前9時00分～午後5時(土・日曜日及び祝日等の休日は除く)

#### ●上記以外の問合せ

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)

問合せ先

# ●●●●● 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?

## ホームページ運営を アウトソーシングしてみては?

弊社のクライアントの約38%が2年~3年以内により高度なホームページへとリニューアルします。それらの企業は、わずか2年で300万円程度（Web制作費+Web運営費）のWebにかかる経費をペイしております。業種にもよりますが、ホームページをしっかりと運営することにより、多くの集客を成功させているのです。それでは、何故、ホームページが集客に役立っていないという経営者が多いのでしょうか？

それは、依頼したWeb制作会社の問題・Web制作にかけた費用と時間の問題・Web担当者がいない人材不足の問題・そもそも自社の商品のマーケティングの問題などなど様々な原因が考えられますが、多くのケースでは、いやほとんどのケースが実は制作後のWeb運営の問題なのです。

Web運営はPDCAサイクルに基づき修正や追加を行うことで、信じられない影響をビジネスに与えます。弊社のクライアントである工務店の集客の80%以上はホームページからといった実績結果があり、そして売上は伸び続けています。

とはいっても、Webに詳しい人材が自社にいないと嘆いていませんか？  
Webに詳しいWeb担当者も日々の業務が忙しくて、ホームページ

(株)エイ・ティ・エフ  
代表取締役  
篠田 博大 氏



の更新や修正に手が届かないのではないかでしょうか？今の時勢、一般的な会社に有能なWeb担当者を雇うのはとても難しいのかもしれません？また、ただWebの更新を行っても何をどのようにすれば、集客ができるWebになるのかもわからないのではないかでしょうか？

しかし、長野県でも他の地方でも一部のWebを上手に運営している企業は成長し続けております。

では、どうしたら良いのか。そもそも慣れないWeb運営を自社でまかなかおうとしたり、何かの仕事と掛け持ちさせようと考えていませんか？ホームページは365日24時間文句も言わずにあなたの会社の営業を行っています。上手くいくと営業マン数名分以上の効果をもたらします。もちろん、あなたの会社の営業活動の全てをホームページが行ってくれるわけではありません。最後はペテンの営業マンが不可欠だと思います。

もし、あなたの会社に優秀なWeb担当がいないのなら、Web担当を雇い、教育するよりもWeb担当者をアウトソーシングという選択肢も考えてみてはいかがでしょう。

「辞めない」「病まない」「やる気が出る」～3本の“や”の人づくり～

## Series 2 “内発的なモチベーション”がやる気の源

あなたは、今、どのようなモチベーションで仕事をしていますか？

5月3日、シアトルマリナーズのイチロー選手がメジャー出場の前提となる40人枠を外れ、来季以降に選手復帰の可能性があるとした上で、会長付特別補佐に就任したと同球団が発表しました。

なぜ就任を決めたか？に対して「大好きなチーム、大好きなチームメート。そのチームがこの形を望んでいるのであれば、それが彼らの助けになるのであれば、喜んで受けたということ」と語りました。

容易な決断ではなかったと思いますが、私は次の言葉に感銘を受けました。「マリナーズと契約してから、毎日がギフトを贈られているようだった。とにかく毎日球場に来ることがハッピーで、その気持ちを噛みしめていた」

内発的なモチベーションは、端的に言うと、行おうとする行動自体に「好奇心」や「興味」を持つことを言います。

“楽しい”“ワクワクする”等の感情が芽生えた場合は、内発的なモチベーションが高まっているということです。

まさにイチロー選手は、これが顕著に出ていると考えられます。

(株)キャリアトラストディング  
代表取締役  
霜鳥 光 氏



それに反して…「野球を続けることで周りから尊敬の目で見られる」「プロ野球選手になれば稼げる」「メジャーで活躍した日本人選手として羨ましがられる」という感情は内発的なモチベーションではなく、外発的なモチベーションが働いていると言えます。

こうありたい！と自己の将来についての想いを実現するために行動することや、自分の姿を想像してワクワクすることも内発的なモチベーションが働いたということになります。

イチロー選手が発した「毎日球場に来ることがハッピー」という言葉の続きは「それが終わってしまうのかとも考えたが、こういう提案（会長付特別補佐）をいただいた。大好きな人達でなかったら、その決断は出来なかつたかもしれない。その意味で、後押しはチームメートだった」でした。

心理学者のエドワード・L. デシは「人が自律的に生きているかどうかの鍵となるのは、自分自身の選択で行動していると心底感じられるかどうかである」と言っています。この“自分自身の選択で行動している”が「やる気が出る」重要な要素ですね。

改めて考えてみましょう。あなたは、今、どのようなモチベーションで仕事をしていますか？



## 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3)

(株)永寿屋本店薬局  
代表取締役

北澤 尚雄 氏



人間にとっての3大栄養素とは、タンパク質・脂質・炭水化物です。炭水化物とは、でん粉に代表されるお米・小麦・芋などの主成分で、これが分解すると最後はブドウ糖になります。果物の果糖や砂糖をこれから精製して作る砂糖も代表的な糖の仲間です。つまり、炭水化物とは糖が沢山つながって出来ている食べ物のことです。私たちは3大栄養素の摂取バランスを間違えると、他の細かい栄養素に気を配っても、身体が壊れるのを止められません。私が皆さんに訴えているのは、炭水化物、特に精製された白い炭水化物や糖類の摂取量を現在の平均60%レベルから40%まで減らしましょうということです。(糖尿病やガンの方はもっと減らしましょう)そのために、解かなければいけない誤解があります。それは「脂肪は悪者」という誤解です。動物性の脂肪・マーガリンやショートニングなどのトランス脂肪酸、必須脂肪酸ではあるものの摂り過ぎが体内の炎症性を助長するオメガ6系の油(サラダ油など)の摂取は控えますが、オメガ3系の油やオリーブオイル、米油、ココナッツオイルなどは、積極的に口にすることをお薦めします。これまでに、「あまり脂っこいものは食べてないの

に中性脂肪が高いと言われた」とか、医療従事者が「中性脂肪が高いから揚げ物などは控えてください」と言っているのを耳にしたことはありませんか?しかし、中性脂肪が高くなる一番の理由は、本当に脂肪の摂取量にあるのでしょうか?血中の中性脂肪は遺伝で高くなることもありますが、なんと言つても一番影響が強いのは精製された炭水化物・糖類とアルコールです。とくに精製された炭水化物である、白パン、白米、麺類、菓子パン、クッキー、ケーキ、清涼飲料、炭酸飲料、お菓子やアルコールの過剰摂取には要注意です。中性脂肪やLDLは脂肪なので、脂肪の摂り過ぎがいけないと考えがちですが、最も影響度が大きいのは、精製された炭水化物・糖類とアルコールの摂り過ぎなのです。

(7月号につづく)

### 最終糖化産物AGEs測定

【要予約026-239-6767 マーシー稻田薬局 1回540円(税込)】

▼健康のご相談はこちままで

☎026-239-6767 または hisao@e-mercy.co.jp

[きぐすり.com](http://www.kigusuri.com/shop/detail/eijuya/)  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

2018.4.1~4/30 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 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 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

### 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 10年後の仕事図鑑

堀江貴文/著  
SBクリエイティブ 1,400円

### 6 嫌われる勇気

岸見一郎/著  
ダイヤモンド社 1,500円

### 7 中小企業が絶対黒字化できる「仕組み」

児島保彦/著  
CCCメディアハウス 1,600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

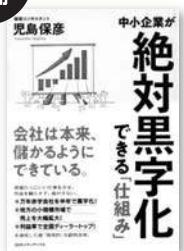
### 9 ブレイン・プログラミング

アラン・ピーズ/著  
サンマーク出版 1,700円

### 10 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

今月の  
一冊



一流的のビジネスマンは  
こんな本を読んでいます

### 中小企業が絶対黒字化できる「仕組み」

児島保彦/著  
CCCメディアハウス 1,600円(本体価格)

儲かっている会社には、いい仕事をする仕組みがあり、儲かっていない会社にはその仕組みがない。本書は、当たり前のことを当たり前に「やらざるを得ない」仕組みと、それを習慣化する方法を説いた一冊です。儲かっている会社の経営者も儲かっていない会社の経営者も、是非とも読んでいただきたい書籍です。



会員の趣味を紹介するシリーズ。第15回は、ドリームハウジング代表取締役の馬場俊樹さんに、空手の魅力を聞いた。

—ご本業の傍ら、地元の空手教室で子どもたちを指導していらっしゃるそうですね。ご自身も子どもの頃から空手を？

私が習い始めたのは、40歳のときです。といっても子どもの頃から格闘技には憧れがあって、高校でレスリングと少林寺拳法、大学では柔道と、様々な競技に取り組んできました。社会に出てからしばらくは離れていたのですが、15年ほど前、知人に頼まれて社会人に柔道を教えたのをきっかけに、改めて身体を鍛え続ける大切さを実感。近くの空手教室の門を叩いたときは、将来指導者になることを目標に据え、3年かけて黒帯を手に入れました。

—指導者を目指したのはなぜですか？

子どもたちに、武道を通してきちっとした大人になってほしいという思いからです。よく、言うことを聞かないお子さんの手を引いて教室を訪れる親御さんがいらっしゃいますが、自分も幼い頃はやんちゃでした。高校時代に精神的にかなり成長したのは、レスリングを通じて厳しい上下関係や「痛み」を知ったから。戦績では高校レスリングで県制覇、大学柔道では7戦連続一本勝ちの好成績を残しましたが、勝ち負けには運が大きく影響することを学んだのも、その後の生き方に繋がる貴重な体験でした。つまりは、勝敗にとらわれるのではなく、大事なのは自分に勝つことだと。今日の自分は昨日の自分より成長しているか。そこに目を向けて日々鍛錬するよう、子どもたちにも教えています。

## 私の趣味・至福のひととき Vol.15

# 「空手」

武道を通じて大切なことを  
子どもたちに伝えたい

ドリームハウジング株式会社  
代表取締役 馬場 俊樹氏



—スポーツとしての格闘技と、空手や柔道などの武道では何か違いはあるのですか。

礼節を重んじ、勝敗だけにこだわらないのが武道です。実力の差がある相手をとことんやりこめてしまうようなことは、武道の世界ではありません。私が教えているのは相手に直接打撃を与える極真系の空手で、防具は付けるがひとつ間違えれば大ケガに繋がる危険と隣合わせです。そのことを子どもたちも肌で感じ、相手の実力に合わせながら闘うことを徐々に身に着けていく。腕っぷしが強かつただけの子が、立ち居振る舞いにも成長が見られたときは、指導者として本当に嬉しいです。いずれ自分の道場を立ち上げるのが今後の目標。小学生の二人の娘にも空手を習わせていますが、一緒に指導する夢を実現できたら最高です。

## Profile

■馬場 俊樹 (ばば・としき)  
昭和43(1968)年生まれ、50歳。長野南高時代に国体出場。体育大学に進学、卒業後は東京で流通業界に勤める傍ら宅建を取得し、33歳で生まれ育った長野市に戻り不動産業を開業。

■ドリームハウジング株式会社  
平成13(2001)年創業。不動産の売買・賃貸・仲介、ファイナンシャルプランニング、保険代理業、アパートマンションの経営コンサルティング。長野市稻里中央3-8-3 4F



## 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

### 社員が辞めない職場づくり ～離職防止と人材不足解消：キーワードは“人”～

日本マクドナルドでの勤務時代、慢性的な人手不足が続く都心の店舗を関東で一番アルバイトが辞めない店に育て上げた講師。社員のやる気スイッチが押されて、生き生きと働き続ける職場の作り方をお伝えします。(30分)



講師 中村 成博氏

株式会社Gentle 代表取締役

〔略歴〕日本マクドナルド勤務時代、自ら考案した従業員のモチベーションアップをはかるマネジメント手法は、本部を通じて全店に紹介された実績を持つ。またフィットネスクラブにおいても実践し、その効果をみずから実証した。2010年11月株式会社絶好調にて取締役兼教育事業部長として従事。セミナー・研修等における熱い語り口と取組み実績は、多くの方々の支持と共感を得ている。

### 事業実施カレンダー 6 2018

1 金 須坂部会 税務研修会  
大岡部会 総会

2 土

3 日

4 月 長野市三輪部会 税務研修会

5 火 鬼無里部会 税務研修会・総会

6 水 豊野町部会 総会・税務研修会

7 木 長野県法人会連合会 総会

8 金 7月決算法人説明会

9 土

10 日

11 月

12 火

13 水 経営相談室 法律相談

14 木

15 金 更北部会 総会・特別講演会

16 土

17 日

18 月

19 火

20 水

21 木 戸隠部会 総会・税務研修会

22 金

23 土

24 日

25 月

26 火

27 水 経営相談室 法律相談

28 木

29 金

30 土 長野市南ブロック 講演会

記  
後集

編



法人会のシール制度を活用しておられますか？会員の皆様方の中には、「そんなの意味ないから貼ったこともないよ」と言われる方も少なくありません。このシールで特段便宜が図られるとの確約をされた制度ではございません。申告納税制度に於いて納税者団体である法人会活動を通じて、わが社は税務行政に協力しているという立場、行政指導ともいえる決算説明会や税務研修会にも出席して税法を理解しようとしている。このような意味を込めて皆様方にもシールを貼って税務署に提出してみませんか。



広報委員  
宮岡 優二

## 住宅の「健康診断」で不安解消!

「中古住宅を購入しようと思っているけど安心かな」「今住んでるこの家、耐震強度は大丈夫かな」「床がきしむ、壁にひびなど、気になる所がある」

こんなお悩み、ご心配をお持ちの方、第三者の立場で「住宅診断」いたします!  
修繕補修工事などは一切行いません。



依頼主立ち会いのもと、専門家の見地から住宅の状態を調査・診断します。中古住宅だけでなく、今お住まいの住宅も診断できます。お気軽にお問合せください。



**長野住宅診断**株式会社

長野市稻里1-6-36

TEL.026-214-6287 FAX.026-214-6288

営業時間 9:00~18:00(第1・3土曜日10:00~17:00)

<http://www.shindan-nagano.com>

E-mail:info@shindan-nagano.com

定価700円以上のグルメ&スイーツが  
本誌持参で

# すべて500円に!

※一部プレミアムグルメがあります。



『500円でなっちょ!?』vol.14

長野市内の書店・セブン-イレブンで好評発売中!

定価  
980円  
(税込)

## 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。



濃厚極まる東屋プリン  
口いっぱいの幸せ。  
濃厚極まる東屋プリン

信州産のこだわり食材を使った、  
メイプルシロップの甘味も爽やかなプリンです。  
添加物を使わず、手間をかけて丁寧に作りました。  
ぜひご賞味ください。

2017年度・2018年度モンドセレクション  
2年連続金賞受賞

濃厚極まる東屋プリン 3個入り  
1,522円(税込)

**東屋**  
長野市東町104 TEL.026-266-0160  
<http://www.kurofune-nagano.jp>

### 6月末いよいよオータム!

須坂市の山あい、豊丘地区(そのさと)にある、  
ちいさなブルーベリー農園です。  
美味しく育つように低農薬で丁寧に世話をした  
ブルーベリーとカシスの摘み取りが楽しめます。

営業時間 9:00~17:00  
入園料 大人1,000円  
中学生まで500円(3歳以下無料)

ブルーベリー摘み取り園

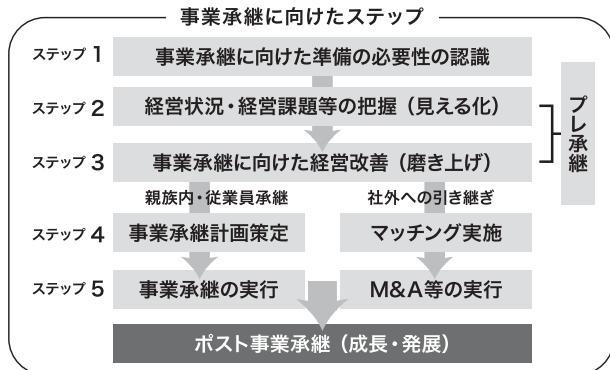
**そのさと**  
ブルーベリー農園  
須坂市豊丘町742-1  
TEL 026-248-4627 FAX 026-477-2431  
<http://www.sonosato.com>

# 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

# [ 事業承継を実行するまでの 「5つのステップ」 ]

事業承継には明確な期限がないことから、日々の多忙さに紛れ対応が後回しになる傾向が多く見受けられます。また、事業承継に取り組む場合も何から手をつければいいのかわからないという意見も多く聞かれます。中小企業庁が策定した『事業承継ガイドライン』では、事業承継が5つのステップに分類されています。今号では後継者が未定の場合でも取り組むことができる「ステップ1」から「ステップ3」までの概要をお伝えいたします。



(出典) 中小企業庁『事業承継ガイドライン』2016年12月

## ステップ1

## 事業承継に向けた準備の必要性の認識

事業承継はオーナー個人の相続税の問題と捉えられるケースが多いと思われます。相続税の対策も重要ですが、事業承継に向けた準備は、自身が経営の一線から退いた場合に、従業員や取引先などにどのような影響があるかを想定することから始まります。また、同業者の事業承継への取り組み状況等について情報を入手することができれば有意義な検討材料となります。

す。なお、経営者が概ね60歳に達した頃には、その準備に取りかかることが望ましいと言われています。

ステップ2

## 経営状況・経営課題等の把握（見える化）

ステップ2では、経営状況や経営課題等を見る化し、現状を正しく把握し、自社の事業が今後も利益を確保できる仕組みになっているか、また、自社の強みと弱みがどこにあるのかを明確にします。そして、強みをいかに伸ばすか、弱みをいかに改善するかの方向性を見つける必要があります。この現状把握は、経営者自ら取り組むことも可能ですが、専門家や金融機関等を交えた多面的な検討を実施することも選択肢の一つとなります。

ステップ3

## 事業承継に向けた経営改善（磨き上げ）

近年、事業承継において後継者の確保が難しくなっている傾向にあります。その要因として、息子・娘の職業選択の自由をより尊重する考え方方が広がっていること、足下の業績・外部環境から予測される会社の将来性・安定性が不透明であることなど、事業承継に伴うリスクに対する不安が増大していることが指摘されています。そこで、ステップ3では、ステップ2で把握した現状をもとに経営改善を実施し、後継者候補が後を継ぎたくなるような経営状態への引き上げ（後継者不在の場合はM&Aに備えた企業価値の向上）を図ります。

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 3

今回は、消費税が課税されない取引について取り上げます。



前回は、消費税が課税される取引とはどんなものかを教えていただきました。では、消費税が課税されない取引とはどんなものなのかを教えてください。

**A** 前回、消費税が課税される取引とは、モノやサービスを「消費」したときにかかるもので、それは、「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」だと説明しました。

ですから、すべての取引に消費税がかかるというわけではなく、上記の課税定義（アンダーライン箇所）から外れたり、一定の事由に該当すれば消費税がかからない場合も多々あります。

大きな意味で、消費税がかからない取引には、「課税対象外取引（不課税取引）」「非課税取引」「免税取引」の3種類があり、言い換えれば、この3種類以外の取引を、前回説明したとおり「課税取引」と呼んでいます。

今回は、消費税がかからない取引のうち、「課税対象外取引（不課税取引）」について説明いたします。

「課税対象外取引（不課税取引）」とは、取引の性質から言って、そもそも上記の課税定義に該当しないため、消費税を課税する対象とならない取引をいいます。

「課税対象外取引（不課税取引）」かどうかを判断するには、下記のとおりいくつかの要件があります。

### 1 国外取引かどうか

例えば、海外で食事をしたり観劇をするなど、モノやサービスを「消費」しても、日本の消費税が課税されることはありません。日本の消費税は当然ですが、日本の国内取引に課税するものです。

### 2 対価を得て行う取引かどうか

消費税は、取引本体価額に8%（地方消費税も含みます）の税率で課税するものです。ですから無償提供

や贈与（\*1）など、対価がない場合には課税されません。また、対価を伴う取引であっても、借入金や敷金などのように、後で同額を返済したり、戻ってくる取引も課税されません。（\*1：贈与でも、譲渡とみなされて課税される場合もあります。）

### 3 事業として行うものかどうか

法人の行為はすべて事業とされます、個人事業者の場合などは、事業行為とそれ以外（家事）の行為とに区別し、家事行為は消費税の課税対象とはなりませんので、例えば、趣味のゴルフ用品をたまたま売却しても、消費税は課税されません。

上記のとおり、「課税対象外取引（不課税取引）」かどうかの判断には、いくつかの要件がありますが、そのうちの最重要ポイントは、「対価性」の有無です。

「対価性」とは、商品の販売や貸付・サービスの提供と、お金の受取（支払）との間に、対応関係や因果関係が存在するかどうかということです。

例えば、得意先の冠婚葬祭などで、ご祝儀や香典を渡した場合を考えると、これは当方の一方的な行為であって、得意先からのモノやサービス提供の対価というわけではありません。

また、損害賠償金を支払うというケースを考えると、モノやサービス提供の対価としてではなく、自分の過失責任によって支払いが生じてしまったものです。

取引の判断は名目ではなく、実際の取引内容によりますので、判断に迷ったときは、先ず、「対価性」を考えてみることが重要です。