

料金後納

ゆうメール

ビジネスサポートながの

Business Support Nagano | No.374

October 2018

10

経営者シリーズ
トップ
かく語りき

金澤 正明氏
株式会社ティオック
代表取締役

Masaaki
Kanazawa

製品開発のきっかけは、
現場にある。



「現場でこんなものがあればいいな、というお客様の要望を形にして提案する。そのスタイルでずっとやってきました」

工事現場用のLED信号機を製造・販売して以来、工事現場などで使われる各種LED表示装置を手がけてきた、ティオック。文字はもちろん、ガードマンが旗を振るアニメーション画面で注意をうながす大型表示装置など、その製品は全国の工事現場ですっかりおなじみだ。

同社は県内の建設機械メーカーで設計を担当していた金澤正明さん（56）が31歳で独立創業。当時まだ珍しかったLEDを使った工事現場用信号機を携え、自ら全国を営業で飛び回る日々は10年も続いた。多忙な中、日曜日には、強豪校の高校球児だった縁で地元中学の野球部コーチを頼まれて務めた時期もあったという。

「営業経験などなかったから、最初は人と会うことに対する抵抗があり、ストレスで奥歯が割れたり血尿が出ました。でもお客様の声を聞くのが仕事と思い、文字通り全国を歩いた。充実した30代でしたね」

現場の声を確実に形にしてきた同社製品は全国で需要を伸ばし、「現場でよく見る社名」に。そこに注目した在京テレビ局が昨年、全国放送番組で建設現場などに向けた危険回避支援システム「ヘリマシステム」を取り上げた。

これは現場で作業車輌と作業員が接近すると磁気が感知し、信号灯やヘルメットライトなどを光らせて作業員に

知らせる画期的なシステム（特許出願中）。建設現場などの安全対策に寄与するシステムとして、スーパーゼネコン、大手建機メーカーなど各方面から注目を集めている。

その反響の大きさに驚いたのが金澤さん。「放送後、海外も含め1000社ほどから引き合いがあり、社員が全国を営業に回っています。テレビの影響はものすごい。おかげさまでヒット商品になりました」

2020東京五輪に向かってインフラ整備が進み、より一層深刻な人手不足に悩む建設業。さらに工場や倉庫などの安全対策が課題となっている製造業などでも、現場の“見える化”を支援する同社の装置・システムへの期待が大きい。

「工事現場の騒音対策用装置など、製品化の“ネタ”はまだたくさんあります。これからもさまざまな業界の“現場の安全”に特化した仕事で攻めていきたいと思っています」



株式会社ティオック
長野市青木島町青木島乙850-1
TEL.026-283-5970
FAX.026-283-5920
創業／平成6(1994)年10月
資本金／1,000万円
事業内容／電気機器製造・販売、
各種ハーネス・配電盤組立、
プリント基板設計・製造
<http://www.tiock.co.jp>



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

川中島部会会員親睦旅行 山梨、神奈川、東京方面

川中島部会では、9月5日から6日にかけて会員親睦旅行を開催し、戸谷 勤部会長をはじめ、17名が参加しました。

ANA機体整備工場では、飛行機が整備工場に運ばれてから次のフライトまでにどのように作業をしているのかビデオを見ました。その後、整備工場内へ入り、説明を受けながら散策し、飛行機やエンジンなどを間近



ANA機体整備工場内にて記念撮影

で見ることで飛行機の大きさを改めて体感しました。

その他、山梨県のマンズワイン勝沼ワイナリー、神奈川県のカップヌードルミュージアム、東京都の銀座NAGANOを見学してきました。

長野への帰路では、戸谷部会長より「ぜひ2年後また旅行をやろう」といったお話をいただきました。



勝沼ワイナリーでは様々なワインの試飲を行った

役員視察研修旅行 東京方面

9月11日から12日にかけて役員視察研修旅行を開催し、事務局含め20名が参加しました。造幣局さいたま支局では、記念硬貨やメダル、褒章の製造や貨幣の歴史などを見学しました。その後、両国国技館へ向かい、大相撲秋場所を観戦しました。郷土力士御嶽海の土俵入りや取り組みの際はタオルや横断幕を持って応援し



造幣局さいたま支局にて記念撮影

ました。

特許庁では、特許を取得するまでの流れや、様々な種類の特許について説明を受けました。

参加された役員からは、「造幣局や特許庁はこういう機会でないと行くことがないので良かった」「御嶽海が勝ってよかった」など好評をいただきました。



大相撲 御嶽海の取り組みを一丸となって応援

会員親睦ゴルフ大会 信濃ゴルフ倶楽部

7月26日に信濃ゴルフ倶楽部にて第36回会員親睦ゴルフ大会が行われました。天気は快晴で風が吹かず、暑さの厳しい一日でした。

23組81名もの会員様にご参加いただき、ありがとうございました。

10月には、長野市南ブロック・西山ブロック合同の会員交流ゴルフコンペ、部会対抗ゴルフ大会も予定されております。こちらもふるってご参加ください。

素晴らしいスイングで
始球式を行っていただいた
加藤 章さん



ごめん
でどう
ぞざい
ます！

優勝	半谷 雅典さん (株)前田鉄工所
準優勝	山口 健一さん (株)サンワ・ビルコン
3位	宮澤 一郎さん (株)グローバル産業
ペスグロ男子	鈴木 忠二郎さん (株)峰電舎
ペスグロ女子	江口 きみ子さん (株)のこ村

■長野市東部部会 ■ 会員親睦納涼パーティー

長野市東部部会では、8月3日に東急ライフの特設ビアガーデンにて今年で18回となる会員親睦納涼パーティーを開催し、121名の会員様にご参加いただきました。

オープニングには迫力ある三登山太鼓の演奏があり、副部会長の松本 清【(株)長野運送】さんをはじめとするバンド演奏、豪華賞品も並んだ抽選会を行い、会場は熱気に包まれました。

参加された方からは「楽しかった。来年も期待している」「毎年楽しみにしている。仕事の励みになる」といった声をいただきました。



ビールで仲良く乾杯！

迫力満点の三登山太鼓の演奏

平成30年分 年末調整説明会のお知らせ

税務署からのお知らせ

開催日	開催時間	開催場所	対象地域
11月 9日(金)	13:30~16:00	須坂市文化会館メセナホール 須坂市墨坂南4-5-1	須坂市、小布施町、高山村
11月14日(水)	13:30~16:00		
11月15日(木)	13:30~16:00	長野市若里市民文化ホール 長野市若里3-22-2	長野市、信濃町、飯綱町、 小川村
11月16日(金)	13:30~16:00		
11月19日(月)	13:30~16:00		

※都合により、指定された会場(日時)に出席できない場合には、他の会場(日時)に出席することができます。

●●●●● 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?

ホームページを閲覧する人の動線の変化

(株)エイ・ティ・エフ
代表取締役
籾田 博大 氏



以前は、ホームページを閲覧する人の動線はZ動線と言われていました。それが「T」に変わり、今や「I」に変わりました。ですから、ホームページも1カラム（サイドバーを利用しない）Webデザインが主流になりました。それらを意識してWebデザインをする必要があります。PCはZでスマートフォン（スマホ）は「I」動線だという理解より、どちらも「I」動線に対応する必要があります。

検索をもっと便利に!

「ひとはよりもっと」を求めます。職業別電話帳で業者を探していた時代に比べるとGoogleやYahooの検索はとても便利です。しかし、今やスマホで検索するユーザーは特に、探しているキーワードのコンテンツをズバリ表示してくれるホームページ構造になっていることを望みます。ですから、スマホのハンバーグメニューを嫌います。そこで親切にメニューと記載しても意味はありません。

検索されて、クリックしたところで、自分が望む情報を提供してくれるコンテンツを望みます。目的のコンテンツがすぐに見つからないと、メニューを利用せず、検索サイトに戻り他のサイトに訪問します。

片手で、スルスルとスクロール

スマホユーザーは一般的に片手で、スルスルとスクロールをしてホームページを閲覧します。そのためスマートフォンを利用する人は、ものをタテに見る癖がついています。

また、余談ですが、電車でスマホを見ている人の姿勢は、みんな同じです。歩きスマホも同様です。多くの人の姿勢もスマホの普及で変わりました。

検索ユーザーの検索スキルが向上してきた

ビッグキーワードよりも、複数キーワードやニッチなキーワードを上手に利用するユーザーが増えました。弊社でも「なんで社長は、簡単に情報を見つけられるのですか?」という質問を受けたことがあります。SEO対策を学んで行くうちに検索の方法がわかってきます。おそらく、多くの人が今まで行かなくても上手に検索するスキルを知らず知らずにスキルアップしているでしょう。ですから、生活も売れる商品も変化しています。当然、ホームページのデザインやコンテンツも変化させる必要があります。

「辞めない」「病まない」「やる気が出る」～3本の“や”の人づくり～

Series 6 貴社における人材育成の優先順位は?

(株)キャリアトラストディング
代表取締役
霜鳥 光 氏



経営者や管理職が人材育成の重要性を理解しているものの、企業存続のために業績の維持や売上向上、トラブルやリスクの対処等の当面の課題を優先せざるを得ず、結果として人材育成が先送りになってしまうことは少なくありません。一方で、人材育成の優先を決断しなかったことにより、中長期的に甚大な損害を被ることになることも否めません。

ここでひとつのデータを見てみましょう。厚生労働省「平成29年度能力開発基本調査(2018年3月)」によると、能力開発や人材育成に関して何らかの「問題がある」とする事業所は75.4%（前回72.9%）で、能力開発や人材育成に関して何らかの「問題がある」とする事業所のうち、問題の内訳は「指導する人材が不足している」(54.2%)が最も高く、「人材育成を行う時間がない」(49.5%)、「人材を育成しても辞めてしまう」(47.8%)と続いている。

人材育成に必要な成長機会は、OJTとOff-JTから構成されますがOJTにおいては、トレーナーや上司、管理職といった指導側の育成への関わりが成長機会の量・質に大きな影響を与えます。しかしながら、前述した厚労省の能力開発基本調査の「指導する人材が不足している」という結果からは、幹部候補に対してより強く求められるように

なってきたグローバルな視点や多様な人材のマネジメント能力等を十分に備えていないという状況が推測されます。「人材育成を行う時間がない」については、1990年代以降に進められた管理職のプレイングマネージャー化の弊害、コンプライアンスに代表されるリスクマネジメント業務負担の増加が背景にあると考えられ、幹部候補に求められる能力を持つ管理職を育成出来ていない、育成以外の業務で忙しいという課題が成長機会の量と質の低下に繋がっていると考えられます。また、人材育成費用は広告費用と同様、コスト削減候補に挙げられやすく、量・質ともに低下している懸念が大きいと言えます。

このような現状に陥っているのは、業績やリスクマネジメントといった当面の課題が優先順位の高いものとして位置づけられ、これらの当面の課題に管理職の労力が費やされているためでもあります。特に昨今は、働き方改革の取り組みが優先順位の上位となっているのではないかでしょうか。制度導入は確かに目に見えやすい形で残りますが、目に見えにくい、働く側の仕事そのものや仕事を通じた変化に起因するもの、すなわち“やりがい”をもたらすこと、実は重要課題です。それが、働きがいを高め、結果的には業績や売上も向上させることになります。



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7)

(株)永寿屋本店薬局
代表取締役

北澤 尚雄 氏



砂糖業界からの賄賂で捏造された研究により、1980年代まではほとんどの科学者が心疾患における砂糖の役割に見向きもしていませんでした。製糖業界による買収劇を明らかにした、カリフォルニア大学のステントン・グランツ教授は「彼らは数十年間にわたり、砂糖の害についての議論を押し殺すことに成功した」と指摘しています。特定の産業が研究資金を提供する、という仕組みが持つ潜在的な害悪を私たちは認識する必要があります。

さて、細胞単位で見れば、よりクリーンで消化が必要ない低分子の砂糖や果糖が、効率的なエネルギー源に見えるのは当然です。しかし、私たちの身の回りでは常に微生物の世界が繰り広げられていることを忘れてはいけません。

よりシンプルで低分子な糖質の摂取を習慣化すれば、各組織の細胞に届く前に、その一部がカンジダ菌やミュータンス菌のエサとなってしまい、悪玉菌が増殖するのです。実際に虫歯を始め、隠れカンジダ症の人は日本人に多いのです。精製された糖は人体にとって効率よくエネルギーになりやすい一方で、こうした悪玉菌の増殖にも寄与してしまう訳です。もし無菌世界で生活す

るならブドウ糖や果糖や砂糖もいいでしょう。しかし、現実の私たちは様々な菌の中で生かされている存在です。現存する狩猟採集民、遊牧民、漁労民、農耕民などの伝統社会でも、(量は異なるものの)炭水化物を食べてましたが、彼らに共通する糖質はでんぶん質の多糖類であり、少なくとも砂糖を摂っている民族は皆無でした(文明社会から購入しない限り)。また、果糖については、かなり低GIな果物から摂っており、そもそも伝統社会で得られる果実は、文明社会で品種改良された果実とはかけ離れたものだったのです。「文明から砂糖を得た伝統社会では、たいてい健全な歯が減っていた。これは私が世界の先住民、8民族をこの目で見てきた事実である。」(吉富信長氏の体験談)

(11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

[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

2018.8.1~8.31 平安堂全店 提供

1	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
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	amazon世界最先端の戦略がわかる	成毛眞/著 ダイヤモンド社 1,700円
4	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
5	ファイナンス思考	朝倉祐介/著 ダイヤモンド社 1,800円
6	嫌われる勇気	岸見一郎/著 ダイヤモンド社 1,500円
7	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
8	the four GAFA 四騎士が創り変えた世界	スコット・ギャロウェイ/著 東洋経済新報社 1,800円
9	数字は人格	小山昇/著 ダイヤモンド社 1,500円
10	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

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

amazon
世界最先端の戦略がわかる

成毛眞/著
ダイヤモンド社 1,700円(本体価格)
私達は、もはや誰もamazon(アマゾン)と無関係に暮らすことは出来ない。それは、言い過ぎであろうか?
本書は、amazon(アマゾン)という会社を知ることで、これから最新の経営学を学ぶことであり、又、未来の社会を知るための一冊です。



会員の趣味を紹介するシリーズ。今月は倉島事業開発代表取締役の倉島順之介さんに、ロードバイクの魅力について聞いた。

—自宅との往復を自転車で通勤していらっしゃるそうですね。長距離レースにもお出になる本格的な愛好家とうかがいましたが、ロードバイクはいつごろから？

10年ほど前、当時勤めていた会社の同僚に口説かれて、大阪から奈良の法隆寺まで往復70kmのロングライドに出かけたのが始まりです。初心者が何の下準備もなく連れて行かれて、借りた自転車で峠を登ったり下ったり……。もうここで帰ろうかなんて思いもよぎるんですが、誘ったほうはスイスイ登っては戻ってきて「あれ？まだここですか？」なんて。そうなればもう競争心に火がついで、結果、走り切ってました。あとに残ったのは疲労感でなく、ひとえに達成感でしたね。

—それから本格的に？

しばらくは躊躇していたんです。長距離用のロードバイクは高価だし、ウエアはエイリアンみたいだし(笑)。ところがたまたま知人が見つけてくれた掘り出し物のバイクを手に入れてからは琵琶湖周200kmや、「ブルペ」といって決められた時間内での完走を目指すイベントで紀伊半島400kmにトライ。長距離を走り切る醍醐味を味わいました。その後仕事の都合で一旦離れ、長野に住み始めた5年前、健康診断で運動不足を目の当たりにしたのをきっかけに再開。この夏、長野に来て初めて標高差1200mを登る乗鞍の20kmレースに出ました。結果は1時間48分で、650人中400番台。来年はあと30分縮めて、全体の真ん中くらいに順位を上げたいですね。

私の趣味・至福のひととき Vol.19

「ロードバイク」

あの坂を登り切った—
その達成感が気持ちいい。

倉島事業開発株式会社
代表取締役 **倉島 順之介氏**



—レースの最中は、どんなことを思って走っていらっしゃるのですか。
どんなにゆっくりでも、降りて歩くより確実に早いんだと言い聞かせて漕ぎ続けます。周りの景色はほとんど目に映らない。頭の中は瞑想というか、日ごろ悩んでいることに向き合い深く考える良い機会にもなっています。今回乗鞍のレースでは、参加者の最高齢が87歳と聞きました。残念ながら直接お目にかかることはできませんでしたが、僕もそんな爺さんになりたい。身体を維持して、毎年レースに出るという新たな目標も定まり、最近日課のヨガの後に体幹を鍛える筋トレも始めました。山に囲まれたこの信州で再びサイクリングに目覚めて良かったと実感しています。

Profile

■倉島 順之介 (くらしま・じゅんのすけ)
昭和53年生まれ、東京都出身。高校卒業後、米音楽学校進学。帰国後数年間音楽活動を経て大学進学、卒業後IT関連に就いた後、大学院で経営学を学び平成25年から倉島事業開発。

■倉島事業開発株式会社

総合不動産開発、長野市の青木島ショッピングセンターの運営。地域に根差した開発を目指す。前身は昭和3年創業の自転車小売「倉島商店」。長野市青木島4-4-5。



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

事業承継を成功させる秘訣 ～歴史と現代の事例に学ぶ～

多くの中小企業が抱える事業承継の課題。準備を計画的に進めるための秘訣は何でしょうか。数多くの企業と経営者を取り上げた講師が、経験を通じて得た事業承継の事例、さらに戦国武将の失敗例や成功例を紐解きながら解説します。(56分)



講師 **岡田 晃氏**
経済評論家 大阪経済大学客員教授
(略歴)1947年大阪市生まれ。1971年慶應義塾大学卒業。同年日本経済新聞入社。1991年テレビ東京出向、「ワールドビジネスサテライト(WBS)」マーケットキャスターを務める。1994年「WBS」プロデューサーをはじめ、各種経済番組のプロデューサー、キャスター、コメンテーターを担当。1998年から2003年までニューヨーク滞在。NY支局長、テレビ東京アメリカ(米国現地法人)社長就任。2003年同理事・解説委員長。2006年テレビ東京退職。同年経済評論家として独立し、大阪経済大学客員教授に就任、現在に至る。

記
集後編



東京五輪組織委員会の森喜朗会長が安倍晋三首相にサマータイムの導入を要請。これを受け、政府・与党で検討したところ、国民生活に直結する案件だけに、政府提出法案ではなく、議員立法として超党派で成立を目指すべきだという方針に傾いたーという。

ことし夏の酷暑を経験すれば、試合開始を早めて朝の温度が上がる前に競技を開始する案には賛成だ。しかし東京五輪時の暑さ対策のためだけと思っていたら、そうではなく、政府は永続した制度として検討するそうだ。

私は、冬季は朝5時半に自宅を出て1時間ウォーキングをするが、暑さが厳しい夏季は1時間早めて4時半にスタートする。東京五輪もこれと同じで、競技開始が8時だったら6時に繰り上げれば良いことで、別に時計の針を2時間進める必要はない。政府のいつもの思いつきパフォーマンスにしか見えず、五輪のためならなんでも正当化させるやり方には興ざめを覚える。

広報委員会副委員長
武内 浩



事業実施カレンダー 10 2018

1月 部長会議
2火 須坂部会 経営実務研修会

3水

4木

5金

6土

7日

8月

9火 10月・11月決算法人説明会

10水 経営相談室 法律相談
長野市南・西山ブロックゴルフコンペ

11木 西山ブロック役員会

12金 須高ブロック時局講演会

13土 中条部会親睦事業

14日

15月 篠ノ井部会 経営実務研修会

16火 研修委員会

17水

18木 松代部会 経営実務研修会

19金

20土

21日 大岡部会会員親睦旅行

22月

23火

24水 経営相談室 法律相談
部会対抗ゴルフ大会

25木

26金 産業フェアin信州(～27日)

27土

28日

29月

30火

31水

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。



おかげさまで移転一周年
ありがとうございます

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

大石 光

経営権の分散防止と集約

後継者を決定した後は、集約されている経営権を分散させない、または分散している経営権を集約することが重要です。中小企業においては、経営者が自社株式の大部分を保有し経営権を確保していることが多いため、この自社株式を分散させず、後継者へ承継させることが重要な課題となります。また、経営者以外の株主については、経営者が引退した後も協力的であるとは限らないため、自社株式の集約が必要になることがあります。

経営者が保有する自社株式の分散防止

経営者の相続が発生した場合には、相続人の遺産分割協議により自社株式の取得者が決定されるため、自社株式が分散してしまうリスクがあります。これを防ぐために、次のような対策が考えられます。

①後継者への生前贈与

生前贈与については、経営者が自分の意思で確実に実行できるため、相続が発生する前に自社株式を後継者に承継させることができます。また、暦年課税制度、相続時精算課税制度、事業承継税制を活用した計画的な贈与を行うことにより、贈与税・相続税の負担を軽減することができます。

②遺言書の作成

遺言書を残しておくことにより、相続発生時に後継者へ自社株式を確実に承継させることができます。ただし、自社株式が相続財産の多くを占めるときは、後継者以外の相続人の遺留分を侵害し、遺留分減殺請求を招いてしまう場合があるので、遺言書の作成にあたっては、自社株式以外の財産は後継者以外に相続をさせる等の十分な配慮が必要になります。

経営者以外の株主が保有する自社株式の集約

経営者以外の株主は、経営者が引退した途端に株主としての権利を主張してくることがあります。また、その保有する株式が相続によって第三者に移転し、経営権が分散してしまうリスクがあります。これらを防ぐために、次のような対策が考えられます。

①自社株式の買い取り

後継者に非協力的な株主は、後継者による自社株式の買い取りに応じない可能性があります。このような株主については、経営者が引退する前に率先して交渉をし、自社株式を買い取る等の対策が考えられます。

②特別支配株主による株式売渡請求

自社の議決権を90%以上保有する株主は、一定の手続きを行うことにより、他の株主全員に対し、その保有する株式の全部を自己へ売り渡すよう請求することができます。これにより、非協力的な株主からも自社株式を買い取ることが可能となります。

③相続人に対する株式売渡請求

定款に相続人に対する株式売渡請求を定めておくことで、自社株式を相続により取得した相続人に對し、その株式を会社へ売り渡すよう請求することができます。これにより、予期せぬ相続人が自社株式を取得することを防ぐことができます。ただし、後継者が自社株式を相続した場合についても、後継者以外の株主が後継者に対し株式売渡請求をすることができてしまうため、注意が必要です。

後継者が保有する議決権数は、経営権を安定させるために、株主総会の特別決議（定款変更、会社の合併や解散等の重要な決議）を可決することができる総議決権数の3分の2以上にすることが望されます。

**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 7

今回は、前回に引き続き消費税の税額計算方法について取り上げます。



前回は消費税の税額計算方法の1つである原則課税方式を説明いただきました。
もう1つの簡易課税方式について教えてください。

A 今日は消費税の納税額を計算する方法のうち簡易課税方式についてご説明します。簡易課税方式は、一定の小規模事業者（基準期間である前々年（個人事業者の場合）又は前々事業年度の課税売上高が5,000万円以下である事業者）の事務負担軽減のための制度で、売上高等から簡易的に納付税額を計算する方法です。

原則課税方式では、「預かった消費税額から支払った消費税額を差引く」ことにより納付税額を計算しましたが、簡易課税方式では支払った消費税額を実際の仕入等には関係なく、課税売上高に基づき、原則として事業区分ごとに一定の率（みなし仕入率）を乗することによって算出し、この算出額を支払った消費税額とみなす方法です。

具体的には、

$$\text{納付税額} = \frac{\text{売上等に関して}}{\text{顧客等から預かった}} - \frac{\text{仕入等に関して}}{\text{支払ったとみなされる}} \times \text{消費税額}$$

●「預かった消費税額」については先月号でご説明しました通り、次のように計算します。

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%=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）

●「支払ったとみなされる消費税額」は実際の仕入等には関係なく、次の通り課税売上高から計算します。

1 事業年度の税込課税売上高の合計×6.3/108×みなし仕入率（これを「控除対象仕入税額」といいます）

みなし仕入率は業種により、次の通り決められています。

事業区分	業種	みなし仕入率
第1種事業	卸売業	90%
第2種事業	小売業	80%
第3種事業	農林魚業、建設業、製造業等	70%
第4種事業	第1種事業～第3種事業、第5種事業、第6種事業以外の事業で、具体的には飲食店業など	60%
第5種事業	運輸通信業、金融・保険業、サービス業(飲食店業を除く)	50%
第6種事業	不動産業	40%

注) 業種が複数の事業区分に該当する場合には、特例計算がありますので注意が必要です。

それでは、具体例で見てみましょう。

例) (株)長税商店（小売業）

*「小売業」は、「第2種事業」に該当しますので、みなし仕入率は、80%となります

税込売上高 43,200,000円

税込仕入高 29,160,000円

税込経費等 3,240,000円

①課税標準額に対する消費税額

..... (43,200,000円×100/108)×6.3%=2,520,000円

②控除対象仕入税額

.....43,200,000円×6.3/108×80% (みなし仕入率)=2,016,000円

③差引税額(国税部分)①-②=504,000円

④地方税部分③×17/63=136,000円

⑤合計消費税額③+④=640,000円

となります。

今回の説例を仮に原則課税方式により計算した場合の納付すべき消費税額は800,000円となり、簡易課税方式で計算した納付すべき消費税額と異なります。簡易課税を選択する場合には、原則として適用する課税期間の開始日の前日までに届出をする必要があります。また、簡易課税制度を選択した場合、2年間継続して適用しなければなりませんので、ご注意ください。