

料金後納

ゆうメール

ビジネスサポートながの

Business Support Nagano | No.378

February 2019

2

経営者シリーズ
トップ
かく語りき

今井 昌毅氏
株式会社イマイ企画
代表取締役

Masaki
Imai

「一生のおつき合い」が
お客様との約束。



「モデルハウスに入った瞬間、『すごい、木!』とお客様の表情が変わります。無垢材にこだわり、自然素材ならではの空気環境の良い木の住まいづくりで喜ばれています」

北信エリアを中心に「小布施『夢の家』」のブランドで無垢材を使った木造住宅の設計・施工とリフォームを展開するイマイ企画。社長の今井昌毅さん（48）は3代目だ。

戦後すぐ「今井材木店」として小布施町に創業し、1978年に土木工事業に業態転換。91年現社名に変更後、公共工事を中心に手がける総合建設業へ。今井さんは95年、大学卒業と同時に入社した。

「高校も大学も機械科。家業を継ぐという使命感だけで入ったので、最初から仕事が面白くない（笑）。しかも公共工事はあまり感謝されることがないので余計でした」

そんな今井さんがやりがいを感じたのが少しづつ手がけていた一般住宅。施主の「ありがとう」の言葉が心に響いた。そして2001年、「人に感謝されない仕事は絶対にしない」と心に誓い、木造住宅の設計・施工専門に舵を切る。

以来、冷たい床板は絶対に使わない、壁にビニールクロスは一切使わないなど、無垢材と本物の素材にこだわった家づくりを進める。室内の空気環境は住む人の健康にも効果があり、子どものアトピーなどに悩む施主から

驚きと喜びの声が届く。「本来我々があがとうと言う立場なのに、お客様から感謝される。そんなありがたい仕事はありません」

施主の感謝の言葉、そして自分の手がけた家が街の風景になっていくこと。それが今井さんにとって何より楽しみであり、やりがいだ。

「今まで手がけた家は間取りはもとより、お客様との出会いから完成まですべて覚えています。それは完成後のおつき合いを大切にし、受注はメンテナンスが行き届くエリアでと決めているから」。そんな今井さんのこだわりに感動し、すでに他で決まっている契約をキャンセルして依頼する施主も珍しくない。

「一生のおつき合い」がお客様との約束」と今井さん。そのためには会社が存続しサービスを提供できることが重要と、正社員8人中、若手を中心に4人の職人を抱え、この春も新人を加える。「若い職人を育てていかないお客様との約束が果たせなくなってしまうから」



株式会社イマイ企画

上高井郡小布施町大字福原216-14

TEL.026-247-1101

FAX.026-247-1102

創業／昭和21(1946)年

資本金／1,000万円

事業内容／新築、リフォームの提案・

設計・施工、不動産業

www.obuseyumenoya.com



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

特定法人部会及び大規模法人特別講演会

昨年11月30日、ホテル国際21にて特定法人部会及び大規模法人特別講演会を開催しました。「税のよもやま話」をテーマに長野税務署 川上馨署長が講演を行い、川上署長が関東信越国税局査察部に配属されていた時に体験されたお話をされました。査察部時代は企



長野税務署 川上署長

業の脱税について調べるのがお仕事だったようで、数々の人間模様を見てきた川上署長ならではのお話が聞けた講演会となりました。

講演会後、酒席を交えた懇親会を行い、様々な業種の方々がお酌をしながら名刺交換を行っていました。



講演を聴く企業代表者、役員の様子

消費税特別研修会

昨年11月22日、23日の2日間、長野バスターミナル会館にて消費税特別研修会を開催しました。22日は消費税の仕組みなど経理初心者の方や一定の実務経験をしている方で復習を兼ねて学びたい方向けの講義を行い、翌23日は軽減税率制度や適格請求書保存（インボ

イス）方式など経理実務担当者の方向けの講義を行いました。両日ともに講師に税理士の長峰 行希先生をお迎えし、受講者からは「講義が分かりやすくてよかったです」という感想があり、ご好評をいただきました。



研修を行う長峰 行希先生



研修風景

女性セミナーの開催

昨年11月14日、ホテル国際21において会員企業女性のみな様を対象に女性セミナーが開催されました。今年度は、体脂肪計で世界一となり、社員食堂でもおなじみとなった株式会社タニタの創業者ファミリーのヘルスケアオンライン株式会社代表取締役社長 谷田 昭吾氏を講師にお迎えし、『成果を出し続けるための健康習慣』をテーマに講演いただきました。



講演を行う谷田 昭吾氏

●●●●● 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?

マーケティングとは?

マーケティングという概念が、疎らで、その理解が難しいのは事実です。

「モノが売れない時代」と言われ久しくない現在ですからマーケティングの重要な要素とする他社との絶対的優位性により、ユーザを引き寄せるための科学が必要だと私は考えております。現在の企業経営には人事とマーケティングはとても重要な要素になります。マーケティングで他社より絶対的優位性を構築するにはコアコンピタンスや各戦略が必要になります。今までと同じような売り方や業務運営・商品開発では、変化の時代に対応できません。

人は「変化」という言葉に恐怖感を持ちます。「今ままでもいいじゃないか」。という発想に陥るのは、「変化」=「何かを失う」というイメージを持つからです。ですが、この「変化の時代」を「チャンス」と受け止める経営者もいます。優秀な経営者は、「問題」ではなく「チャンス」にフォーカスするとドラッカーは説いていました。

(株)エイ・ティ・エフ
代表取締役
籾田 博大 氏



絶対的優位性とは、「商品」であれば、力強いのですが、なかなか「商品開発」も難しい地方の中小企業です。あるならば、マーケティングの本来の「売り方」による他社との絶対的優位性を構築しなければなりません。

そのため、経営者にとって、一番重要な仕事は、「どのような他社との絶対的優位性を構築するのか?」ということになります。それには、戦略的に全社員が「自分に何がユーザ(お客様)のためにできるのか?」を考え実行する必要があります。

他社よりいち早くユーザの変化に対応しなければなりません。この変化に対応できた企業だけが2020年以降も成長を継続できる企業になるでしょう。

「顧客を見る」とは、私が昨年出版したほおづき書籍「小さな会社のマーケティングとは」にも書いています。「顧客」(買い手)が変化する以上、売り手が変化をしなければならないのです。その変化をチャンスと受け止めて行動をする必要があります。それが2019年の経営者の仕事での最重要項目になるのではないでしょうか?

「辞めない」「病まない」「やる気が出る」～3本の“や”の人づくり～

Series 10 対極があるからこそ生きることを知る

自分とは異質な人や物事を敬遠する傾向はありませんか?

光と闇、天と地、善と惡、陰と陽…等、世の中には、それぞれが相対立する物事や事象(二元論)があります。楽觀と悲觀、勝気と内気、積極と消極…等、人にも性格や特性がありますね。

皆さんは、ご自身をどのように捉えていますか?また、これまでの人生は、日の当たる人生でしたか?日を灯す人生でしたか?

以前、秋篠宮家の長女眞子様とご婚約内定者小室圭さんが「月と太陽」に例えて、お互いの印象を語っていた記憶が蘇ってきますが、自分自身が輝いている時には、その輝きを放てるよう、傍で見守ってくれている人がいたのではないかでしょうか。

人は、上手くいっている時や成功した時は、自分の実力や努力で成し遂げたことだと鼻を高くしますが、上手くいっていない時や失敗した時は、他人や環境に敗因を見出し、時代にまで問題を起因しようとします。本当の要因は自分自身にあるのですが自尊心を守ろうとするのですね。

自分を守ろうとする言動や行動は、自分とは正反対、すなわち対極する人に向けられます。そうすることで自分に日が当たり輝けるから。例えば、嫌とは言えず引き受けてしまう人に対し、自分は嫌なことは嫌と言える(立場や性格等)から、その嫌なことをやってもらおうと画策し自分はオイシイところ(手柄や評価等)を

(株)キャリアトラステイング
代表取締役
霜鳥 光 氏



持っていく。

良い意味で捉えるなら、反面教師として内発的なモチベーションに火を点けることもあります。本来、内発的なことに焦点が当たることが望ましいですね。

自分が敵わない相手より優位に立てる相手に対し【勝ち>負け】の力関係をつくり、優越感や幸福感を得ようとしている間は“対極があるからこそ生きる”ということの理解は、し難いと考えております。敢えて、負けない相手を選び優越感に浸っていると、自分は「辞める」とことや「病める」とことは無いでしょう。しかしながら、相手を「辞める」「病める」人にてしまい「やる気」を削いでしまいます。

参考に、以下の「」の内容にYESが全て付くようなら「病める」人の黄信号です。

①「秩序やルールに忠実」②「非常に献身的」③「頼まれると嫌と言えない」④「真面目」⑤「仕事熱心」⑥「責任感が強い」⑦「細かな配慮をする」…この傾向は、うつ病になりやすい性格として“メランコリー親和型”と呼ばれています(H.テレンバッハ)。

自分が日の当たる人生を生きるだけではなく、異質や対極の相手、周りに日を灯す人生経験も、より自分の内面から光を放つための鍛錬かもしれません。



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11) 『炭水化物』の食べ方 北澤 尚雄 氏



口から入った『炭水化物』は、最終的には「糖」に分解されます。ですから、「糖化」を防ぐには、『炭水化物』の食べ方を理解することも大切です。(以下、「長友佑都の食事革命」より抜粋です)

■セミケトン食にシフトする。 実験的にストイックな糖質制限に取り組んでいるうちに、練習後、エネルギー不足を感じることがしばしばあった。もともと糖質制限食は糖質代謝の機能が低下した糖尿病の人やその予備群の人たちのために考案された食事メソッドだ。糖質の代わりに脂肪酸由来のケトン体を利用することで、確実なダイエット効果も認められている。でも、代謝機能に問題がなく、余分な体脂肪もない僕のようなアスリートが、厳密な糖質制限を実践するメリットはあるのだろうか? そう思っていた矢先に、連絡をとってきたのが加藤超也シェフだった。オフ期間の日本帰国時に彼と会い、さまざまな話をした。イタリア料理の料理人として10年のキャリアを持つ加藤シェフは、アスリートフードマイスターとケトジェニックダイエットアドバイザーという資格の持ち主であった。僕は加藤シェフに専属シェフとしてイタリアに来てもらうことにしたのだ。

■加藤シェフコメント 当時、本人はとくに食事法を変えたことを公表していませんでしたが、SNSにアップしていた食事の写真を見た瞬間、糖質制限食だということに気づきました。糖質はエネルギーとしての枯渇が早いのに比べ、ケトン体のエネルギー回路は確かに長時間運動するには有利です。ただしケトン体エネルギー回路にするこ

とは、単純に糖質の摂取を制限すればよいということではなく、様々な栄養バランスが必要になります。特に本人はアスリートですから、コミュニケーションをとりながら必要な量の糖質(炭水化物)の摂取をアドバイスさせていただきました。

糖質中心の食事のデメリットの一つは、食事のたびに血糖値が乱高下するということです。短時間のうちに過剰な糖質を摂ると、血糖値は一気に跳ね上がります。すると血糖値を下げようとして膵臓からインスリンが分泌されて、今度は血糖値が下がりすぎてしまいます。

こうした血糖値の乱高下を繰り返すことは身体にとって非常に負担になるうえ、グルコース(体内ブドウ糖)の枯渇しやすい体质になってしまいます。

野菜の中ではとくに、アスパラガス、ブロッコリー、カリフラワーなどを積極的に取り入れるようにしています。これらは抗酸化ビタミンのビタミンC含有量が多い野菜です。

.....(抜粋はここまで).....
次回は精白された穀類を、減らしていく長友選手の選択を紹介します。

最終糖化産物 AGEs 測定 ※会社または部署単位で測定をご希望の場合は出張します!
【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(毎月第1・第3日曜日午前中にヨガ教室開講)
☎026-239-6767 または hisao@e-mercy.co.jp
きぐすり.com 楽天 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

2018.12/1~12/31 平安堂全店 提供

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

一流の人はなぜ 風邪をひかないのか?

裴英洙／著
ダイヤモンド社 1,500円(本体価格)
医者であり、経営者、コンサルタントでもある著者が、風邪をひかない為の予防策・できる限り早く風邪を治す方法を紹介しています。本書は、絶対に風邪をひかない忙しい現代人に贈る必読の一冊です。

1 一流の人はなぜ風邪をひかないのか?	裴英洙／著 ダイヤモンド社 1,500円
2 教養としてのワイン	渡辺順子／著 ダイヤモンド社 1,600円
3 スタンフォード式 疲れない体	山田知生／著 サンマーク出版 1,500円
4 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
5 嫌われる勇気	岸見一郎／著 ダイヤモンド社 1,500円
6 負けげな社員たちを「戦う集団」に変えるたった1つの方法	田村潤／著 PHP研究所 1,500円
7 評伝 小嶋千鶴子 イオンを創った女	東海友和／著 ブレジデント社 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 ファイナンス思考	朝倉祐介／著 ダイヤモンド社 1,800円
10 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



脱サラ後、片づけ・収納のプロとして独立起業した大島さん。「好きなことを仕事にできて良かった」と、オフも片づけを楽しむ日々。

一起業から間もなく5年、片づけの出張コンサルティングに加え、新築・リフォーム時の収納提案事業も好調です。このお仕事を立ち上げたきっかけは？

服飾専門学校を出て技術職をしていたのですが、地元に戻りたいと思い20代は転職を重ねました。そこから30代は起業して一生の仕事を持つことを考え始めました。そんな折、大好きな洋服に囲まれて暮らしていくながら、部屋が散らかっていていつも同じ服しか着ないことに気付き、まずこの部屋をどうにかしようと一念発起。そこで「ライフガーナイザー」という、コンサルティングを核とする片づけ支援の資格を知りました。その人の理想の暮らしを綿密に聞き出しながら、物の必要性や優先順位を見極め、収納する。人それぞれ大切なものの、使いやすさは違うという考え方。そこに面白さを感じ、資格を取ったのが始まりです。

—それが、ご自身にとって天職だったと。

私自身、住まいを整えることで暮らしがこれほど変わる意識は今までありませんでした。自分にとことん向き合うことで身の回りがスッキリ片づくだけでなく、物の選び方も身に着いた。暮らしの中で、物の出し入れに関わる動作、特に家事の動作を一つでも減らすことが快適さに通じるカギですから、家にいる時も食器や文具などあらゆる物の配置を変えることを楽しんでいます。「こっちのほうが断然使いやすい！」と気づいた時の喜びを感じることが“趣味”であり、その喜びをお客様にも味わっていただけるのですから、良い仕事に巡り合えたと思います。

私の趣味・至福のひととき Vol.23

「片づけ・収納」

「暮らしやすさ」のアイデアを
常に探しています

株式会社収納企画トノ工堂
代表取締役 大島 千恵子氏



—トノ工堂スタッフさんとの収納グッズなどの情報交換も、楽しみの一つだそうですね。

安く便利な収納グッズが数多く売られていますが、便利そうだけど満足いく使い心地でないものもあるから要注意。少しの金額の違いで、形も大きさもぴったりで頑丈な作りの品物が手に入ることもあるので、普段から目を養うのは大事です。以前に、固形石鹼に磁石をはめ込んで、壁面に取り付けたもう一方の磁石とくっつけるホルダーの存在をスタッフから聞いて知りました。これは衝撃でした！直接置かないでお風呂場の石鹼もぬめぬめしません。便利グッズの使いやすさの話は盛り上がり、とても楽しいですね。今後の目標は、まず長野で片づけ・収納の仕事を根付かせること。そして将来的には、県外にも提携工務店さんを増やすこと。一方で、女性の活躍の場としてこの仕事がもっと認知され全国に仲間が増えるよう、協力し合える体制がつくれたらいいですね。

Profile

■大島 千恵子（おおしま・ちえこ）
昭和60年生まれ、33歳。長野市出身。東京の服飾専門学校を卒業後、事務職、営業職などを経て平成26年に独立。翌年、トノ工堂の前身株式会社「いちにこLife」を設立。

■株式会社収納企画トノ工堂
平成27年6月設立。新築・リフォーム時の収納プラン提案、個人宅への片づけ・収納サポート、収納セミナーの開催。長野市鶴賀上千歳町1137-23長野1137ビル2階。



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

社長必見!! 会社の資金繰り ～数値が読める～

成長している企業には共通の要件があります。経営者が数値を将来の経営判断に使えるようになることは、そのひとつ。損益計算書や貸借対照表を読めるようにすること、そしてキャッシュフローの考え方を知るための実践的な研修を行います。(64分)



講師 **富山 さつき氏**
 株式会社クイック・ワーカー
 代表取締役
 税理士

〈略歴〉税理士法人弓家田・富山事務所を統括する傍ら、財務コンサルティング会社株式会社クイック・ワーカーの代表取締役としても活躍中。最近では週刊ダイヤモンドにてその手腕が評価され特集されるなど、主に顧客企業の経営計画策定とフォローアップで企業・会社改革を行っている。

事業実施カレンダー 2 2019

1 金	
2 土	
3 日	
4 月	
5 火	須高ブロック会員親睦旅行(～6日)
6 水	3月決算法人説明会
7 木	
8 金	
9 土	
10 日	
11 曜	
12 火	
13 水	経営相談室 法律相談 須坂部会 新入会員歓迎会・市税研修会
14 木	
15 金	
16 土	
17 曜	
18 月	
19 火	企業対抗ボウリング大会
20 水	
21 木	
22 金	
23 土	
24 曜	
25 月	
26 火	
27 水	経営相談室 法律相談
28 木	

集 後 記



平成もあと数ヶ月になりましたが、人口減少時代のなかで、事業のありかたも今後大きく変わって行くものと思います。10月から消費税の増税となり、景気への影響が心配されるところです。中国ではスマホ決済が浸透しているようですが、政府は増税感を緩和するため店舗でお買い物をしたとき数%のポイント還元を計画しているようです。キャッシュレス化に向け零細小売店がおいてけぼりを食わないようきめ細かな対策を望みたいところです。



広報委員
香山 篤美

親切・丁寧がモットーです。
車のこと、
なんでもご相談ください。



新車・中古車販売、修理

Y-F-G

長野市青木島町大塚 1110-3

TEL.026-214-8664 FAX.026-214-8149

**オリジナルの
デコレーションアートケーキ
カップケーキが人気です!**



トレーーラーハウスの
小さなスイーツ
工房です。

受注メインの
アトリエショップです。
小スペースの店頭販売
もしています。
オンラインショップでも
購入可能です。

一番人気の
ハリネズミ

ケーキのお見積り・ご予約は

TEL&FAX. 026-476-2486

※ご予約は1週間前にお願いいたします。
お急ぎの場合はご相談ください。

テモドットジェイピー・アトリエショップ

◆須坂市大字小山穀町497-4
◆定休日 不定期
◆営業時間 11:00~17:00

<https://temocake.wixsite.com/mysite>

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。



旬を大切にしたフランス料理を
コースでお楽しみください。



la rencontre

TSUTOMU SESHIMO

レストラン ラ・ランコントル

長野市東之門町328

TEL&FAX 026-217-0162

FB : [facebook@rencontre.nagano](#)

e-mail : rencontre@cameo.plala.or.jp

完全予約制 F/Bもしくはお電話にて承ります

・営業時間 ランチ 12:00~13:00(L.O)

ディナー 18:00~20:00(L.O)

・定休日 月曜を中心月4回

*駐車場がございません。近隣の有料コインパーキングをご利用ください。



額装写真レンタルサービス 信州の自然を飾りませんか。

信州の美しい自然、輝く一瞬をとらえた写真をお部屋のインテリアに!
超高画質・超光沢の最高級銀塗写真プリントを額装してお届けします。



★自然や動植物をとらえた
コンテスト上位入賞作品

★写真額は3サイズ・3種類
(キャビネは2種)をご用意

★写真入替出張作業サービス!

■お申し込み・お問い合わせ

長野フジカラー

長野フォトイメージング課 (担当:松岡)

〒381-2221 長野市川中島町御厨944番地

TEL.026-213-6171 FAX.026-213-6281

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 岡宮春輝

〔 社外への事業承継（M&A）に向けた準備 〕

M&Aを進めるには、仲介機関を通じて事業を承継する候補（買い手候補）を見つけ、さまざまな交渉を行わなければなりません。それまでに業績の向上に努め、社内の管理体制を改善し、部門別損益の作成など自社の状況を分かりやすく説明できる準備をしておけば、交渉をスムーズに進められます。

基本的な書類の整備や手続を完了させる

定款や社内規程等の更新や、税務、労務、各種登記および許認可に関する手続にもれがないようにしておきましょう。特に建物が未登記であったり許認可が未更新であったりすると、M&Aのスケジュールに大きな影響を与えるおそれがあります。

商習慣上、取引先との間に契約書がない場合でも、最低限、重要な取引先とは取引基本契約書等を作成しておくことが望ましいでしょう。契約書があっても、契約によってはM&Aに伴い自社の株主に変更等がある場合に、契約相手に対して事前にその旨を通知する必要があるため、あらかじめ内容を確認しておくと良いでしょう。

部門別、相手先別等の売上や損益を把握する

買い手候補は、部門別、相手先別、エリア別または商品・サービス別の売上や損益の推移を分析しながら、買収価格や買収後の施策を検討します。そのため、これらの切り口で売上や損益を把握できる体制を整えておく必要があります。不採算の取引があれば、事業に支障がない範囲で取引をやめることができるか検討します。また、M&Aの

タイミングに向けて、売上や利益を増やしておくことができれば、買収価格の交渉を有利に進めることができます。

不良資産、事業に関係ない資産や潜在的な債務を整理する

買い手候補は、基本的に、不良資産、事業に関係ない資産や潜在的な債務を引き受けたくないかもしれません。特に株式譲渡方式で会社を丸ごと買い手候補に引き継いでもらうことを想定している場合は注意が必要です。たとえば、滞留している在庫や債権があれば、対応を先送りせず早期に処分や回収を行いましょう。必要以上に契約している保険があれば解約を検討します。会社が社長の住居を所有している場合は、社長が会社から適切な価格で買い取るか、退職金として社長に現物支給することが考えられます。また、従業員に対して未払いの残業代等がある場合は、精算をしておかないと交渉が滞るおそれがあります。

会社と社長の間で行われている取引等を整理する

社長所有の土地の上に会社が本社や工場を建てていることがあります、買い手候補はM&A後に継続して安定的に土地を使用することができるか不安に思うかもしれません。会社が土地を買い取っておくか、交渉時に社長が買い手候補と賃貸借契約を結ぶことを確約する等の対応が必要になるでしょう。また、社長の親族の会社と取引があり、取引価格等の条件が相場とかけ離れていることがあります。たとえば相場よりも低い価格で仕入れている場合、M&A後もその条件で取引できるのか等、可能な範囲で社長が事前に確認しておくことが望ましいでしょう。

**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 11

今年10月1日より、消費税の税率が10%へと引き上げられることが予定されています。

今回は消費税率等に関する経過措置の概要について取り上げます。



今年の10月1日から消費税の税率が10%に引き上げられますが、引き上げ後の取引であっても、旧税率(8%)が適用される経過措置があるそうですが、概要について教えてください。



税率適用の経過措置について

今年の10月1日より消費税の新税率は、消費税率及び地方消費税率を合わせて10%（一部、軽減税率8%適用品目もあります。）が予定されています。

ただし、新税率の適用にあたっては、取引形態に応じた経過措置が設けられています。

経過措置とは、たとえ今年の10月1日以後に事業者が行う「資産の譲渡等」及び「課税仕入れ」であっても、一定の要件下の取引については、なお従前の税率（旧税率8%）によるというものです。

経過措置は、前回の税率改定時と同様に、次の「指定日」（経過措置適用の場合の基準日）と、「施行日」（税率の適用が開始される日）を基準に整理されております。（表1参照）

表1 新税率に関するもの

区分	指定日	施行日
税率10%への引上げ	平成31年4月1日	平成31年10月1日

(参考)従前の税率(旧税率)に関するもの

税率 8%への引上げ	平成25年10月1日	平成26年4月1日
------------	------------	-----------

(1) 経過措置の適用原則について

経過措置の各規定により、旧税率8%が適用される取引となる、今年の10月1日（施行日）以後に事業者が行う「資産の譲渡等」及び「課税仕入れ」については、必ず経過措置を適用することになります。

例えば、電気料金等の税率等に関する経過措置の適用を受ける電気料金について、新税率10%により仕入税額控除を行うことはできません。

つまり、事業者の選択により適用するものではなく、その要件に該当すれば、売上げ側も仕入側も必ず経過措置を適用することになります。

(イ) 指定日を基準とする経過措置

次の経過措置は、指定日の前日（H31.3.31）までに契約を締結しているなど、指定日を基準に一定の要件を設けておき、たとえ「資産の譲渡等を行った日」が新税率10%の施行日（今年の10月1日）以後であったとしても、なお従前の旧税率8%を適用するというものです。（表2参照）

表2

指定日を基準とする経過措置

- ①請負工事等に関する経過措置
- ②資産の貸付に関する経過措置
- ③指定役務の提供に関する経過措置
- ④予約販売に係る書籍等に関する経過措置（ただし、軽減対象資産の譲渡等を除きます）
- ⑤通信販売に関する経過措置（ただし、軽減対象資産の譲渡等を除きます）
- ⑥有料老人ホームに関する経過措置

H31.3.31までに契約締結などの要件を満たす必要がありますので、注意が必要です。

(ロ) 施行日をまたぐ取引等に係る経過措置（表3参照）

表3

施行日をまたぐ取引等に係る経過措置

- ①旅客運賃等に関する経過措置
- ②電気料金等に関する経過措置
- ③特定新聞等に関する経過措置（ただし、軽減対象資産の譲渡等を除きます）
- ④特定家庭用機器再商品化法（家電リサイクル法）に規定する再商品化等に関する経過措置

なお、経過措置について詳しくお知りになりたい方は、国税庁HPに掲載している「平成31年（2019年）10月1日以後に行われる資産の譲渡等に適用される消費税率等に関する経過措置の取扱いQ&A」をご覧ください。