

料金後納

ゆうメール

ビジネスサポートながの

Business Support Nagano | No.373

September 2018

9

経営者シリーズ
トップ
かく語りき

中澤
毅氏
中澤勝一建築株式会社
代表取締役

Takeshi
Nakazawa

丁寧に教えて
大工を育てる。



「今、職人を育てるために大切なことは、仕事の一番面白いところをいかに早くできるようにするか。うちはとにかく細かく、コツまで教えています」

創業以来、大工の技を活かした高品質な在来木造住宅で、作り手と住む人との「顔のみえる関係」を大切にした家づくりにこだわる中澤勝一建築。45年前に会社組織で大工をやっていこうと法人化し、社長の中澤毅さん(49)は創業3代目だ。

現在、社員27人中、大工は12人で半数以上が20代。女性も活躍している。大工を目指す新卒社員の採用にも力を入れ、来春2人が入社予定だという。

同社に転機が訪れたのは2011年。東日本大震災の翌日、栄村を襲った大地震で被災したお客様とのやりとりがきっかけだった。「その時、いくら技術があっても発揮できる舞台がなければ意味がない、自分で仕事を取っていくないとダメだと痛感しました」と中澤さん。

そこで同社は、建築家が設計する「R+house」を商品として持ち、高性能な住まいを予算内で実現する体制を整える。確かな腕を持つ大工の技術を活かした理想的な家づくりができるようになった。

それにともなって変えたのが、大工の育成方法だ。さらに現場での研修や外部講師による指導など、全社的な技術研さんにも努める。

「昔から職人は“見て習え”的世界。しかしそれではも

う、なり手がいなくなる。ベテラン職人(弟たち)に、とにかく細かく教えてやってくれと頼み、丁寧に教えてきました。それをやって10年、若手がしっかり育ってきました。今後は段階を追ったカリキュラムでステップアップし、本人が成長を実感できるシステムが大事だと感じています」

同社では新築に加え、伝統的な技術・知識を知り尽くした大工ならでの古民家再生や、ライフスタイルの変化によって求められるリフォーム・メンテナンスなどのニーズにも積極的に応える。また土地探しのニーズが高いことから不動産事業にも力を入れている。

会社の周囲に広がるアンズ畑の手入れや収穫、ソフトボールチームの活動など、地域とのつながりも大切にしながら「50期100棟」を目指す。合言葉は「大工魂」だ。



中澤勝一建築株式会社

長野市松代町東条1697-1

TEL.026-278-3763

FAX.026-278-3718

創業／昭和11(1936)年1月

資本金／1,000万円

事業内容／木造在来工法住宅設計施工、

通気断熱WB工法、小規模店舗設計施工、

住宅リフォーム及び修繕、

隔離住宅閑連資材の販売、施工

<http://ns-arch.jp>

[次号は 株式会社ティオック 金澤 正明 氏]



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

長野税務署 定期人事異動のお知らせ

7月10日付で税務当局の定期人事異動がありました。長野税務署においても新署長をはじめ多くの方が着任された中、当会と関わりの深い署長、副署長(法人担当)、法人課税第一部門統括官、上席国税調査官の4名を紹介します。



署長
川上 馨

長野税務署での抱負

関東信越国税局調査検察部から参りました。長野県の出身ですが、長野県での勤務は初めてとなります。長い歴史と豊かな自然がはぐくんだ魅力あふれるこの地で勤務できることを大変光栄に思っております。

管内事情に精通し「納税者サービスの向上」、善良な納税者が課税の不公平感を持つことがないよう「適正・公平な課税の実現、確実な徴収」に向け取り組んでいきたいと考えております。

また、平成31年10月には消費税率の引き上げと消費税の軽減税率制度が実施されます。納税者の皆様に改正内容を理解していただけるよう、広報・周知に努めて参る所存であります。

長野法人会会員へ一言

法人会の皆様方には、日頃から税務行政に対し、多大なるご理解とご協力を賜り、この場をお借りして厚く御礼申し上げます。

税務行政における様々な課題に適切に対応していくためには、法人会の皆様方との連携・協調が不可欠であると考えております。

今後ともなお一層のご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。



副署長
齋 香織

長野税務署での抱負

高崎税務署から参りました。

群馬県の出身で長野県の勤務は今回が初めてとなります。長野税務署は、自然に囲まれ、歴史と文化の香り高き地であり、この地において仕事ができることを光栄に思っております。

できるだけ早く管内事情を把握し、担当副署長として「納税者の自発的な納税義務の履行を適正かつ円滑に実現する」という使命を果たすよう積極的に取り組みたいと考えております。

長野法人会会員へ一言

法人会の皆様方は、税務や経営に関する研修会等に積極的に取り組み、社会貢献事業を通じて地域社会の健全な発展に大きく貢献されていますことに心から敬意を表します。

今後とも法人会の活動を通じまして、税知識の向上と税務行政への更なるご協力をよろしくお願い申し上げます。



法人課税第一部
統括国税調査官
深津 教幸

長野税務署での抱負

朝霞税務署から参りました。前任の郡司同様よろしくお願ひいたします。

長野税務署の勤務は2回目となります。地域情勢には比較的明るいと自負しておりますので、納税者の皆様の立場に立った広報・相談・指導を通じて、適正公平な課税を実現すべく努力して参りたいと考えております。

長野法人会会員へ一言

法人会の皆様は、租税教育活動をはじめとした様々な社会貢献活動により、税知識の普及や、適正・公平な申告納税制度の維持・発展に大きく貢献されていますことに深く敬意を表します。今後とも、皆様方と連携・協調を図りながら、法人会活動のお役に立てればと思っております。



法人課税第一部
上席国税調査官
竹村 崇

長野税務署での抱負

松本税務署から参りました。

長野税務署は初めての勤務となります。管内の状況をよく理解するとともに、皆様のお役に立てるよう頑張りたいと思います。前任の水野同様よろしくお願ひいたします。

長野法人会会員へ一言

法人会担当は初めてとなります。法人会の皆様は、様々な活動を通じ地域社会の健全な発展に大きく貢献されていると伺っております。敬意を表しますとともに、微力ではございますが、法人会活動のお手伝いをさせていただきますので、よろしくお願ひいたします。

消費税軽減税率制度説明会のご案内

税務署からのお知らせ

長野税務署では、事業者の方を対象として、消費税の軽減税率制度に関する説明会を開催します。多くの事業者の方に関係のある制度ですので、ぜひ説明会にお越しください。

開催日時・場所

①平成30年

9月6日(木)
14:30～15:30

ホクト文化ホール（長野県県民文化会館）
(長野市若里1-1-3)

②平成30年

9月11日(火)
14:00～15:00

須坂市文化会館メセナホール
(須坂市墨坂南4-5-1)

お問い合わせ先

長野税務署 法人課税第一部 電話 026-234-8164(ダイヤルイン)

●長野税務署では、庁舎内の改修工事を行っています。（工期：平成30年11月30日）

このため駐車スペースが減るなど、来署される皆様にはご不便をおかけしますが、ご協力を願います。

●●●●● 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?

ブランディングとは?

自社のコアコンピタンスを作り上げることから始める。

ブランディングとは、他社との差別化を図る上で、自社の商品・企業をブランド化するということです。まずは、プロダクト(商品・サービス)が他社と差別化されている必要があります。そして、サービス・デザインなどが他社より優れていなければなりません。また、企業のブランディングならその企業のコアコンピタンス(競合他社を圧倒的に上回る能力)が必要です。でなければ、そもそもブランディングの構築はできません。そして、ホームページやSNSでそのコアコンピタンスを多くのターゲット、もしくは、ターゲット周辺への認知度を高めなければなりません。そして、それには、そのコアコンピタンスがイメージできるネーミングが必要です。

ブランディングを構築するのは実績です。

多くのユーザーは商品の優劣が判断できないケースが多くあります。技術力やサービスの質が高くてもユーザーには理解できません。例えば、弊社のようなWeb制作ならその実績がブランディングとなります。その中に、有名企業の実績があれば、それなりの高いイメージのブランディングが構築できます。また、実績で自社が「その企業からセグメントされているのか?」を知ることもできます。つまり、売り手が買い手を選ぶ現象が成立します。ブランディングが構築されるとこのような状況が発生します。ただのイメージ戦略とブランディングとは大きく異なります。

(株)エイ・ティ・エフ

代表取締役

籾田 博大 氏



工務店のホームページからブランディング

工務店のホームページでは、実績・お客様の声・見学会告知をメインに制作しています。要するに、ユーザーが見たいコンテンツは、工務店のケースではこの3つがとても重要です。そして、この3つがブランディングを構築する素材となります。つまり、実績数が多いことでその企業の信頼度が伝えられます。お客様の声で顧客との良好な関係がホームページ閲覧者に伝わります。それらが工務店のコアコンピタンスとなりブランディングが構築できます。

「辞めない」「病まない」「やる気が出る」～3本の“や”の人づくり～

Series 5 ハラスメントによる心身疲弊の増加

(株)キャリアトラステイング

代表取締役

霜鳥 光 氏



ハラスメントとは相手に対して行われる「嫌がらせ」のことで、地位や権力などを背景に相手に嫌がらせを行う「パワハラ(パワーハラスメント)」や男女問わず性的な嫌がらせを行う「セクハラ(セクシュアルハラスメント)」等、様々な種類のハラスメントがあります。現在「マタニティハラスメント」「モラルハラスメント」「スマイルハラスメント」といった30以上の「ハラスメント」が一般的に認められていることをご存じでしょうか?

ハラスメントは、行う側の意識の有無に関係がないため、たとえ本人にそのつもりがない場合でも相手を傷つける行為、苦痛を与える行為、不利益を与える行為などはハラスメントに該当します。毎日同じ職場、同じメンバーで働く関係では、意識しないうちに発生しがちな問題です。1980年代後半頃から「セクシュアルハラスメント」という言葉がよく聞かれるようになりました。そして、1997年の男女雇用機会均等法の改正により「セクハラ規定」が設けられ「セクシュアルハラスメント」という言葉の定義が確立されました。

それから様々な「ハラスメント」が登場することとなります。また、必ずしも職場だけに限定されるものではなく、以前より病院や学校をはじめ様々なコミュニティ内で潜在していた各種ハラスメント

がセクハラと認知されることをきっかけに表面化してきたと言えますし、年々、精神障害等での労災保険の支給決定件数が高水準で推移するなど社会的な問題としても顕在化してきています。

精神障害の労災補償状況

「脳・心臓疾患と精神障害の労災補償状況」(厚生労働省)

	24年度	25年度	26年度	27年度	28年度
精神障害の労災補償の支給決定件数全体(単位:件)	475	436	496	472	498
(ひどい)嫌がらせ・いじめ又は暴行を受けた	55	55	69	60	74
上司とのトラブルがあった	35	17	21	21	24
同僚とのトラブルがあった	2	3	2	2	0
部下とのトラブルがあった	4	3	0	1	1

ご覧いただくと平成24年以降「(ひどい)嫌がらせ・いじめ又は暴行を受けた」件数が多数を占めており、参考にお伝えすると平成29年6月の個別労働紛争解決制度の施行状況では「いじめ・嫌がらせ」の相談がトップとなっています。

経営者自身が、職場の様々なハラスメントに加担していなくとも問題を放置した場合は、裁判で使用者としての責任を問われることがあります。大切な人財が「辞めない」「病まない」ためにも、これまでの価値観や常識ではなく、ほんの些細なことでも改めて問題提起し、企業全体で考えてみてはいかがでしょうか。



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6)

(株)永寿屋本店薬局
代表取締役

北澤 尚雄 氏



1954年、甘味資源作物の生産者団体や製糖メーカーなどが設立した「砂糖研究財団(The Sugar Research Foundation)」のヘンリー・ハース会長(当時)が、砂糖業界関係者向けに「砂糖の研究における最新情報」と題した講演を行いました。その際ハース会長は、以下の4点を世間一般に強調していくべきであり、そうすることで米国人が「低脂肪ダイエット」をどしどし採り入れるようになれば、それがひいては砂糖業界の市場拡大のチャンスになるのだ、ということを熱弁したそうです。

(1)一流の栄養士らが、高脂肪の摂取によってコレステロールの形成が促進される化学的因果関係を指摘している。これをさらに強調し、コレステロールが多量に形成されると動脈や毛細血管を塞いで血流が悪くなり、高血圧や心臓病を引き起こすと喧伝する。(2)中年男性が低脂肪ダイエットを実行すれば、たった5日で血液中のコレステロールが正常値に戻ると喧伝する。(3)米国人の食生活では、脂質から摂取するカロリーが40%だと言われている。しかし、かつてはこの半分の20%は、炭水化物から摂取していたのだから、この20%を取り戻すべく炭水化物食品にかかる業界は努力すべき。こ

れを実現でき、なおかつ砂糖が炭水化物市場での現在のシェアを維持できれば、1人当たりの砂糖消費量が3割増える計算になる。そして、そうすれば健康が著しく改善するのだと喧伝する。(4)砂糖業界として、生化学の知識がない一般の人、「砂糖は人間の生命を保ち、日々直面する問題への活力になる」というイメージを喧伝するために、年間60万ドル(2016年の貨幣価値では530万ドル)費やす。

砂糖研究財団(当時)は、20年近く続いた「脂肪と砂糖どっちが心臓・血管に悪い?論争」を有利に終結するために、1967年にハーバード大学の研究者ら3人に今日の貨幣価値で約5万ドルを支払い、権威ある学術誌(政府の政策に影響する)に発表する論文の総説に関して、砂糖業界に都合の良いように結果を操作するよう依頼していました。

(10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らまで

☎026-239-6767 または hisao@e-mercy.co.jp

[さぐり.com](http://www.kigusuri.com/shop/detail/eijuya/) 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

2018.7.1~7/31 平安堂全店 提供

1	年輪経営 一度きりの人生を幸せに生きるために	塙越寛／著 日経BP社	1,600円
2	10年後の仕事図鑑	堀江貴文／著 SBクリエイティブ	1,400円
3	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
4	いま知りたい! 長野県の実力企業	第一企画株式会社編 秀和システム	1,200円
5	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
6	嫌われる勇気	岸見一郎／著 ダイヤモンド社	1,500円
7	ファイナンス思考	朝倉祐介／著 ダイヤモンド社	1,800円
8	幸せになる勇気	岸見一郎／著 ダイヤモンド社	1,500円
9	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
10	数字は人格	小山昇／著 ダイヤモンド社	1,500円

今月の一冊

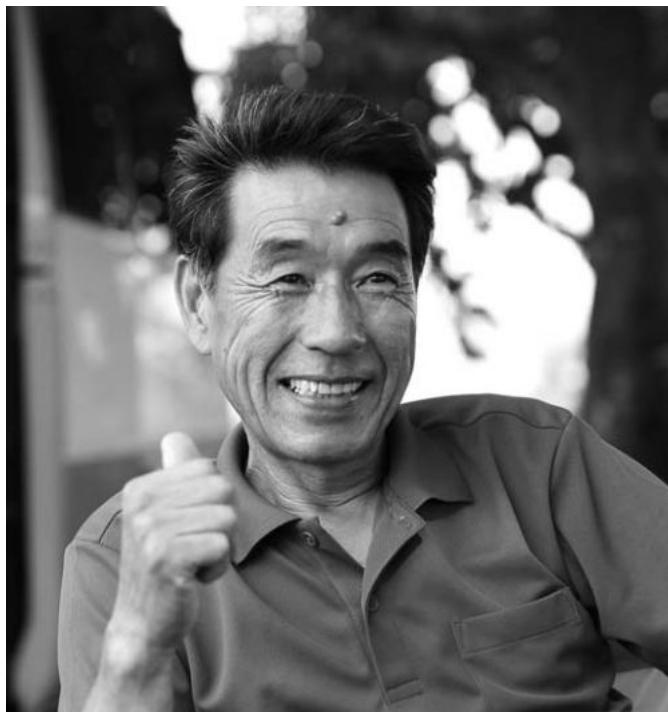


一流的ビジネスマンは
こんな本を読んでいます

いま知りたい! 長野県の実力企業

第一企画株式会社編
秀和システム 1,200円(本体価格)

長野県は全国有数の観光と農業の県ですが、優れた技術力や魅力的な製品を持つ企業が多く存在していますが、一般にその名を知られる機会が多い企業は大変少ないです。本書では、実力のある15社のアピールポイントや経営の取り組みを紹介した一冊です。



会員の趣味を紹介するシリーズ。今月は太陽自動車興業代表取締役の戸谷勤さんに、キャンピングカーの旅について聞いた。

一大型キャンピングカーでの家族旅行が、オフの楽しみだそうですね。

4年前、マイクロバスを改造した中古を手に入れ、5人の孫たちと山や湖畔でバーベキューなどを楽しんでいます。若い頃は、手製のテーブルとベッドを取り付けたワゴン車に子どもたちを乗せ、よくスキーやキャンプに連れ歩きました。彼らが成人して以後そうしたレジャーからは遠ざかっていましたが、再び、今度は本格的なキャンピングカーの購入を決めたのは、実は4年前に飼い始めた愛犬「ゴンタ」がきっかけ。行楽シーズンはペット可のホテルも予約がいっぱいです、それなら、と。そんな経緯から、車は愛称「ゴンタ号」。ゴンタもそれを知ってか、エンジンをかけると「俺の車だ」とばかり駆け込んでくるんです(笑)。

一サロン風のソファや広いベッドなど、車内はだいぶ凝った造りに改裝されたとか。

元々あった二段ベッドを取り外し、最後部に「コ」の字型のソファ＆テーブル、中央部に対面式のダイニングテーブルを備え、大人十数人がゆったり食事できるスペースを確保しました。キッチン台と冷蔵庫、テレビも装備。時々仲間とゴルフに出かけることもありますが、居住性の高い車内は好評です。テーブルを外すと、ソファの座面が大人3人ゆったり寝られる広さのベッドに。フラットなベッドにこだわったのは、ゴンタが自由に飛び回れるからで、まさに至れり尽くせりです(笑)。

私の趣味・至福のひととき Vol.18

「キャンピングカー」

日本一周の旅へ、
妻と愛犬を乗せて

有限会社 太陽自動車興業
代表取締役 戸谷 勤氏



—ゆくゆくは奥様とゴンタ君を乗せて、日本一周の旅に出かけるのが夢だそうですね。

高校生のとき、バイクで日本一周に憧れました。あの頃は夢で終わりましたが、今度こそ実現するつもり。今はその準備期間で、近場へ出かけては必需品のチェックをしています。例えば、長旅に炭火のバーベキュー台は不便なので、キャンプ用の大型ガスコンロを買ったり、旅先でも必ず味噌汁が飲みたくなるので鍋にこだわったり。4年後、65歳になったら決行です。いっどんに周るのではなく、まずは日本海側を北へ、次は南へ、その次は北海道、というふうに、地図を一つづつ塗りつぶしていくんです。高速道路は使わず、海岸線をゆっくりと。運転は長くても1日500kmまで。若い頃とはまた違った、味わい深い旅になりそうです。

Profile

■戸谷 勤 (とや・つとむ)
昭和32(1957)年生まれ、60歳。長野工業卒業後、アルバイトを経て昭和55年に兄と太陽自動車興業を設立。平成4年から代表取締役。趣味はほかにゴルフ、野菜づくり。



■有限会社太陽自動車興業
カーコンビニ俱楽部TAIYO経営。自動車の板金・塗装・内装、車検、修理、中古車買い取り・販売、保険事業など。長野市川中島町今里1065-11。

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

職人の世界、これからのかたち ～“国内唯一の提案型左官企業”が目指す人育て・技術伝承～

職人の高齢化に悩む左官業界で、若者や女性を積極的に採用・育成している左官会社の経営者。伝統的な「職人」のあり方に一石を投じた、画期的な人育てや技術伝承の極意を語ります。(59分)



講師 原田 宗亮氏

有限会社原田左官工業所 代表取締役
〈略歴〉1974年東京都生まれ。2000年に有限会社原田左官工業所に入社。2007年に同社の代表取締役に就任。二級建築施工管理技士・左官基幹技能者を取得。東京都左官職組合連合会理事及び同組合の青年部「平成会」の部長を務め、左官の技能講習会やワークショップ企画、開催し、左官の啓蒙活動を行っている。

事業実施カレンダー 9 2018

1 土	
2 日	飯綱部会 落語寄席
3 月	宗教法人税務研修会
4 火	
5 水	川中島部会 会員親睦旅行(～6日)
6 木	
7 金	
8 土	
9 日	
10 月	
11 火	役員視察研修旅行(～12日)
12 水	経営相談室 法律相談
13 木	
14 金	
15 土	
16 日	
17 土	
18 火	長野市東南部会 親睦旅行(～19日) 須高ブロック役員会
19 水	長野市北部部会 特別落語寄席
20 木	
21 金	
22 土	
23 日	
24 土	
25 火	新設法人説明会
26 水	経営相談室 法律相談 長野市7部会・特定合同 経営実務研修会
27 木	新規法人黒字化セミナー
28 金	
29 土	
30 日	

集後記



今年の暑さは大変でした！猛暑酷暑を過ぎて【災害的暑さ】で、そう、暑さと言うより熱さ！でした☆小生も水分だけでは足りず久しぶりに点滴を受けました。今から思えばケチらずに、ウナギ食べておけば良かったなあ、と反省☆本当に地球熱帯化?! 全て人間が悪いのでしょうかが、健康第一！安全第一！で過ごしたい私、もう手遅れですか☆等と今は少し謙虚だけど、涼しくなったら忘れちゃうんだろうなあ。もう少し賢くならなくちゃ。又反省。皆様吳々もご自愛下さい。これが発行される頃は、涼しくなっている事を祈ります。



広報委員長
横田 一尊

NIPPON Tablet

キャッシュレスを当たり前の時代に

Amazon Pay が唯一利用できる

店舗用決済タブレットを無料レンタル中



随时日本人向け決済サービス
外国人向け決済サービスの導入予定



設置店舗募集中

お問い合わせ
株式会社ライフシード

〒380-0833 長野県長野市権堂町 2313
tel : 050-5830-3956(平日 9:00~19:00)
mail : info@life-seed.co.jp

気づいた時がはじめ時!

実践! 自社プランディング はじめの一歩

「選ばれる企業」と
なるために—。

自社のマーケティングプランを
立てる際の、土台の作り方を
イチから学べます!!



■日時・場所

2018年10月17日(木) 13:30~15:30
TOiGOトイゴ 生涯学習センター

■受講料・定員

一人5,000円(税抜) 定員6名

※二人一組のワークがあるので、ペアでのご参加をお薦めします。

※受講料は事前のお振込みをお願いしております。

■講 師

吉澤 茜 (財)ブランド・マネージャー認定協会 スタンダードトレーナー

■お問合せ・お申し込み

TEL:026-251-1791 FAX:026-251-1795 Mail:info@viex.co.jp

※10月10日(木)までにいざれかの方法でお申し込みください。

※定員になり次第締め切ります。

株式会社ビー・クス TEL 026-251-1791

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。



ビジネスインフォメーション

Business Information

無料

(法人会未加入
企業は有料)

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?

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

(法人会未加入企業は有料)

掲載しています。

ビジネスサポートながので掲載した情報は、随时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・上高井郡・上水内郡)

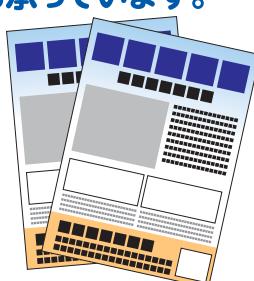
小布施町・小川村・高山村)

掲載料: 6,000円

(長野法人会会員企業は無料)

15,000円の有料サービスとして、
チラシの折り込みも承っています。

今月号もロクシキ経営(株)、
社会保険労務士法人未来経営、(株)U-NEXUS、(株)M2K
ネットワークがチラシを折り
込み、自社のPR手段として
ご活用いただいている。



詳しくは事務局までご連絡願います。
(TEL.026-227-0011)

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

あなたのビジネスチャンスにご活用ください!!

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

後継者の選び方・教育方法

これまでお伝えした事業承継計画の策定において、今後の目標を設定するためには、後継者（後継者候補を含みます。以下「後継者」といいます。）とともに現状を正確に把握し、将来の展望などのイメージを描くことが必要となります。事業承継を考えていく上で、「後継者を選ぶこと」はとても重要なポイントになります。

後継者の選び方

1990年代までは親族内から後継者を選ぶのが一般的であり、その割合は約85%でした。しかし、それから約20年を経た2010年代になると、その割合は約34%に激減しています^(※1)。一方、後継者を親族以外の役員や従業員から選ぶ割合は約9%から約26%に急増しています^(※2)。

後継者には経営者としての資質を備えている者を選ぶ必要があります。経営者としての資質には、経営に対するビジョンと目標を達成させる覚悟と哲学を持ち、社内からも取引先からも信頼される人格と能力を備えていることが挙げられます。

後継者はいずれ一人に絞られるとしても、複数の候補者を選定することが重要です。

後継者を選定する際には、事業承継計画とは別に、後継者に経営者の想いや経営理念を伝えるとともに、時間をかけて対話を重ね、後継者の意志や覚悟を十分確認することも必要です。

後継者の教育方法

後継者の教育に要する期間は、約5年が約25%、5年～10年が約30%と半数以上が5年以上はかかるであろうと予測されています^(※3)。また、経営者の高齢化が進んでいることも踏まえ、後継者の教育は早期に取り組む必要があるといえます。

その教育方法は、次の表のとおり、社内・社外の教育を組み合わせ、後継者に経営者として必要な知識と能力を身に付けさせる機会を与えることが後継者の教育として望ましいと考えます。

	教育例	期待できる効果
社内での教育	主要部門・分野で経験を積ませる	業務の実体験による知識の習得
	責任ある役職・地位に就任させる	経営に参画し、責任感・使命感を持たせる
	経営者が直接指導する	心構えや経営理念を引き継ぎ、覚悟を持たせる
社外での教育	他社で勤務し、経験を積ませる	人脈の形成、自社にないスキルの習得
	関連企業・子会社等で経営をさせる	実力を発揮させる機会を提供、資質の確認
	社外セミナーを活用し、参加させる	視野を広げ、知識・経営資質の向上を図る

(※1) みずほ総合研究所㈱「中小企業の資金調達に関する調査」(2015年12月)

(※2) 同上

(※3) 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 6

今回は、消費税の税額計算方法について取り上げます。

Q

前回のご説明で、消費税の納税義務者と免税事業者の違いを説明いただきました。では、納税義務者が、どのように納付すべき消費税額を計算するのか、教えてください。

A 消費税の納税額を計算する方法は2通りあります。一つは、1事業年度の営業活動の結果、事業者が正味預かっている消費税を納税する方法（原則課税方式）と、中小企業者の事務負担軽減のため、売上高等から簡易的に納付税額を計算する方法（簡易課税方式）の2種類です。

今回はこのうち原則課税方式についてご説明します。説明といつても、内容は実にシンプルで、「預かった消費税額から支払った消費税額を差引く」だけです。

$$\text{納付税額} = \frac{\text{売上等に関して}}{\text{顧客等から}} - \frac{\text{仕入・経費・}}{\text{設備投資等に関して}} - \frac{\text{預かった消費税額}}{\text{支払った消費税額}}$$

●では、まず「預かった消費税額」についてご説明しましょう。

預かった消費税額とは次により計算します。

① 1事業年度の税込課税売上高の合計×100/108

=課税標準額（千円未満切捨）

② ①×6.3%^(注1) =預かった消費税額

(これを「課税標準に対する消費税額」といいます)

先月号までご説明しましたように、消費税法では売上を4区分（課税取引、非課税取引、不課税取引、免税取引）に分類し、このうち、消費税額計算の基礎になるのは課税取引のみです（厳密には非課税取引や免税取引も計算上使用しますが、今回は内容を簡単にご説明するため省略します）。

また、ここでいう売上とは会計上の売上だけではなく、営業外収益や特別利益になるものなども、課税取引に該当する限りすべて含まれます。

●次に、「支払った消費税」ですが、こちらは次により計算します。

1事業年度の税込課税仕入高の合計×6.3^(注1)/108
(これを「控除対象仕入税額」といいます)

こちらも「仕入」という言葉が出てきますが、ここでいう「仕入」には、課税取引に該当する限り、経費や設備投資などの支払もすべて含まれます。

注1: 6.3%って? 8%の誤り?と思われそうですが、消費税率の8%というのは国税6.3%、地方税1.7%を合せたものとなっており、まず国税部分を計算してから国税×17/63の計算により地方税部分を計算し、国税・地方税合わせて税率8%の消費税額を納税することになります。

それでは、具体例で見てみましょう。（ただし、取引はすべて課税取引とします）

例) 株長税商事	税込売上高	108,000,000円
	税込仕入高	54,000,000円
	税込経費高	21,600,000円
	税込車輌購入高	5,400,000円

①課税標準額に対する消費税額

…(108,000,000円×100/108)×6.3%=6,300,000円

②控除対象仕入税額

…(54,000,000円+21,600,000円+5,400,000円)×6.3/108=4,725,000円

③差引税額(国税部分)…①-②=1,575,000円

④地方税部分…③×17/63=425,000円

⑤納付すべき消費税額…③+④=2,000,000円
となります。