

料金後納

ゆうメール

# ビジネスサポートながの

Business Support Nagano | No.375

November 2018

11

経営者シリーズ  
トップ  
かく語りき

岡正子氏

校長 岡学園トータルデザインアカデミー

Masako  
Oka

伝えたいのは  
「右手に技術、左手に人」。



「“オリジナル”と“生き方”という言葉が好きです。オリジナルの道（人生）を創っていくないと自分じゃない。だからつねに自分らしく、です」

岡学園トータルデザインアカデミーは「衣（ファッショング）」「飾（アート）」「住（地域デザイン）」の3つの専門分野を柱とするトータルデザイン専門学校。終戦翌年、自宅玄関に「洋裁教えます」の張り紙を出して始めた洋裁学校がルーツだ。

校長の岡正子さん（60）は生徒相手に忙しく働いていた母の背中を見て育った。おしゃれが好きで、中学からは自分が着たい洋服を自分で作り、高校時代はファッショングデザインのコンテストで入選を重ねた。「自分が着たいものを自分で作るのはごく自然なことでした」

表現の面白さに目覚めた岡さんは高校卒業後、東京のファッショング専門学校へ。三宅一生、コム・デ・ギャルソンなどのデザイナー、ブランドが注目されていた1980年前後。しかしあえて東京でデザイナーになる道をとらず、長野に戻り母の学校で助手を務める。

「長野発信のエコロジー・ファッショングを創ろうと思ったから。そして、学校があったから」と岡さん。教壇に立つ一方で、長野市清掃工場で日本初の「環境とファッショングの共生」をテーマにしたファッショングショーなど、独自のファッショング世界を国内外に発信する活動を展開する。2003年にはデザイナーとしてオリジナルブランド

「ECOMACO」をスタート。環境に配慮した特殊な繊維を使った洋服で「おしゃれでエコ」という新たな価値観を提案し続ける。

今、校長として学生に教えてるのは「生き方」だ。

「母は戦争体験から『身体に財産』を大事にしました。私は多くの方々に自分のブランドのステージを任せていたいた体験から『右手に技術、左手に人』。何かを表現するには技術力や表現力が必要です。一方で大切なのが人間力。人は人と出会うことで磨かれチャンスがもらえる。このふたつを身につけていれば怖くありません。母から引き継いだ言葉と、自分の経験を通して感じた言葉を伝えています」

学生がクライアントの課題解決を目指す「産学官連携プロジェクト」は100例を超す。デザインを通じて長野をもっとワクワクさせていきたいと、岡さんは目を輝かせる。



岡学園トータルデザイン  
アカデミー

長野市岡田町96-5  
TEL.026-226-5719  
FAX.026-224-4064  
創立／昭和21(1946)年4月  
事業内容／専門学校(ファッショング科・  
デザインビジネス科・  
長野プロデュース科)  
<http://okagakuen.com>

# 長野法人会NEWS

## 会員増強運動がスタート！部会長会議が開催されました

去る10月1日、ホテル国際21にて部会長会議が開催されました。10月から始まる会員増強運動月間について概要等を説明。その後、昨年度会員増強運動で目標を達成した8つの部会から、部会独自の活動や会員増強運動の方法（役員をチームに分けて会員増強運動に取



会議冒頭に挨拶を行う山浦会長

り組む等）について説明いただき、意見交換を行いました。

また、「目標達成するために今年は役員全員で広く声掛けていきたい」「辞めていく会員を引止めることが重要」とする意見がありました。



部会長、組織委員が一堂に会し、情報交換を行った

長野市南ブロック・西山ブロック

## 第3回会員交流ゴルフコンペ

10月10日、ウイーゴカントリー倶楽部にて『長野市南ブロック・西山ブロック 第3回会員交流ゴルフコンペ』が開催されました。9組32名の方にご参加いただき、天候にも恵まれたゴルフ大会となりました。

表彰式では、各賞に該当した方に賞品が渡されると大きな拍手が起り、健闘を称えあう素晴らしい表彰式になりました。

始球式を行う  
石坂 東洋一さん

おめでとうございます！

**優 勝** 朝日 伸一さん  
(㈲志麻)

**準 優 勝** 宇野 等さん  
ジーエス・ユアサ甲信販売(株)

**3 位** 長岡 健次さん  
大丸合成薬品(株)

**ベスグロ** 宮澤 一郎さん  
(株)グローバル産業



優勝賞品のマツタケ1kgを手にした朝日さん



ベスグロ賞に輝き、商品券を手にする宮澤さん

## 須高ブロック 時局講演会開催報告

去る10月12日にフリーアナウンサー石川 順氏を迎え須高ブロック時局講演会が須坂迎賓館にて開催されました。これまで石川氏が長嶋茂雄氏や王貞治氏など一流人から学んだリーダーシップ論について講演いただきました。



石川 順氏講演風景



防衛省市ヶ谷記念館の前にて(初日)

## 長野市東南部会 会員親睦旅行実施報告



東京湾クルーズランチの客船前にて(二日目)

東南部会初の会員親睦旅行が9月19日・20日の一泊二日で実施されました。防衛省見学や両席での大相撲観戦、夜は参加者による懇親会など濃い内容がありました。

今回の旅行は会員増強運動による報奨金を費用の一部に充当することで実現したため、参加者は来年度も実施できるよう会員増強の目標達成に決意を新たにしていました。

## 長野市北部部会 落語寄席開催報告

去る9月19日に落語家 立川志の輔氏による落語寄席が開催されました。演目は「ちりとてちん」。志の輔師匠の軽快な落語で午後のひとときを楽しみました。



立川志の輔氏講演風景

## 創業3年以内の会員対象 黒字化安定セミナー開催報告

去る9月27日に創業3年以内に完全黒字化達成を目標とするセミナーを開催しました。講師には経営コンサルタント 中村康弘氏、税理士 山岸正道氏を迎え、売上アップ法・資金計画等について開催されました。

## 「税を考える週間」平成30年11月11日(日)～17日(土)

### テーマ「くらしを支える税」

国税庁では、日頃から国民の皆様に租税の意義、役割や税務行政の現状について、より深く理解してもらい、自発的かつ適正に納税義務を履行していただくために納税意識の向上に向けた啓発活動を行っています。

特に、毎年11月11日から11月17日までの一週間を「税を考える週間」とし、この期間を中心に様々な広報活動を実施します。

税に関する情報は、国税庁ホームページ [\[www.nta.go.jp\]](http://www.nta.go.jp) へ

- 消費税の軽減税率制度については、国税庁ホームページ内の特設サイト「消費税の軽減税率制度について」をご覧ください。
- e-Taxについては、e-Taxホームページ [\[www.e-tax.nta.go.jp\]](http://www.e-tax.nta.go.jp) をご覧ください。

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?

## Webの活用方法が進化した現在の対応。

(株)エイ・ティ・エフ  
代表取締役  
**籾田 博大 氏**



ホームページ制作を行う時には、依頼者側も制作側もトップページから考え、そして、印刷媒体のページをめくるように「ユーザーが移動してくれるだろう」と仮定して制作を進めます。

ですが、このようなホームページの制作方法では、ビジネスにリアルな成果を得られる確率は大きく下がります。ホームページのトップページに最初にアクセスする人はアクセス全体の内20%以下です。そして、離脱率は60%以上になります。この数字は、ある程度成果を上げている全国のホームページの数字です。

つまり、ユーザーは、何らかの問題や課題の対策として、検索をして、その解決策のコンテンツを探します。進化した検索ユーザーは、自分が探している問題解決策のコンテンツが、検索により訪問したホームページの一番上（目立つところ）に掲載されていなければ、また、検索サイトに戻り、問題解決のコンテンツのあるサイトを探します。ユーザーは丁寧にメニューから、それを探しません。

つまり、メニューにある色々なコンテンツを探すユーザーは少ないので、そのユーザーに合わせたホームページ制作を行うことで、

結果は多くの成果を得る可能性が低くなります。つまり、インターネット上に存在するホームページは、印刷媒体と異なる多くの特性があるのです。そのひとつが、キーワードです。検索サイトを利用することで、厚い本のページを順番にめくり、読みすすめてコンテンツに到達するのではなく、検索したキーワードに最適なコンテンツページのINDEXが表示されるのです。ですから、企業案内パンフレットや商品パンフレットをWebに貼り付けたようなホームページではビジネス効果は期待できません。

「いいデザインだ」と自己満足してもユーザーに顧客満足は与えられません。インターネットの特性をもう一度理解して、自社のホームページがインターネットの媒体であるということをご確認ください。その理解が出来て、インターネットの特質を活用して制作されたホームページは、信じられないビジネス効果が得られます。

「辞めない」「病まない」「やる気が出る」～3本の“や”の人づくり～

## Series 7 エンゲージメントの時代 ～お互いに貢献し合える関係構築～

(株)キャリアトラステイリング  
代表取締役  
**霜鳥 光 氏**



エンゲージメント（engagement）は「約束」「契約」「婚約」などの意味を持ち、マーケティング分野では、顧客の興味や関心を引きつけることを指し、企業と顧客の繋がりを深めることを意味します（例えばツイッターやFacebookの投稿に対する消費者（ユーザー）の反応の割合やフォロワー数、シェアなどで使用されています）。

企業や組織における人事分野では、社員の会社に対する「思い入れ」や「愛着心」あるいは「愛社精神」を意味する言葉となります。その言葉の意味の枠を超えて、企業と社員がお互いに必要とされ共に成長できるような絆を深めていくこととして定義されています。

人材採用難の昨今、将来を有望視されていた優秀な人材が、新しい活躍の場を求めて、また心の病を抱えて、離職してしまうのは大きな損失ですよね。10月号で「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」が重要課題とお伝えしました。企業や組織として、やる気のある人はもちろん、辞めそうな人、反感を覚えている人を戦力化させるためのポイントが社員エンゲージメントです。社員エンゲージメントの高さは、企業経営にプラスに影響するという調査も出

ており、企業にとって取り組むべき課題です。

今から3年前、町工場が取得した最先端特許をめぐる中小企業VS大企業の戦いを描いた『下町ロケット』というドラマが放映されました（この10月からも続編が始まりましたね）。業界は違えど、私はこのドラマに力を与えてもらいました。「夢と現実」「社員と家族」を絶妙なスピード感、そして、臨場感で描かれた脚本が圧巻でした。“会社は小さくても技術は負けない”“佃プライド”という「企業と社員」が資金繰り難、下請けいじめの中、一丸となっていく様は感動し胸が熱くなり何度も泣きました（笑）。これぞエンゲージメント！といった感じです。私の主観かもしれませんのが、もし、鑑賞されたことが無い方は、社員エンゲージメントを高めていく過程の代表的なケーススタディとしてご覧いただけたら幸いです。

### 【補足】エンゲージメントが注目される背景

「雇用環境の変化」と「就労者の意識変化」が考えられます。グローバル化やAIによる技術革新、労働人口の減少等により経営の不確実性が増し、企業は終身雇用や年功序列を前提とした役職を社員に約束出来ない状況に陥っています。バブル崩壊以降に取り入れた成果主義を前提とした制度は一定の効果は得られたものの、10年経過した今、副業やテレワークという多様な働き方も導入されはじめ、また、ハラスメント問題への関心の高まりもあり、新たに企業と従業員の関係性を構築する必要性が生じています。



## 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8)

(株)永寿屋本店薬局  
代表取締役

北澤 尚雄 氏



糖が老化と病気を引き起こす一番の原因であることを研究することが遅れた理由が、ハーバード大学の研究者の論文捏造(米国製糖業界による賄賂工作)にあったことは以前に述べた通りです。現在でも誤った認識による診断や与薬が日本でも続いている。難しい話はさておき、専門家ではない皆さんが覚えておいて頂きたいのは、「糖は体の中で細胞に炎症を起こす物質だ」ということです。それに対し、油(脂肪)は体内に保管しても安全な物質です。(酸化された油やマーガリンのようなトランス脂肪酸は危険です)ゆえに、体内で余った糖は、糖のまま保管するのが危険なため、油に変えて保管します。肥満の原因となるのは、油ではなく炭水化物や糖類なのです。成人の体内の糖類の含量はグルコース(ブドウ糖)に換算して200～300グラム程度で、体重に対する構成比率は、たった0.5%に過ぎません。それに対して脂肪の構成比率は一般的に20～30%、たんぱく質の構成比率も約20%前後、水分の構成比率が約60%前後、(体格・性別などで構成比率は変化します)となっています。40億年もの時間をかけて進化してきた人間の肉体は、体内に糖を保持することを選択

しなかったということです。その理由は、前述した通り、「糖は細胞に炎症を引き起こすから」です。糖質は精神的緊張時に酸素を使わずにエネルギーを生み出すために使われますが、総量でも200～300グラムしか体内に存在しない訳ですから、長い時間、持続的に燃やす燃料としては不適切です。リラックスしている時に、酸素を使いながら持続的にエネルギーを作り出すための材料は脂肪なのです。しかし、現在の日本人の平均的な糖質の摂取量は、全エネルギーの60%となっており、そのアンバランスな食生活が、コラーゲンを始めとする重要なたんぱく質を「糖化＝ミイラ化」して、使い物にならなくし、炎症を広げ、老化と病気の原因となっている状況をご理解頂けたら幸いです。

### 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

2018.9.1～9.30 平安堂全店 提供

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

負けヶセ社員たちを  
「戦う集団」に変える  
たつた1つの方法

田村潤／著

PHP研究所 1,500円(本体価格)

著者は、元キリンビール株式会社代表取締役副社長で、本書の中で、人手不足や上がらない業績等の日本企業全体が抱えている共通の問題意識を、どうしたら払拭出来るのかを説いています。悪戦苦闘する経営者やミドル・リーダーには必読の一冊です。

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 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
3 ファイナンス思考	朝倉祐介／著 ダイヤモンド社	1,800円
4 10年後の仕事図鑑	堀江貴文／著 SBクリエイティブ	1,400円
5 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
6 負けヶセ社員たちを「戦う集団」に変えるたつた1つの方法	田村潤／著 PHP研究所	1,500円
7 嫌われる勇気	岸見一郎／著 ダイヤモンド社	1,500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 失敗しない銀行員の転職	渡部昭彦／著 日本実業出版社	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



## 私の趣味・至福のひととき Vol.20

# 「ガンプラ」

より美しく、精巧に一。  
向上心は尽きません。

株式会社長野西澤書店  
代表取締役社長 西澤 基喜氏



一身近にも作品を披露したりガンプラについて語り合う仲間が増え、充実感を満喫なさっているそうですね。

私自身も日常生活では趣味の話は表に出しませんが、飲み会とかでなんとなくガンプラ、ガンダムの事を話題に出すと、隠れファンが結構いたんです。それがきっかけでサークルをつくったら仲間が仲間を呼び、現在も増え続け相当数に。折に触れて飲み会を開くようになりました。家族や職場の同僚に熱く語るとドン引きされる危険を避けてる分、その時は腹に溜め込んでいるモノを存分に語る！ ガンプラがコミュニケーションツールになるなんて、長年続けてきて本当に良かったです。これを読んで「実は俺も」というそこのあなた！ ぜひ仲間に加わって一緒に楽しめませんか？

## Profile

■西澤 基喜 (にしづわ・もとよし)  
昭和50年生まれ、43歳。大学卒業後、出版卸業大手を経て2002年から現職。趣味は他に町並み散策で雰囲気が良い店を見つけること、パンやスイーツ作りなど料理も勉強中。



### ■株式会社長野西澤書店

立地を生かした善光寺周辺や観光客向けの商品に力を注ぐ創業江戸末期の老舗。長野市内31校の教科書供給を受持ち、また長野県官報販売所やピアノ教室などの事業も。

今月は、1980年の発売以来根強い人気を誇るキャラクタープラモデル「ガンプラ」の魅力を、長野西澤書店の西澤基喜さんに聞いた。

—アニメ「機動戦士ガンダム」のプラモデル、いわゆる「ガンプラ」は発売当時小学生だった40～50代から子供世代まで幅広いファン層をもち、人気は海外にも広がっています。西澤さんも三十年來のファンだそうですね。

小学1年生のとき、友達の間で流行っていて作ったのが始まりです。当時の部品は今のようなはめ込み式ではなかったし、何よりも技術力もなかったので、苦心して仕上げても完成品は箱に印刷された見本とはかけ離れていてとても満足できない。いつかこんな風に作れるようになりたいと憧れて以来三十余年、それなりに技術は向上しましたが未だに「完璧な作品」という境地に達していません。それが、飽くなき制作意欲の最大の理由なんでしょうね。

—同じ商品でも完成品は十人十色、作り手のこだわりがにじみ出るんだとか。

背景にある物語に感動したり「あのシーンがカッコ良かった」と愛着を膨らませながら組めるのがガンプラの魅力。最近のガンプラは塗装をしなくとも組み立てればそれなりの完成度ですが、コアな人は塗装だけでなく改造もします。私は改造というよりは塗装に時間をかけています。塗料一つでまったく違う印象に仕上がるから面白いんです。他にも、接合部をパテで隠したり専用のナイフで輪郭を強調したり、こだわればやることは無限です。最近、匿名ですがインスタで作品のアップを始めました。フォロワー数はまだまだですが、海外の方を含め「いいね！」をいただくと嬉しかったりします(笑)。

## 女性税理士による 女性のための税金教室



**日 程** 平成30年**11月17日(土)**

託児あり  
(要予約)

**場 所** ノルテながの 2階 多目的ホール  
(東急ライフ北側) 長野市吉田3-22-41 吉田公民館

**時 間** 14:00～  
16:00 **参加費** 無料  
(定員100名・先着順)

**駐車場** 「ノルテながの」の立体駐車場をご利用ください。  
※台数に限りがあります。なるべく公共交通機関をご利用ください。

### 税金を知って賢く生きよう

みなさんの身近な税金が少しずつ変わっています。今回はそんな新しいトピックを数多くそろえ、女性税理士が分かりやすくご説明いたします。お気軽にご参加ください。

#### ■消費税の軽減税率とは?

来年10月から消費税は10%に。一部8%に据え置きされる軽減税率とは? 皆さんの生活にはどのような変化があるのでしょうか?

#### ■配偶者控除が変わる?

103万円の壁が撤廃?女性の働き方は変わるのでしょうか?

#### ■民法が改正されたのをご存じですか?

新しい財産のあり方、新しい遺言の仕方、相続に対する考え方が変わるものかもしれません。

休憩にはオカリナの音色で心も一息ついてください(^^♪

関東信越税理士会 長野県支部女性部

〒390-0852 松本市大字島立926-2 長野県税理士会館  
TEL:0263-48-5480 FAX:0263-48-5481

参加お申し込み

関東信越税理士会長野県支部事務局宛  
FAX:0263-48-5481



### 集 後 記

編

イソップのウサギと亀のお話は皆さんもよく知っていると思います。ウサギと亀がかけっこで競走することになり、走ることを得意とするウサギが走りの苦手な亀に負けてしまう話ですね。

私は、最近誰でも知っているこの話を例えて、いくら才能のある人でも怠っていたら、こつこつと日々努力している人には負けてしまうよ。だから努力は大切だよ。特に今日のような競争社会では(相手に)勝たなければ…と。

でも、この話を子供にしてやった事があったのですが、話が終わった時に言われました。「なんで亀さんはウサギさんを起こしてあげなかつたの」と。私は答えられませんでした。



広報副委員長  
竹村 國彦

### 事業実施カレンダー 11 2018

1木

2金

3土

4日

5月 須坂部会 役員会

6火 東部部会 経営実務研修会

7水

8木 信濃町 経営実務研修会

9金 12月決算法人説明会

10土

11日 信更部会親睦旅行  
税を考える週間(～17日)

12月 街頭広報・納税表彰式

13火

14水 経営相談室 法律相談  
松代部会 信州新町部会交流会

15木 更北部会理事会・経営実務研修会

16金 小布施部会 経営実務研修会

17土

18日

19月

20火 鬼無里部会 経営実務研修会

21水 消費税特別研修会(初日)

22木 消費税特別研修会(二日目)

23金

24土

25日 若穂部会 経営実務研修会  
戸隠部会 落語寄席

26月

27火 高山部会 経営実務研修会

28水 経営相談室 法律相談  
飯綱部会 経営実務研修会

29木 豊野町部会 経営実務研修会

30金 特定法人部会 特別講演会

## 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。



# 消防設備士試験 準備講習

消防設備士試験を受験される方の事前講習

### 消防設備士試験実施日

- 平成31年1月27日(日) 松本市
- 平成31年2月3日(日) 長野市

類別	第1類／第4類／第6類
実施月日	平成30年12月20日(木)
申込期間	11月12日(月)～12月7日(金)
場所	JA長野県ビル(長野市)
受講料	10,000円(協会正会員5,000円)



一般社団法人 **長野県消防設備協会**  
〒380-8570 長野市大字南長野字幡下692-2 長野県庁東庁舎3階  
TEL.026-234-3218 FAX.026-234-5119

**Quest** THE SUPERLATIVE MODEL

株式会社クエストコーポレーション  
上高井郡小布施町中松 669  
TEL.026-247-2524 FAX.026-251-4141  
E-mail info@quest-co.jp  
<http://questcorporation.co.jp>

# 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

公認会計士 鮎澤英之

## [ 資金調達 ]

事業承継を行うにあたり、親族内承継の場合は相続税や贈与税の納税資金の調達が、親族外承継の場合は株式買取資金の調達が、それぞれ課題となります。

また、経営者の交代を機に金融機関側の融資審査が厳しくなる場合が考えられます。このような事態に陥らないよう、現経営者と後継者が事前に金融機関等との間で事業承継に伴う資金ニーズにかかる協力を取り付けておくことが望まれます。

以下では資金調達方法について、親族内承継と親族外承継に分けて確認してみます。

### I. 親族内承継(納税資金の準備)

親族内承継の場合、株式の贈与、相続が一般的であるため、後継者側で納税資金を準備しておく必要があります。その方法として相続財産、自己資金、金融機関借入があります。

また、現経営者が準備する方法として死亡保険金の活用があります。この場合、保険金の受取人を後継者に指定して対応することが考えられます。なお、死亡保険金は、相続財産に含まれますが、法定相続人一人当たり500万円まで非課税とされています。

### II. 親族外承継(買取資金の調達)

親族外承継の場合、株式の取得が必要となるケースが一般的であるため、株式買取資金の調達が課題となります。このため、事前に以下のどの対応が可能か、組み合わせての対応を含めてチェックしておく必要があります。

なお、調達資金の返済原資は対象会社の利益となるため、事業計画の確実な実行が求められます。

①株式買取資金を金融機関から調達できる見込みはあるか

後継者等が直接金融機関から借入することが可能であるか、確認が必要です。

②株式買取資金をファンドから調達できる見込みはあるか

後継者等で資金調達ができない場合、ファンドに株主となってもらうことも考えられます。ただしこの場合、後継者等の経営権の維持、ファンドの資金回収方針について事前に確認しておく必要があります。

③株式買取資金を対象会社で準備できるか

買取資金を対象会社から役員に貸付けて対応することとなるため、役員報酬や配当など返済原資の確保と役員側の所得税負担を検討しておく必要があります。

参考文献：中小企業施策調査会研究報告第2号  
「公認会計士による中小企業の事業承継支援－従業員承継の支援手法について」  
平成30年1月15日 日本公認会計士協会

円滑な事業承継には確実な資金調達が不可欠であるため、事前によく検討しておく必要があります。

**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 8

今回は、申告と納税の時期について取り上げます。



前回まで2回にわたって消費税の税額計算方法を説明いただきました。  
それでは、消費税の申告と納税の時期はいつになるのかについて教えてください。



### 1 確定申告及び納税の時期について

事業年度が1年で3月決算の法人を例に説明しますと、事業者は、課税期間（一般的には事業年度のことです）ごとにその課税期間の終了日の翌日から2ヵ月以内（例えば、3月決算なら5月末日）まで（個人事業者は翌年3月31日まで）に、納税地を所轄する税務署に消費税の確定申告書を提出するとともに、その税金を納付しなければなりません。

課税期間は、法人については事業年度とされており、個人事業者については1月1日から12月31までの1年間です。

ただし、特例として、一定の届出により課税期間を3ヵ月ごと又は1ヵ月ごとに短縮することができます。しかし、これらの課税期間を選択した場合、特例の適用を受けた日から2年間は、課税期間の新たな変更はできません。

### 2 中間申告書の提出が必要な事業者

消費税の課税期間は上記で説明したとおり原則として1年とされていますが、一定の場合には中間申告制度が設けられています。

中間申告書の提出が必要な事業者は、個人の場合は前年、法人の場合は前事業年度（前課税期間といいます）の消費税の年税額（地方消費税額は含みません）が48万円を超える者です。

具体的には、以下のとおりです。（なお、一年間の申告・納付回数は、別途、確定分があります）

直前の課税期間の年税額(A)	中間申告・納付の回数	中間納付税額	中間申告の提出・納付期限
48万円以下	原則、中間申告・納付不要		ただし、任意の中間申告制度あり(*1)
48万円超 400万円以下	年1回	(A)の12分の6の消費税とその63分の17の地方消費税	各中間申告の対象となる課税期間の末日の翌日から2月以内
400万円超 4,800万円以下	年3回	(A)の12分の3の消費税とその63分の17の地方消費税	各中間申告の対象となる課税期間の末日の翌日から2月以内
4,800万円超	年11回	(A)の12分の1の消費税とその63分の17の地方消費税	右団のとおり(*2)

\*1:「任意の中間申告書を提出する旨の届出書」を所轄税務署長に提出した場合には、提出日以後に到来する中間申告の対象となる期間から、自主的に中間申告・納付が可能です。

\*2: 年11回の中間申告の申告・納付期限は以下のとおりです。

法 人	個人事業者
その課税期間開始後の1月分⇒ その課税期間開始の日から2月を経過した日から2月以内（課税期間開始から4月以内ということ）	1月～3月⇒5月末日
上記1月分以後の10月分⇒各中間申告の対象となる課税期間の末日の翌日から2月以内	4月～11月⇒各中間申告の対象となる課税期間の末日の翌日から2月以内

### 3 仮決算に基づいて申告・納付する場合

上記に代えて中間申告の対象となる期間を一課税期間とみなして仮決算を行い、それに基づいて納付すべき消費税額及び地方消費税額を計算することもできます。なお、この場合、計算した税額がマイナスとなつても還付を受けることはできません。また、仮決算を行う場合にも簡易課税制度の適用があります。

### 4 確定申告による中間納付税額の調整

中間申告による納付税額がある場合には、確定申告の際にその納付税額が控除され、控除しきれない場合には還付されます。

### 5 延滞税

納付すべき消費税額及び地方消費税額の納付が遅れた場合、納付の日までの延滞税を本税と併せて納付していただくことになりますのでご注意ください。