



ゆうメール

ビジネスサポートながの

Business Support Nagano No.372

August 2018

8

経営者シリーズ
トップ
かく語りき

室賀 英二氏

株式会社JBN
代表取締役社長

Eiji
Muroga

企業の価値に
真正面から向き合って。



「インターネットは“欲している人”と“提供したい人”を結びつけることにおいて非常にパワーを持ったメディアです」

インターネットは生活でも仕事でも、今やなくてはならない社会インフラ。JBNはインターネットで情報発信を行うツールであるWebサイトの構築、運営支援などを手がける専門会社だ。最近は企業向けセミナーの開催など、インターネットを有効活用して業績アップを目指す学びの場づくりも積極的に行っている。

社長の室賀英二さん(51)はこう続ける。「当社の強みは、お客様企業が持つ価値に真正面から向き合い、それをコンテンツ化して、インターネットのテクノロジーを使ってお客様の営業ターゲットとの接点を作っていくこと。インターネットをどう使うのが最も効果的か、コンテンツ、編集、システムなどそれぞれのプロチームがお客様と侃々諤々やり合いながらカタチにしていきます。うちの社員はしつこいですよ(笑)」

室賀さんは電気通信大短大部で情報処理を学んだ後、1989年に全国で大型電光掲示盤事業を展開していた企業に入社。各地で事業を立ち上げた。会社倒産後は異業種企業で働いていたが、2003年、前職の縁で設立間もないJBNに営業担当者として入社した。

設立当初は下請けが中心。しかし「お客様と直接しかも密接に関わらないと良いWebサイトはできない」と県内企業への独自営業を積極的に進めてきた。「インターネット専業

の制作会社でお客様と直接取り引きしている会社は珍しいと思います」

30年近く情報発信の世界に身を置き、営業の現場に立ち続ける室賀さん。その原点は高校、短大と熱中した学園祭実行委員会での活動にある。自他ともに認める“お祭り大好き人間”で、短大時代はスポンサー集めに飛び回り、広告等の企画・制作に熱中した。そこに子どもの頃からの機械好きが加わり、今もものづくり企業への営業が大好きだ。

「県内ものづくり企業はそれぞれが独自の技術を持って戦っている。そんな会社、技術との出会いは本当に楽しいし、それを欲している企業に情報を届けられた時は幸せです」

Webサイトを通して、人材獲得に苦しむ県内中小企業の採用支援もしたいという室賀さん。「それで長野をもっと活性化したいんです」



株式会社JBN

長野市南長野西後町1550
TEL.026-214-5151
FAX.026-214-5533
創業/平成14(2002)年12月
資本金/1,000万円
事業内容/インターネット戦略構築、
Webサイト企画・制作・運営サポート、
CMS構築、Webシステム開発・データ
ベース構築・サーバー構築、セミナー
運営など
<https://www.jbn.jp/>

〔次号は 中澤勝一建築株式会社 中澤 毅 氏〕

回 覧

長野法人会NEWS

青年部例会

6月25日に青年部例会が行われました。今回は、税制研修委員会の企画運営により、資料作成から例会での発表まで行いました。第1部はなぜ青年部で税制を学ぶのかパワーポイントで説明を行い、青年部全国大会に参加した山口部長の様子についてもビデオ上映されました。第2部では、ある日突然財務大臣になった主人公が日本の財政について学ぶビデオの上映を行い、第3部では第2部で見たビデオをもとに青年部で日本の財政について資料を使いながら考えるという3部構成でした。

例会後の懇親会では、初参加の方が自己紹介する時間が設けられ、乾杯後は委員会の枠を超えて懇親を深めました。



長野市南ブロック講演会

6月30日に長野市南ブロック講演会が川中島公民館にて開催されました。講師はテレビなどでおなじみの松山三四六氏を迎え、会員、一般合わせて136名が聴講されました。講演会は、「なぜ日本では『終わり』という言葉よりも『結び』という言葉を使うか」といった日本語の言葉についてのお話や、ビートルズの「レット・イット・ビー」や中島みゆきの「糸」の一節を用いて前向き思考で生きる素晴らしさを語っていただきました。講演後もサイングッズがもらえるじゃんけん大会やサイン会も行い、参加された方々が楽しんでいただける講演会となりました。

次回の南ブロック講演会は平成32年度に開催を予定しています。



企業規模別税務会計研修会

7月3日に企業規模別税務会計研修会が開催されました。第1講座は、「改正税法と誤りやすい事例」をテーマに長野税務署審理専門官 田口昇氏が講義され、第2講座は「処理が難しい保険料の経理処理」をテーマに大同生命保険株式会社営業推進部長 浅井芳樹氏が説明を行い、第3講座は、「初めての経理のお仕事」をテーマに宇賀田会計事務所所長 宇賀田伸彦氏にお話をいただきました。

出席者数は、第1講座65名、第2講座55名、第3講座50名と多くの方が受講されました。長時間の講義にも関わらず、出席した方々は熱心に聴講されていました。

研修会後のアンケートも今回の研修会について好評なご意見を多数頂戴しましたが、「午前中に開催してほしい」、「講義時間が長い」などのご意見もいくつかありました。

来年以降、今回のアンケート結果を活かして、よりよい税務研修会にしていきます。



「平成30年度版 会社の決算・申告の実務」 発刊のお知らせ

全国法人会総連合で作成する標記テキストの今年度版が完成しました。これは毎月の決算説明会の資料として使用するものです。適正な法人税の申告のために「決算と申告」に関する基本的事項を要約していますので、ご希望の方は事務局までご連絡ください。(TEL 026-227-0011)

B5版 全64頁 送付無料



※お盆期間中、事務局は通常業務ですので、ご連絡などありましたらお待ちしています。

中学生の 「税についての作文」 募集

- テーマ●税に関すること
締切り●平成30年9月5日(水)
文字数●1200字以内
提出先●所属の中学校を通じて、その地区の納税貯蓄組合連合会へ提出
表彰●優秀な作品には内閣総理大臣賞などを授与し、賞状及び記念品を贈呈します。
発表●平成30年11月初旬を予定。
広報誌等に掲載(学校名、学年、氏名、顔写真を掲載する場合あり)
その他●ご不明な点は各地区の納税貯蓄組合連合会又は税務署(管理運営部門・総務課)にお尋ねください。

「税に関する 高校生の作文」 募集

- テーマ●税の意義と役割について考えたこと
締切り●平成30年9月5日(水) 必着
文字数●800字以上 1200字以内
提出先●最寄りの税務署
表彰●優秀な作品には賞状と記念品を贈呈します。
発表●優秀作品は、都道府県名・学校名・学年・氏名とともに国税庁ホームページや国税当局が作成する広報誌等に掲載するほか、報道機関等に資料を提供するなど、広く発表します。
その他●ご不明な点は最寄りの税務署(税務広報広聴官又は総務課)にお尋ねください。

税務署からのお知らせ

詳しくは国税庁ホームページ www.nta.go.jp をご覧ください。▶キッズページ(税の学習コーナー)▶税の作文

●●●●● 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？

何故、あの会社は急成長できたのか？

(株)エイ・ティ・エフ
代表取締役

藪田 博大 氏



何故、あの会社は急成長できたのか？
何故、あの社長は社長業に専念できたのか？
何故、あの会社の社員は自主的に仕事をしているのか？

その答えは、「人材が成長」したからです。その源泉は、社員教育だけではなく、仕組みづくりを行ったからです。社員教育は企業の永遠のテーマです。しかし、成長できるマーケティングの仕組みづくりを取り入れれば、飛躍的な人材の成長は可能です。

つまり、それは、KPI（主要業務指数）を設定して、その数値を高めるために社員がPDCAサイクルを回し続けることです。多くの経営者が、目下の売上・現金残高などの数値を追い、未来の数値を作成していません。経営者は未来数字を社員に提示していません。ですから、社員が正確な自己の評価がくだせません。

そして、社員が経営者から信頼されて、自分の判断で挑戦をして、その結果を受け入れ、スピーディに改善を行う仕組み

づくりが必要です。マーケティングの仕組みづくりには、営業・プロダクト（商品仕入れ・製造など）・業務・経理など全社員が関わる必要があります。そして、自社の課題点や問題点、または、弱点を「見える化」する必要があります。

社員が、自分がやるべき作業を数値化してその数値に基づいた、PDCAサイクルを活用してPlan（計画）・Do（実行）・Check（評価）・Action（改善）を行っていく仕組みづくりが構築できれば、会社は継続的な成長を歩めます。

また、「いい会社をつくりたい」と願う経営者のために私の書いた「小さな会社のマーケティングとは」の中の「4つの顧客」（潜在顧客・見込客・顧客・固定客）の概念が必要です。

「SNSをやろう！ホームページを作ろう！広告を出そう！展示会に出展しよう！」などは、4つの顧客の、どの項目の「顧客」に活用するのかが明確でなければなりません。リピーターを増やし、利益を高めて業績を拡大するためには「固定客」という「4つ目の顧客」への戦略が必要になります。また、そんな仕組みづくりをどのように組み立てるのかを考える必要があります。

「辞めない」「病まない」「やる気が出る」～3本の“や”の人づくり～

Series 4 内発的モチベーションを高めるには ～改めてジョブローテーションを考える～

(株)キャリアトラスティング
代表取締役

霜鳥 光 氏



毎日毎日僕は○○の上で○○○嫌になっちゃうよ。ある朝、僕は店のおじさんと喧嘩して○に逃げ込んだのさ・・・その昔、一世風靡した歌がありました。歌詞を思い返すと働く気持ちの的確に捉えているなど感じます。

やりたくてやっている仕事のはずが「嫌だな」と思うことも、「毎日同じことの繰り返しでつまらない」「マンネリで、やる気が出ない。」と時には、溜息をつくこともあるでしょう。

ジョブローテーションは、仕事のマンネリ化に伴うモチベーション低下を防ぐと言われていました。その他にも3つのメリットがあります。

- ①多様な仕事経験をするにより社員が企業活動全般に対する幅広い知識や視野を養える。
- ②社員の適性や能力が見極められる。適材適所の配置が可能になると同時に、社員自身にとってもキャリアデザインやキャリアパスの形成・実現に役立つ。
- ③部門間・職場間の交流が促され、社内横断的なネットワークの拡充、職場コミュニケーションの円滑・活発化に繋がる。

かつて多くの日本企業では、広く会社全体を知る企業内ゼネラリストを育成するために、ジョブローテーションを行ってきました。それは、将来の幹部候補社員に経営中枢を担う主要部門を2～

3年周期で異動の辞令を交付し、キャリアを積ませるというものでした。そのような育成システムが、日本企業の競争力強化に大きな効果があったことは間違いないでしょう。しかし、現在は、世の中が急速に多様化・高度化しているため、ビジネスの“現場”に精通していない単なるゼネラリストでは、正しい判断を下すことが難しくなりつつあります。また、スペシャリスト志向の強い仕事の場合、ジョブローテーションはデメリットだと考えられていますが、スペシャリスト的な職種であっても利益の源泉である現場を知らずして成果を上げることは出来ないと考えます。

ある精密機器企業の人事ご担当者様とお会いする機会があり、こんな話をお聴きました。大卒学生が研究職希望で入社試験にパスし、まずは現場である工場勤務を命じたところ「こんなことをするためにこの会社を志望したんじゃない。研究が出来ないなら辞めます」と即退社したケースがあるとのことでした。残念ですが、学生からしてみたら研究職以外に内発的なモチベーションは持てなかったのでしょうか。

ジョブローテーションを有効に機能させるためにも、単にやらせるのではなく、双方で目的を明確にした上で育成プログラムを設計する必要があります。

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5)

(株)永寿屋本店薬局
代表取締役

北澤 尚雄 氏



『糖化』が人体のいたるところで、病的変化や老化をいかに促進していくかを語る前に、私たちは60年前のアメリカで繰り広げられたお金による科学データの捏造が、捏造されたまま訂正されずに私たちの『常識』になってしまっている事実を知る必要があります。大雑把に分かり易くまとめると、「脂肪は危険、糖分は安全」という捏造された常識です。

実は1960年代、米国の砂糖業界は、ハーバード大学の研究者らに資金を提供し、「砂糖と脂肪の心臓病への影響」について調査を依頼しました。そして研究者らは、あろうことか、砂糖業界にとって都合の良いように結果を操作し、心臓病の責任を脂肪だけに押し付けるような結論を導き出したのです。その結果、脂肪は心臓病にとっての悪者となり、そればかりか肥満についても諸悪の根源のごとく見なされたのです。1950年代、米国では心臓病による男性の死亡率が増加しました。当時のドワイト・D・アイゼンハワー大統領も深刻な心臓発作に苦しんでおり、米国民は、大統領の回復を願いつつ、闘病の様子をじっと見守っていました。生理学や栄養学の研究者らが、コレステロール、過剰なカロリー、アミノ酸、脂肪、炭水化物、ビタミンなどの食事因子が心

臓病に与える影響について、それぞれ調査・研究を開始し、1960年代までに、2人の著名な生理学者が、冠動脈性心疾患の原因について、それぞれの説を発表しました。1人は、英国クイーン・エリザベス大学栄養学教授のジョン・ユドキン博士。ユドキン博士は、過剰な糖の摂取こそが冠動脈性心疾患の原因と指摘しました。後に『純白、この恐ろしきもの——砂糖の問題点』という著書も書いています。そしてもう1人は、米ミネソタ大学のアンセル・キーズ博士。キーズ博士は、飽和脂肪酸やコレステロールの摂取が、冠動脈性心疾患の原因と指摘しました。ところがその後、ユドキン博士の説は学会や業界からまったく無視され、キーズ博士の理論が受け入れられるようになります。それを決定的にしたのが文頭のハーバード大学による科学データの捏造だったのです。
(9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)】

▼健康のご相談はこちらまで

☎026-239-6767 または 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

2018.6/1~6/30 平安堂全店 提供

1	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
2	年輪経営 一度きりの人生を幸せに生きるために	塚越寛／著 日経BP社 1,600円
3	儲かる会社は人が1割、仕組みが9割	児島保彦／著 ダイヤモンド社 1,600円
4	嫌われる勇氣	岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500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	幸せになる勇氣	岸見一郎／著 ダイヤモンド社 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	数字は人格	小山昇／著 ダイヤモンド社 1,500円
9	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
10	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

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

年輪経営

一度きりの人生を幸せに生きるために

塚越寛／著

日経BP社 1,600円(本体価格)

タイトルである「年輪経営」とは、景気が良くても悪くても少しずつ成長し、永続を目指すことで、一人でも多く幸せな人を作る経営のことです。本書は、伊那食品工業株式会社経営者の著者の経営哲学をまとめた一冊です。



会員の趣味を紹介するシリーズ。今回は経営コンサルタントの浪宏友さんに、神話を読むの楽しみについて聞いた。

一詩人としても活躍の浪さんは幅広いジャンルの読書家でもいらっしゃいますが、神話を読むのが息抜きの一つだとか。

きっかけは、1冊の本でした。ギリシア神話の体系的な研究で知られる呉茂一さんの解説書「ギリシア神話」(新潮社)。ギリシアの神々と言えば男神は雄々しく女神は美しく、そのうえ超自然的な力を持ったいわば人間の理想像ですが、物語に描かれる彼らは欲望にまみれ嫉妬に狂い、まさに迷いに満ちた人間そのもの。呉さんによると古代、物語を語り継いだ詩人や作家の思惑で、神はしばしば全く違う人物像に塗り替えられてきたという。自分の欲しい能力を信仰する神に付与したり、敵対地の民が崇める神を悪魔に変えたり。そこに人の心の奥が見え、これは面白い、と。

—そこから世界各国の神話を紐解くことに。

ギリシア神話が人間を描いているのに対して、エジプト神話は歴史そのものですね。信仰が国家に浸透し、人々は神を崇めながら歴史を刻んできた。三笠宮崇仁親王が著された「エジプトの神々」(日本放送協会出版)を読むと、その足跡がよくわかります。そんな中で面白いのは、太陽神の一つ「アテン」のエピソード。神官の権力増大を嫌った王が、従来の神への信仰を禁じ、新たな神殿を建て自らが崇拜するアテンの信仰を命じた。しかし王の没後、アテンにもう用はないと、民は神殿を跡形もなく破壊し、元の神を復興。権力と密接に絡み合うのが、エジプト神話の一つの側面と言えるかもしれません。

私の趣味・至福のひとつ Vol.17

「神話」

人々の理想や欲望が見え隠れして
面白い

浪宏友事務所

代表 浪 宏友氏



—インド神話には、日本でお馴染みの仏教の神様が数多く登場するそうですね。

ご存知、葛飾柴又の帝釈天がその一つ。「インドラ」と呼ばれる最古の創造神で、他の創造神の誕生により「あなたは最も偉い神」と棚上げされ活躍の場を失ってしまいました。弁天様は古代インドの川の神様。仏教では学問と芸術を司る「弁舌の神」とされ、奈良時代は「弁才天」、そして鎌倉時代あたりから「弁財天」=蓄財の神に。時代と人の心の移ろいが込められている様子が、ここにも窺えますよね。

現代人は神話や宗教から離れていると思いがちですが、今なお若者を中心に「都市伝説」なるものが生まれている。すぎるべき存在を、人はどこかで求めているということなんじゃないかな。

Profile

■ 浪 宏友 (なみ・ひろとも)

本名・中原常友。昭和15(1940)年生まれ、78歳。仏教の「縁起観」を基にしたコンサルティングで、主に人間関係の解決を図る。著書に『人間性経営』(PCコーポレーション)など。

■ 浪宏友事務所

平成13(2001)年開業。個人・企業対象のコンサルティングのほか各種講演、研修等。長野市中御所5-13-21、グランドハイツ御所106号。



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

2代目・3代目社長のためのドラッカー入門 ～経営者の仕事と使命を基礎から学ぶ～

事業承継で後継者が抱える課題はたくさんあります。組織のトップに必要な求心力を身につけるため、「経営学の第一人者」ドラッカーのマネジメント理論から、経営の基本と原則を学びます。(74分)



なかだいら じろう
講師 **中平 次郎氏**
株式会社ASC 代表取締役
〈略歴〉1975年和歌山県出身。専修大学卒業後、州立ワシントン大学留学を経て、UPSジャパン株式会社に入社。SAPジャパン株式会社へ転職後、2013年に独立し株式会社ASCを設立。組織行動診断、企業顧問サービスを提供し、組織の成長基盤を築き企業価値を高めていく支援と、ドラッカーのセミナー・講演を行っている。

事業実施カレンダー 8 2018

- 1 水
- 2 木
- 3 金 東部部会納涼パーティ
- 4 日 信更部会 落語寄席
- 5 日
- 6 月 理事・企画運営評議員 合同会議
- 7 火
- 8 水 経営相談室 法律相談
- 9 木
- 10 金
- 11 日
- 12 日
- 13 月
- 14 火
- 15 水
- 16 木
- 17 金
- 18 日
- 19 日
- 20 月
- 21 火 長野市三輪部会落語寄席
- 22 水 経営相談室 法律相談
ビジネスセミナー
- 23 木
- 24 金
- 25 日
- 26 日
- 27 月
- 28 火 9月決算法人説明会
- 29 水
- 30 木
- 31 金

集後記



久し振りに家内と鍋倉高原（森の家）に行き、峠道を通りキューピットバレイの雪だるま温泉に行きました。鍋倉高原から約1時間で日本海を見通せる峠に到着します。峠にはブナの大木が茂っていて、新緑の香りが漂っていました。ブナの木は、根を深く張り水を貯え空に向かって枝葉を茂らせ、夏の暑さ冬の寒さからも耐えられます。

「梢は高く根は深く」企業を継続していくには、大地に深く根を張り、変化に対応出来る体力を付けていかなければと感じた一日でした。



広報委員
村上市 義徳

信州・鬼無里

えごまもり



鬼無里では昔から、ごまの匂いを嫌いクマやイノシシが近寄らないことから、畑の回りにえごまを栽培し、作物を守ってきました。また、えごまに含まれるα-リノレン酸は体内では作り出せない必須脂肪酸です。えごまが作物を守り、私たちの健康も守る「えごまもり」は鬼無里のブランドです。

えごま油 ソフトカプセル

鬼無里産100%のえごま油をソフトカプセルに入れました。サブリ感覚で簡単に飲み続ける事ができます。

80粒入
¥1,950 (税込)



製造・販売元 / 有限会社ふるさと鬼無里

長野市鬼無里1690 TEL.026-256-2428 FAX.026-256-2432
URL <http://www.furusato-kinasa.co.jp/> E-mail info@furusato-kinasa.co.jp

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。

あれも
これも
500円!!





お徳の
ソーシメニューが
100円以下!

定価
980円
(税込)

『500円でなっちょ!?』vol.15

長野市内の書店・セブン-イレブンで好評発売中!

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。



WHITENING NET 憧れの白い歯、あなたも!



マイナス5歳!
歯の色で『見た目年齢』が変わる!?

ちょっと空いた時間や、カットやカラーのついでにセルフホワイトニング! 30分で施術終了です!

4つのポイント

安心安全.....専用溶剤は食品品質
低価格.....3,000円(初回)
痛くない.....安全なLEDを使用
食事制限なし.....施術後何でも食べられます

Bee'sは大人の女性のためのトータルビューティサロン。
髪、フットマッサージなど美容サービスをトータルにご提供しています。

長野市桐原2-6-31 1F
TEL&FAX 026-251-0388
営業時間 9:30~18:30
火曜定休
☎0120-78-8848

「ビジネスサポート」を
ご覧のお客様
通常 3,500円 → **2,500円**

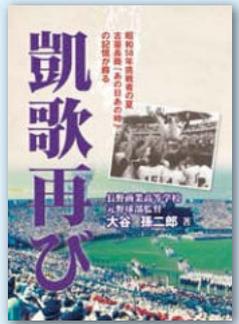
<https://bees-whitening.storeinfo.jp> <https://bees-salon.com>

Nagano ありがとう!

Nsports

PICK UP 新刊情報

昭和58年夏の甲子園で
展開された長商の暑い夏—
米寿を迎えた大谷孫二郎監督が
振り返る、
沖縄・興南高校との延長10回と
野球脚の人生。



『凱歌再び あの日のあの時』

発行: Nsports
販売価格: 1,200円+税
規格: B6判 無線綴じ・カバーPP貼り
頁数: 244頁

長野県内書店にて
好評発売中!!

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 副室長
税理士 和田 謙二

事業承継計画の策定方法

前号では、事業承継計画を策定するメリットについてお伝えしました。事業承継計画を策定する主なポイントとして（1）中長期目標の設定、（2）行動計画の立案があります。

（1）中長期目標の設定

経営者が過去の振り返りや現状の課題、問題点を把握したうえで、自社の将来に向けた中長期的な方向性や目標を設定します。例えば、10年後に向けて現在の事業領域に留まるのか、新事業を始めるのかといったことをイメージすることが必要です。

そのイメージするためのポイントとして、1つ目は仮に新事業を始める場合、従業員の確保と組織の体制の構築や必要となる設備投資について検討するとともに、新規事業開始時点の売上高や経常利益の目標を設定することです。2つ目は、後継（予定）者とともに事業承継計画期間の中で、いつ株式を承継し、社長交代していくのかを織り込みながら、中長期計画の目標などを設定することにあります。

（2）行動計画の立案

計画や目標のイメージが共有できたところで、図表のような事業承継計画を策定していきます。計画の主体者として取るべき具体的な行動計画は次のようなものがあります。

事業承継計画〈記入例〉

（出典）中小企業庁「事業承継ガイドライン」
（平成28年12月）

項目	現在	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目
売上高	8億円					9億円					12億円
経常利益	3千万円					3千5百万円					5千万円
定款 株式 承継	承継人に おける 出資株式 の購入								親族所有 株式を 配当優先 株式へ 株式化		
年齢	60歳	61歳	62歳	63歳	64歳	65歳	66歳	67歳	68歳	69歳	70歳
役職	社長					会長			社長		引退
取締役の 選任	取締役会 設立	社内へ 出資		取引先・ 金融機関 に紹介			役員 の 補任				
後継者 の 選任	後継者候補 の選定										
株式・財産 の承継											公正証書 遺言の 作成
	70%	65%	60%	55%	50%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

①会社の行動計画

自社株式の分散を防止する（相続人に対し売渡請求が可能となるような定款の変更、名義株の把握、買戻し）。現社長の退職金の原資を確保するための資金プランを策定する。

②経営者の行動計画

後継者を早めに選定し、その者への教育を実施する。税制上の特例について税理士に相談する。遺言書の作成、株式を後継者に集約するための準備や仕切りをし、金融機関との資金調達の交渉をする。

③後継者の行動計画

社内の主要な部門で実務経験を積み能力を高める。取引先等とコミュニケーションをとる。経営管理について学ぶ。

これらの行動計画を盛り込んだ事業承継計画を策定するとともに、その計画については会社の関係者と共有することで、信頼関係がさらに高まり、関係者から協力や理解が得られやすくなると考えられます。

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 5

今回は、消費税の納税義務者について取り上げます。

Q 第1回目で、消費税は、商品の購入価額に含まれることで、消費者が最終的に負担者となるが、実際に消費税の申告・納税を行うことになるのは、取引の各段階にいる事業者（例えば、製造業者・卸売業者・小売業者など）であることを図解で説明いただきました。

しかし、すべての事業者が、申告・納税している訳ではないように思いますが、申告・納税しなければならない条件などを教えてください。

A 事業者の方が消費税の納税義務者として申告・納税することになる（これを「課税事業者」といいます）条件として、基本的な事柄に絞って説明いたします。

既に、第2回目で、「消費税が課税される取引」（課税取引）について触れましたが、国内で事業者の方が事業として対価を得て行うほとんどの取引が、「課税取引」（課税売上）になるということを説明いたしました。

そして、課税期間（基本的には、法人の事業年度と同じです）における課税売上高と課税仕入高を基に、その課税期間における消費税の申告・納税を行うこととなりますが（第1回目の図参照）、実際に消費税の納税義務者である「課税事業者」に該当するか否かの判定は、以下の図のとおり、過去の事業年度における課税売上高などの状況により行うことになります。

これは、事業者の事務処理等の負担を考慮して、「小規模事業者」については、消費税の納税義務を免除する措置が取られているため、この「小規模事業者」とは、「その課税期間の基準期間等^(*)における課税売上高が1,000万円以下である事業者」をいい、

このような事業者のことを「免税事業者」といいます。

したがって、原則として、基準期間等^(*)における課税売上高が1,000万円以下である事業者は、その課税期間における課税売上高が、たとえ1億円であろうが「課税事業者」には該当しませんので、申告・納税の必要はありません。

*1:「基準期間等」とは、以下の基準期間と特定期間をいいます。

1 法人の場合
その事業年度の前々事業年度

(つまり今期の2期前の事業年度) ……基準期間

又は、前事業年度(前期)の上半期 ……特定期間

2 個人事業者
その年の前々年

(その年が2018年の場合、2016年になります) ……基準期間

又は、前年の上半期(2018年の場合、2017年1月~6月) ……特定期間

但し、上記1、2の期間が存在しなかったり、短かったりする場合などは、一定の条件があります。また、特定期間については、課税売上高に代えて給与等支払額の合計額により判定することもできます。

前々期 (2年前)	前期 (1年前)の 上半期	前期 (1年前)の 下半期	今期 (今年)
(1) 前々期又は前期の上半期どちらかの課税売上高が1,000万円を超えると『課税事業者』に該当します。			左記の(1)に該当すれば、今期の課税売上等に基づき申告・納税

(図: 消費税の納税義務者である課税事業者に該当するか否かは、過去の課税売上高で判定します)