

まつもとほうじん

平成26年
(2014年) 10月号
第477号

ホームページ <http://www.matsumotohojinkai.or.jp/> メールアドレス hojinkai@matsumotohojinkai.or.jp



ふるさとの宝

次代へのおくりもの

(写真提供：有限会社信陽堂印刷所)

— 主 な 記 事 —

夏期特別研修会要旨	2～4頁
ふるさとの宝	4頁
会員さんこんにちは・平林和樹氏	5頁
頑張ってます・百瀬真喜子さん	5頁
税務ポイント	6頁
労務レポート	7頁
青年部・女性部コーナー	8頁
法人会研修会テキストのご紹介	9頁
会員福利厚生制度PR	10頁
10月の予定、青年部特別例会 (雇用トラブル対策セミナー)のご案内	11頁
インフォメーションコーナー、 地区トピックス、投稿川柳コーナー、あとがき	12頁
雇用トラブル対策セミナーのご案内	付録
時局講演会(11/14)のご案内	付録

『塩尻ぶどうの郷ロードレース』 (塩尻市)

平成21年から今年で6回目を迎える「塩尻ぶどうの郷ロードレース」は10月19日(日)に松本歯科大学陸上競技場を起点として開催されます。

毎年約2千人の参加者が2km、3km、5km、10kmを競い合います。「健康スポーツ宣言都市」塩尻において市民のみならず近隣の市町村、県外参加者に支えられて人気のイベントとなっています。

今年も特産のぶどうとぶどうジュースが参加者に提供され、心地良い体力作りと共に楽しみとなっています。(4頁に関連記事)

(作田永子編集委員)

みんなで回覧しましょう。

確認印

社長

経理担当

夏期特別研修会要旨

なぜ口ベタ・あがり症の私がトツプ営業になれたのか？

～ ストレスを無くして売れる営業マンになるコツ ～

サイレントセールストレーナー 講師 ^{わたせ}渡瀬 ^{けん}謙 氏

9月3日、あがたの森文化会館にて夏期特別研修会を開催しました。講師は(有)ピクトワークス代表の渡瀬謙氏。サイレントセールストレーナーとして主に内向型な性格に悩みを持つ営業マン向けの研修、執筆活動を行っている講師のお話しにご参加された皆さん熱心に耳を傾けていました。本号では講演要旨を掲載いたします。

はじめに

私は幼い頃から極度のあがり症。学校でも授業中は手を挙げられない、休み時間も一人で過ごす子だった。とにかく人前で話すことが苦手で緊張して顔から汗がしたたり落ちるほどだった。高校時代の卒業アルバムには撮影日に欠席していたことに誰にも気付かれず写ってもいない。それほど存在感がなかった。こうした性格に教師や親、何より自分自身が将来に不安を覚えていた。

そんな自分が現在、人前でコミュニケーション能力向上に関する研修を行っている。本日は自身の経験を通じて得た知識を皆さんにお伝えしたい。

○印象に残る自己紹介

営業の場において最も身近なコミュニケーションとして自己紹介がある。しかし、限られた時間の中で相手に自分を覚えてもらうことは実は大変難しい。大抵自分の名前と会社名を伝えるだろうが、正直相手は覚えていない。ではどうすれば相手の記憶に残る自己紹介が出来るのだろうか。

私が重要と考えるのは、自分が「誰に対して」「何を提供しているのか」、この2点を出来るだけ具体的に強調し相手に伝えることである。

例として自分が帽子屋だとする。

「私は帽子屋です。みなさん帽子がご入り用の際にはお声掛け下さい」

という自己紹介を聞いて印象に残るだろうか。それに対して

「私は帽子屋です。専門は眼鏡をかけたショートカットの女性を専門とした帽子を扱っています」

というのはどうだろう。もし、対象の女性がいれば必ず記憶に残るだろうし、居なくても知り合いにそうした女性がいれば後で話したくなるのではないか。

出来るだけ対象を狭めて“誰に”、自分の得意なことを強調し“何を”と、この2つをまとめ、突き詰めれ

ば必ず相手の記憶に残る自己紹介となる。

私自身もかつては、

「営業コンサルタントです。営業上お困りのことがございましたらご連絡下さい」

と自己紹介をしていたが全く反応はなかった。そこで、

「内向型で、口下手で売れずに悩んでいる営業マン専門のコンサルタントです」

と“対象”を絞り、“強み”を強調した。結果、自己紹介後の反応が大きく変わった。

○リクルートでの経験～先輩の一言～

大学卒業後一度就職した後、リクルート社に転職した。当時は超体育会系企業であり、内向的な自分には正直苦手な雰囲気だった。リクルートの商品は他の営業マンのように明るく元気に営業しなければ売れないと思い、話し方、笑顔の作り方等必死に学び自分を変えようと努力した。それでも半年間全く成績が上がりなかった。そんな中、一人の先輩に「おれの営業に同行するか」と声を掛けてもらった。嬉しかった反面、体育会系な営業所の中でも人一倍明るくカリスマ性のある先輩の営業スタイルは内向的な自分には参考にならないと思った。しかし、この経験が非常に大きな転機となった。

営業先に同行させてもらおうと、なかなか商談が始まらない。先輩は自分からは話さず、相手が話すのを待っていた。するとお客の方からポツリポツリと世間話が始まった。いつもの元気な先輩と全く違っていた。

“売る気がないのだ”と考えたが、しばらくするとお客の方から「ください」という流れになった。先輩は商品の説明も何もしていなかった。理由がわからなかった。“たまたまそういうお客だった”と考えたが、その日、他にも2社営業同行したが同じ展開になり商品が売れた。さすがにまぐれでは無いと考えた。先輩の営業はイメージしていた明るく場を盛り上げてお客を笑わせて商品を買ってもらおうというスタイルではなかった。

帰りの車中で「営業ってあんな感じで売れるんですね」と先輩に言うと、「営業なんてべらべら喋っても売れるもんじゃない」と先輩は答えた。そして、次の先輩の一言が私の運命を変えたと思っている。「そういう意味ではお前は営業に向いていると思う」という言葉だった。過去に逆のことはさんざん言われてきたが、リクルートのトップ営業マンが私に対して「営業に向いている」と言ってくれた。その日見た先輩の“静かな営業”ならば自分にも出来るのではと考えるようになった。そこから、“営業で必要な要素”について考え、自分なりの営業スタイルを実践した。すると、半年間全く売れなかった自分が数ヶ月後には営業達成率でリクルート社全国トップになることが出来た。何においても一番になることがなかった自分が、最も苦手としていた営業でそうなるとは思ってもよらなかった。

○トップ営業になる3つの秘訣

私が思う“トップ営業になるための秘訣”は【①素のままの自分】、【②喋らない会話】、【③黙って見せる】という3つである。

①素のままの自分

営業マンの多くは相手に自分を良く見せようと無理をしている。だが、営業相手は“営業マンを見るプロ”である。ごまかしや嘘はすぐに見抜かれる。営業マンを警戒し簡単には心を開いてはくれない。そんな相手に何を話しても無駄である。

私もそのことに気付くまで大変苦労をした。だが、ある日開き直り「自分は喋るのが苦手であがり症。営業も好きではない」ということを相手に素直に伝えた。営業スマイルもやめた。つまらない時にはつまらない顔をした。お客からは「営業っぽくないね」と言われたが、相手の警戒心を解くことに繋がった。その後、相手の方から仕事の相談等をしてくれるようになった。相手に自分が“正直な人間・嘘をつかない人間”であることを伝えることが重要なのだ。“営業だから明るくしなければならない”と考えがちだが、そんなことお客は望んでいないのだ。

②しゃべらない会話

営業本番、いざ商談が始まる際にまず何をするだろう。いきなり仕事の話はしない。やはりはじめに雑談をして場を和ませ、それから仕事の話へ繋げる。しかし、私は雑談がすごく苦手だった。アドリブで場を盛り上げることは出来なかった。だから事前に雑談のネタを準備することとした。ただし、その雑談のネタは“相手が喋ってくれそうなネタ”でなければならない。そこで私が心掛けたことは約束の時間より早く目的地

に到着するようにし、辺りをよく観察して話題を探すことだ。例えば【駅の近くにある大きな噴水】、【細い路地にある行列の出来るたい焼き屋】、【相手企業の雰囲気(従業員がしっかりと挨拶をする等)】等、3つ程準備した。ポイントは“出来るだけ相手に近い話題”とすること。それにより相手が喋る可能性が高まるのだ。ビジネスにおける雑談の意味とは、“その後の仕事の話にスムーズに繋げること、警戒しているお客の心を開かせること”である。その為、一番効果的なのは相手に喋ってもらい気持ち良くなってもらうことである。こちらは最初に話題を提供し、その後は相手の話に相槌を打っていれば良い。自分は喋らなくても良いのだ。それが“しゃべらない会話”ということである。

面白い話が出来なくても、相手に気持ち良く喋ってもらえれば良い。その為に相手が喋ってくれる話題を相手の身近から探すことを心掛けたい。雑談のネタは相手の回りに落ちているものを拾えば良いのだ。

③黙って見せる

言葉だけで「すごく効果あります」というのと、グラフ等目に見える資料を準備しておくのと、どちらが相手に伝わるだろう。言葉巧みならば良いかもしれないが私は苦手だった。だから、新聞記事や関連データ、実際の商品等、言葉以外で相手に伝える準備をした。何か聞かれたら「それについてはこちらを見てください」というように、言葉をモノに置き換えるようにした。

言葉＝聴覚である。より相手に伝えたいのならば聴覚だけではなく、視覚＝資料や、触覚＝商品に訴えれば、伝わる速度がすごく速くなるのだ。

○コミュニケーション能力とは

営業にはコミュニケーション能力が求められる。では、コミュニケーション能力とはどういうものだろう。一般的には“明るく社交的な性格でしゃべりが上手い人”が、その能力が高いと思われがちだ。でも私はビジネス上のコミュニケーション能力とはそういうものではないと思う。なぜなら、お客と仲良くなることがビジネスの目的ではなく、お客に商品を買ってもらうことが目的であるからだ。その為に“相手から信頼される為の能力”こそがビジネス上のコミュニケーション能力だと私は考えている。

営業マンに対するお客の心の内を表現してみると、「警戒→安心→信用(売れる)→信頼(紹介)」という流れになると思う。初めは営業マンを警戒している。だから警戒心を取らなければならない。その為に自分は嘘をつかない人間であることを素のままの自分を見せて伝える。するとお客はだんだんと安心して

くる。話をしてくれるようになる。その話をちゃんと聞く。それがまた相手の安心に繋がり、仕事の話をしてくれるようになる。だが、安心ぐらいだと買うという段階にならない。そこから【信用＝商品に対する信用】してもらえようコミュニケーションをとり、最終的には【信頼＝営業マンに対する信頼】という状態になることが望まれる。信頼を得られれば商品は売れ、新たなお客を紹介してもらうことも出来る。ではどうしたらお客に信頼してもらえるだろうか。

○信頼を得るための三原則

ビジネスの相手から信頼される三原則は本当に基本的なことだが、【①嘘をつかない】、【②約束を守る】、【③お客様視点】というものである。

①嘘をつかない

営業マンはつい小さな嘘をつきがちだが、相手はすぐに見抜く。

②約束を守る

「明るく楽しい営業マンだが、たまに約束をすっぽかす」という営業マンと、「全然面白くないが約束だけはちゃんと守ってくれる営業マン」どちらが良いだろうか。

③お客様視点

口では簡単に言えるが勇気がいる。例えば、お客の話聞いてみて自社製品ではなく、ライバル社の製品がふさわしいと思ったときにライバル社の製品を薦められるだろうか。目の前のお客に自社製品が売れなくとも、その人が満足してくれることを第一とすれば、いずれ信頼へと繋がり周りの人に紹介をしてくれるようになるだろう。

○終わりに

最後に性格の話をしたい。よく「性格は変えられる」と言われるが本当だろうか。私も内向的な自分の性格を変えたかった。性格を変える為、様々な努力を苦しみながらしてきた。だが、ある時自分の中で「性格は変えられない」という結論を出した。それからは性格を変えるための努力に費やす時間を、別のことに費やすこととした。その方が自分が楽になれた。

もう一度言うが、お客は営業マンに何を求めているのか。明るくて話し上手な人か、楽しい人か。そんな先入観があるだろうがそうではない。本当に求めているのは・嘘をつかない・約束を守る・お客様視点でものごとを考える人だ。そういう人であればどんな性格であっても営業は出来ると私は考えている。

ふるさとの宝

次代へのおくりもの

№198 —信州しおじりラン！らん！RUN！—

『塩尻ぶどうの郷ロードレース』

塩尻市広丘地区、主に郷原地区を中心にコースが設定されアップダウンが少なく初心者にも気軽に参加しやすいコースとなっている為、参加年齢も幅広く、下は4歳位から上は80歳代まで楽しみながら走っています。

驚くことに塩尻市民は全参加者の20%程、県内参加者が45%程、県外参加者が35%程と近頃のランニングブームを感じることができます。参加者の皆さんはおそらくネットや雑誌などで情報を得て参加したい地域

のロードレースを選んで足を運ぶのでしょう。

今、私達は「健康」というキーワードに敏感になっていると言えるのではないのでしょうか。健康維持の為、走る事を趣味として小旅行までも組み込むという成熟した社会になって来ていることを感じざるを得ません。

晴れ渡る秋の一日を気持ち良く走ることが出来たらどんなに良いでしょう。元気な塩尻を発信すると共に風景も気候も味方に付けて、ぶどうの郷ロードレースは今年も大いに盛り上がることでしょう。ランナーの皆さん頑張ってください。

(作田永子編集委員)

キッセイ薬品は、世界の人々の健康のため、
さまざまな分野の新薬の研究・開発に、取り組んでまいります。

 **キッセイ薬品工業株式会社**

本 社：〒399-8710 長野県松本市芳野19番48号
U R L：<http://www.kissei.co.jp/>

中央研究所

社会に貢献できる独創的な新薬を求めています。





皆さん
こんにちは♪

東新自動車

東筑摩郡生坂村

代表 平林 和樹 氏

「みんなと仲良く」

国道19号線生坂トンネルを長野方面に抜け、しばらく進むと東新自動車

さんがございます。先代である御父様が生まれ故郷の生坂村で昭和48年に創業され、今年41年目を迎える、新車・中古車の販売、車検、整備、钣金修理や保険まで自動車に関する全てを手掛ける地元根ざした企業です。

現在、代表を務める平林和樹さんは子どもの頃に、懸命に働く父親の姿を見て「いつか自分が力になる」と心に決め、小学校の文集にもその決意が書かれているそうです。その想いを抱き続け、家業に入られ努力を重ね、ご家族や地域の方々に支えていただきながら事業の発展に尽くされてきました。「仕事は大変ですが、やはり自動車をいじるのが好きなんです。故障した車を修理できた時の達成感が最高です」と笑顔で語って下さいました。

そんな平林さんが大切にしているのは父親から伝えられた「みんなと仲良く」という教えだそうです。お客様はもとより、地域の方々、ご家族を大切に、相手のことを考えて行動することでみんなが、そして自分も幸せになれるという思いだそうです。お仕事に、地域の活動に益々のご活躍が期待されます！

(中山英也編集委員)



頑張ってます!!

『お客様の
くらしの為に』

(株)長野銀行 塩尻支店
塩尻市大門桔梗町

百瀬真喜子さん

塩尻市大門桔梗町に長野銀行塩尻支店はございます。入行4年目の百瀬さんは昨年松本駅前支店から転勤され、現在塩尻支店の窓口を担当されています。

日々、お客様に丁寧で明るく対応するように心掛けられていると話され、窓口業務は初めてだけれど好きだと笑顔で答えてくださいました。また、「対応したお客様が次回来店の際にも頼って来て下さるのはありがたいことです。」と言われ、銀行員としてお客様や地域の為になるよう日々努力されている様子がこちらにも伝わってまいりました。まだまだお若い百瀬さんですがこれからキャリアを積み益々頼もしくなっていけるのでしょう。

最近お車を初めて購入され休日は友人とドライブをすることが楽しみだそうです。いっぱいいろんな所へ行ってみ識を深められることを願っています。

(作田永子編集委員)

地域社会の繁栄のために。

PROSPERITY FOR LOCAL COMMUNITIES WORLDWIDE



鍋林株式会社
www.nabelin.co.jp

環境 ISO14001
品質 ISO 9001
認証取得

税務ポイント

〔会社の税務 よろず相談室⑨〕

法人事業税の長野県独自の 軽減措置について

Q. 長野県に納付する法人事業税に、独自の軽減措置があるようですが、お教え下さい。

A. 長野県では、「創業等応援減税」、「消防団活動協力事業所応援減税」などの減税措置が実施されています。

一定の要件によって、長野県に納付する事業税の全額、または、一部が減額されるものです。

・法人事業税

地方税法に基づき県内に事務所（事業所）を設けて、事業を行っている法人及び、同じく、人格のない社団や財団のうち、収益事業を行っている法人が行う事業に課される県税です。

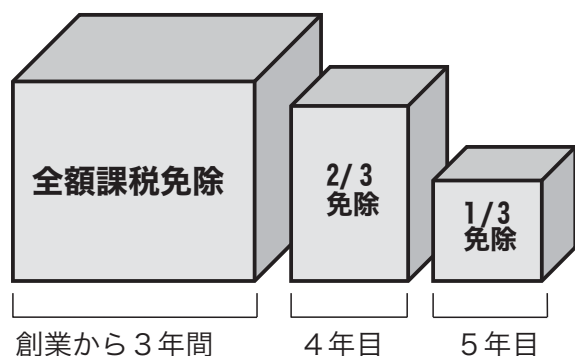
その算出方法は、法人税における所得金額により算出します。

なお、期末資本金額が1億円を超える法人に対しては、所得金額を課税の基礎とする税率に加え、付加価値額、資本金等の額を基礎とする「外形標準課税」が導入されているため、単年度の損益が赤字である場合でも、一定の課税がされる仕組みとなっています。

1. 法人の創業を応援

平成25年4月1日から平成28年3月31日までの間、県内で創業した中小企業法人（資本金1千万円以下）、県外法人が県内に設立した中小法人、県内で設立した特定非営利活動法人（NPO法人）が対象となります。

平成25年4月以降の創業



創業から3年間は課税額の全額、
創業から4年目は課税額の3分の2、
創業から5年目は課税額の3分の1を課税免除

但し、中小法人の設立等の属する事業年度の確定申告書の提出期限前30日までに、地方事務所商工観光（建築）課へ、必要書類を提出、認定を受ける必要があります。

減税額は、創業等から3年間は、課税額の全額、4年目及び5年目は、課税の3分の2及び3分の1の課税免除の適用を受けることができます。

【創業とは、事業を営んでいない個人が新たに長野県内に中小企業を設立して事業を開始することをいいます。ただし「性風俗関連特殊営業を営む法人」は対象外です。】

2. 障がい者の雇用を応援

平成25年4月以降、県内の事業所において新たに障がい者を雇用した法人で、法定雇用率を達成している、または、常時雇用労働者数が49人以下の法人である場合には、事業税額の2分の1（30万円限度）の減税措置を実施しています。

3. 母子家庭の母、父子家庭の父の雇用を応援

平成25年4月以降、県内事業所において新たに母子家庭の母、父子家庭の父を雇用した法人を対象に、事業税額の2分の1（30万円限度）の減税措置を実施しています。

⑨上記1～3の減税措置の適用期間は、平成28年3月31日までです。

4. 消防団活動協力事業所応援減税

県では、消防団活動に協力している事業所のうち、青色申告書を提出し、以下のすべての要件を満たしている資本金3,000万円以下の中小法人を対象に、平成21年4月1日から平成27年3月31日までの間に開始する事業年度に係る事業税額の2分の1（10万円限度）の減税措置を実施しています。

- (1) 「消防団協力事業所表示制度」を導入している市町村に所在するすべての事業所が、同制度による消防団協力事業所として認定されていること
- (2) 事業主、常勤役員又は労働者である消防団員が2人以上であること
- (3) 県内に所在するすべての事業所で、就業規則等に、労働者が消防団員として活動を行うことを理由に、昇進、賃金、労働時間その他の処遇について事業所の他の労働者との均衡を失することのないよう適切な配慮を加える旨を定めていること

以上の減税措置の適用を受ける場合、事前に、要件等を確認し、対応をお願いします。

（税制委員会：二木正文、忠地祐一、川窪光弘
グループ稿）

（監修：関東信越税理士会 松本支部）

労務レポート

社員教育の大切さ

社会保険労務士 高 砂 礼 次



今回から3回にわたり、社員教育につきましてレポート致します。

— 概論：個人の成長と組織での
結び付きによる成長 —

社員教育といえばOJTやOFFJTを思い出す人も多いと思います。又自己啓発や相互啓発で、自分自身が自発的に教育を受け、資格取得や自身の人格向上、自己成長に結びつけている場合もあります。仕事等を通じて人は人との関わりの中で成長していきます。

将来にわたり組織を学び、良き社会を構築して後輩に受け継いでいくという使命感を醸成し、社員のベクトルを“個人の幸福と会社の発展との物心両面の幸福を求めていく”という、社員一人一人の心の成長が社員教育目的の一端ではないでしょうか。もう一端は、仕事に関する技術的なスキルを学び磨くことでしょう。それぞれの企業のコア技術を核としてビジネスを展開していくことでしょう。

世界はこの60年間に省力化、自動化、ロボット化、IT化等で日進月歩に技術が進歩してきました。現在ではグローバル化も進みスピード化が加わり、世の中の変化が一段とドラスティックになり“秒進分歩”の時代になってきています。仕事に関するツールの勉強も、好奇心というモチベーションを大いに持ちながら、身に付けていってほしいものです。

— トヨタの掲げた社員教育 —

ダーウィンの種の起源で学んだように、“環境の変化に対応できたものだけが生き残る”ということは、強いものが生き残るのではなく変化を知って適応していくものだけが生き残るということです。それはトヨタに謳われている“the most responsibility change”であり、【事業の前に、まず人を育てる】という経営理念を浸透させ、その後の企業風土、カンバン方式、JIT等の仕組み、強い組織の構築や社風に脈々と受け継がれて今日の姿に至っています。それぞれが“only one 企業”になって、伝統の中に新しいものを発見し成長させていく、これが企業継続につながり会社と社員の物心両面の幸福につながるのでしょう。

— ソニー創業者の考え方の真髄 —

現在の社会では多様化が益々進んでいます。これは人類が長年、何代にもわたって求めてきた、自由な発

想や自由な行動など“個”が大切とされるようになった結果でしょう。一方で、社会や、集団の力、組織の大切さを社員が仕事を通して実感し、グローバルな変化に気付き対応していける力も、人生の大半を過ごす会社で学ばなければなりません。ソニー創業者の盛田さんの学歴無用論は、学生時代よりも実社会に出てからの勉強、経験、実践を重視しています。“学歴無用学力必要時代”が到来しているのではないのでしょうか。

— 社員教育は会社の経営戦略 —

会社の最も重要なリソース（resources：資源）である、“人材”を効率的・効果的に活用して競争力をあげて“人材”に成長させることが求められています。その為にも人にしかできない仕事をさせ、人にしかできない絆を作り、人にしかできない幸福を求め、他にない新しい製品やサービスをつくる事が重要となります。其々の企業にとって、社員教育・人材育成は最も大切な経営戦略です。会社をあげて、組織的、戦略的に取り組んでいく事が企業活動の重要な課題だと思われます。

現在国内では少子高齢化が進み、この状況は今後しばらく変わらないでしょう。その一方、世界ではかつてないほど人口が爆発的に増えています。現在世界の人口は、1億人が年間増えています。かつては1億人増えるのに何百年もかかっていました。こうした状況を認識し対応していかなければなりません。

— 教育のカリキュラム —

組織での教育は社会人としての新入社員教育、一般職教育、リーダー教育、管理職教育、全体教育等、階層別に教育内容も変わるのが望ましいと思われます。当然、企業理念、方針、管理等、共有すべきことは全員参加で進めましょう。一方でコミュニケーションスキル向上、語学学習等個人への支援もあるでしょう。また、倫理や道徳、社会の変遷・知識、技術職教育・品質教育、安全衛生教育、各種啓蒙活動等、他の企業との合同教育や外部教育も有効な手段でしょう。

次回からの2回では、この中から新入社員教育、リーダー教育、管理職教育、全体教育の道徳等に関する教育を、現在企業で行われている実際の内容につきましてレポートしてお伝えしていきます。

高砂社会保険労務士事務所

〒399-0703 塩尻市広丘高出2226-10 TEL・FAX 0263-54-2690

青年部コーナー

— 10 月 例 会 —

—新しい異業種交流のカタチ？

Knower(s)【ノウアーズ】で生まれる自然な繋がり—

青年部10月例会を10月22日（水）に開催いたします。
（担当第五委員会：上條真一委員長）

松本市大手にございますKnower(s)【ノウアーズ】は、様々な分野の職業の人々が集うコワーキングスペース。若い世代を中心に人と人、個人と企業が巡り会い、新しいビジネスや活動が生まれているそうです。当日はノウアーズよりスタッフをお招きしわかりやすくお話ししていただきます。青年部の皆様はもちろん、一般会員の皆様からのご参加もお待ちしております。

○テーマ 『新しい異業種交流のカタチ？ Knower(s)【ノウアーズ】で生まれる自然な繋がり』
※終了後に懇親会

○講 師 柚木 真氏/花輪 むつみ氏（ノウアーズスタッフ）

○日 時 10月22日（水） 18：30より

〔研修会18:30～19:30

懇親会19:40～21:10〕（予定）

○会 場 松本東急イン3階「オークルーム」

○会 費 4,000円（懇親会費として）

○お申込 事務局まで（電話35－8080）

— 青年部活動報告 —

青年部がナガノアウトドアフェスティバル in生坂村に参加しました！ ～租税教育活動を実施～

9月13日（土）、14日（日）、東筑摩郡生坂村村営やまなみ荘をメイン会場として『ナガノアウトドアフェスティバル』が開催されました。パラグライダーやカヌー、熱気球、マウンテンバイクなど、生坂村の豊かな自然をいかし



法人会ブース風景

女性部コーナー

—女性部社会貢献活動への ご協力をお願い—

松本法人会女性部では本年も地域社会貢献事業として、松本児童園への物品支援を計画しております。

児童園側との打合せの結果、特に希望がございました下記物品につきまして会員企業の皆様にご提供をお願いしたく存じます。

- 浴用フェイスタオル・バスタオルなど(名入りでもかまいません)
- タオルケット・毛布・肌掛けなど(寝具)
- 洗濯用洗剤(液体・粉末)、石鹸など

以上の品でございます。

（恐れ入りますが、寝具類などは一度ご使用されたものでも結構でございますが、未使用分と区分できるようお願い申し上げます。）

ご提供いただけます場合は法人会事務局（電話0263-35－8080）までご連絡いただきますようお願い申し上げます。皆様からお預かりした品は法人会事務局でお預かりし、児童園にお届けいたします。（恐れ入りますが10月中にご連絡いただきますようお願い申し上げます。）

た様々なアウトドアアクティビティ（遊び）が一堂に体験できるというこのイベントには県内外から大勢の人々が集まりました。

先月号にてご案内のように、青年部では松本法人会ならびに租税教育活動のPRを目的に、子ども達とその親を対象とした税金クイズの出題等を行うブースを出展いたしました。天候にも恵まれ当会ブースにも大勢の方々が訪れ、両日で507名が税金クイズに挑戦してくださいました。参加者からは「少し難しいけど勉強になった」「税金について考える機会になった」等の声をいただきました。



クイズには大勢のご家族が挑戦してくださいました

環境ISO14001認証取得
（本社および山形バルクセンター）

エネルギーと環境の
ハーモニーを目指します。

サンリン株式会社

東筑摩郡山形村下本郷4082-3 TEL.0263-97-3030(代)
http://www.sanrinkk.co.jp/

特定給油所

三菱商事石油(株)特約店

法定点検(6ヶ月・12ヶ月)車検 車の点検整備も承ります。



(有)久根下商店

安曇野市三郷明盛1365
TEL(0263)77-2158 FAX 77-2179

法人会 研修会テキストのご紹介

法人会では、主に税務に関するテーマを取り上げた冊子を作成し各種研修会などでお配りし、会員企業の皆さんにご活用いただいております。ご希望のものがございましたら松本法人会事務局（電話：0263-35-8080）までお問い合わせ下さい。テキストは全て無料です。（郵送をご希望の場合、送料のご負担をお願いします。）

1. 「会社の決算・申告の実務」

決算説明会で使用しているテキスト。法人税申告に関する重要なテーマを分かりやすくまとめました。

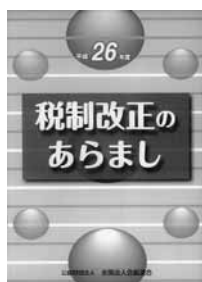


【主な内容】

- 決算申告事務の流れ
- 決算調整
- 申告調整
- 特別な課税と税率
- 更正の請求
- 法人税申告書検討表
- 勘定科目別にみた源泉所得税のチェックポイント
- 消費税等の概要
- 平成26年度法人税関係の改正主要項目一覧

2. 「税制改正のあらまし」

平成26年度税制改正のポイントを解説。



【主な内容】

- 法人税関係
- 所得税関係
- 資産税関係
- 消費税関係・その他

3. 「会社取引をめぐる税務 Q&A」

法人税を中心に会社の取引をめぐる税金についてさまざまな視点からQ&A形式で取り上げています。



【主な内容】

- 決算と申告の関係
- 収益の計上時期と原価の計算
- 資産にかかる税務
- 会社経費と税務

4. 「源泉所得税 実務のポイント」

給与所得、退職所得、支払報酬などに関してQ&A方式で解説します。



【主な内容】

- 給与所得からの源泉徴収
- 退職所得からの源泉徴収
- 支払報酬・非居住者からの源泉徴収

5. 「新設法人のための 会社の税金ガイドブック」

新設法人説明会で使用しているテキスト。法人税を中心に基本的な仕組みについて主要項目ごと簡単に説明しております。



【主な内容】

- 会社のスタートはまず届出書の提出から
- 確定申告書の提出及び納付はいつまで
- 決算利益と所得金額との関係
- 中小法人のさまざまな優遇制度
- 消費税は預り金、小規模事業者には簡易な計算方法がある等

Aflac

法人会

「がん電話相談」が、 あなたの悩みにお答えします。

法人会会員企業の皆様に
うれしいお知らせ

金曜日を除く
平日の毎日、
ご相談を承ります!!

毎週月～木曜日
午前11時～午後3時
(祝祭日を除く)



法人会「がん電話相談」は、法人会会員企業にお勤めの方であれば、フリーダイヤルで〈がん〉に関する悩みや不安、疑問に直接電話で相談できるサービスです。がんに関する治療方法や精神的なご相談に専任カウンセラーがお応えします。また、一部のご相談については、癌研有明病院の専門医が回答します。

※専門医による相談は、毎週月曜日に産経新聞で告知されるテーマについてのみ。先着順となります。

※特定の病院や医師、特殊な治療法や薬品等についてはお答えできません。

※電話はつながりにくいことがあります。

法人会専用

フリーダイヤル

0120
Free Dial

は や く 診 よ う な
0120-889-347

毎週月～木曜日 11:00～15:00

■引受保険会社

Aflac

アフラック

(アメリカンファミリー生命保険会社)

長野支社

〒380-0823 長野県長野市南千歳1-12-7 新正和ビル4F
当社保険に関するお問い合わせ・各種お手続き
コールセンター ☎0120-5555-95

10月の予定

1日 部会長と組織委員、厚生委員との連絡会議 2日 税制委グループ会議 3日 広報委編集会議 6日 女性部創立35周年記念旅行(7日まで) 7日 厚生委員会 10日 役員会 16日 第31回法人会全国大会とちぎ大会 21日 新設法人説明会 22日 青年部10月例会 23日 大規模法人説明会 24日 県連女性部合同例会、総務委員会 28日 決算説明会(塩尻会場) 29日 決算説明会(松本会場)、調査課所管法人税務研修会

決算説明会(法人税・消費税/9月決算法人対象)

【塩尻会場】10月28日(火) 午後2時より

市民交流センターえんぱーく4F 会議室401

【松本会場】10月29日(水) 午後2時より

大同生命松本ビル1階会議室

大規模法人税務研修会のご案内 「減価償却資産の税務」

本年度も資本金5千万円以上の会員企業を主な対象とした下記税務研修会を企画いたしましたので、この機会にご参加いただきますようお願い申し上げます。

日 時	10月23日(木) 午後2時～4時
会 場	大同生命松本ビル1階 第一会議室
講 師	松本税務署 担当官
受講料	無料
お申込	松本法人会事務局まで (TEL0263-35-8080)

※資料・会場準備の都合上、参加希望の方は事前にお申込いただきますようお願い申し上げます。

松本法人会青年部主催事業(特別例会)参加者募集のお知らせ

青年部では特別例会として「雇用トラブル対策セミナー」を開催することとなりました。この例会は青年部員のみならず、本会会員の皆様方にも是非ご参加いただければと存じます。

雇用トラブル対策セミナー

『すぐに役立つ 雇用トラブル対策のポイント』

～中小企業の労務管理から見る経営力の強化～

【講 師】

特定社会保険労務士・株式会社もっとよくなる代表取締役
オフィスサンエス 安中社会保険労務士事務所所長
安中 繁(あんなかしげる)氏



～セミナー内容ご案内～

厳しい経済状況が続く中、雇用を取り巻く環境も一段と厳しくなっています。企業の労務管理として知っておきたい最近の雇用情勢や活用しやすい施策、雇用リスクについて解説いたします。また、就業規則・人事制度を見直すことで企業防衛や従業員満足度をアップすることができ、結果として企業業績が上昇する組織を作ることにも可能となります。本セミナーでは、企業の雇用トラブルの事例を紹介しながらその解決法や課題について解りやすく解説いたします。

○日 時 平成26年11月4日(火) 18時～19時30分

○会 場 松本東急イン(3階「オークルーム」)

○定 員 30名(先着順)

○受講料 無料

○お申込 法人会事務局まで本号付録ご案内(参加申込書付き)にてお申込ください。

FAX:0263-36-0839(電話:0263-35-8080)

詳細につきましては【本号付録ご案内(参加申込書付き)】にてご確認いただき、事務局までお申込いただきますようお願い申し上げます。

インフォメーションコーナー

法人会では、皆様の情報交換、相互理解を深めることを目的に、毎号先着3社を無料でインフォメーションコーナーに掲載いたします。皆様の掲示板としてお使いください。(サイズ：タテ6.5×ヨコ9㍍)

お申込みは事務局まで TEL(0263)35-8080

カジュアル ダイニング トリイ

カジュアル ダイニング トリイ
Casual Dining TORii



お昼のランチは、直営農場の極上たまごを使った“とろとろチーズオムライス”がおススメ。夜はゆったりとした空間でお酒と絶品の料理をゆっくりお楽しみください。
大小宴会承ります。

松本市桐1-2-35 ご予約／0263-87-6912
営業時間／ランチ 11:30～14:30 ディナー 18:00～22:00
定休日／月曜日（月曜日が祝日の場合は翌日火曜日）

清流犀川と山清路の
景色を楽しもう（生坂村）

小さなお子様からご年配の方まで安心して楽しめるラフティングツアーを11月16日まで開催しています。秋は紅葉を、普段とは違う川から眺める景色を楽しむツアーです。ライフジャケットを装着して、お楽しみください。詳細は村営やまなみ荘まで。(電話：0263-69-2032)

(中山英也編集委員)

合名会社 富成伍郎商店



〒390-0316

合名会社 富成伍郎商店

松本市大字原九〇三

電話 〇二六三ー四六〇三〇七

FAX 〇二六三ー四六〇三二九

信州で栽培された大豆にこだわり
その中でも糖度の高い
『ナカセンナリ大豆』を使用
甘みのある
おとうふができました。



第一七回豆腐品評会
農林水産省関東農政局長賞
最高賞
受賞商品
手塩にかけた

うちかわ司法書士事務所

会社設立・役員変更・支店設置・解散
相続・遺言・贈与・売買など

商業登記・不動産登記
に関するご相談無料！

役員変更などお忘れになっている登記はございませんか？

うちかわ司法書士事務所
安曇野市豊科南穂高525-7（安曇野日赤近く）
TEL：0263-31-0918

投稿

川柳
コーナー

島根県に
ふるさと

錦を飾る

準優勝

後期やめ

元気と言おう

高齢者

得意気に

道路を走る

コンバイン

無筆

あとがき

「そうだ おそれないで
みんなのために 愛と勇
気だけが ともちき 何のために 生まれて 何
をして 生きるのか 答えられないなんて そんな
のはいやだ」

突然ですが皆さんはこの歌詞をご存知でしょうか？今小さなお子さんを育てている方ならピンとくるかと思いますが、子供に大人気のアンパンマンの主題歌、アンパンマンのマーチの一節です。

東日本大震災直後、ラジオ局にはこの「アンパンマンのマーチ」のリクエストが殺到したそうです。被災した子供たちを励ましたい！最初はそんな理由からリクエストされた曲だったのですが、ラジオから流れるこの曲を聞いた大人たちには、これから未来がある子供達を、自分達大人が頑張ってお守りしていかなきゃならないんだ、という励ましの歌に聞こえたそうです。

アンパンマンの生みの親である作家のやなせたかしさんは昨年惜しまれつつこの世を去られましたが生前こう語っています。

「みんなが求めているヒーローっていうのはね、決して、悪をやっつけて、町を破壊し尽くしてね、そのまま立ち去っていくようなヒーローではなくて、本当にみんなが必要としているのは、食べ物をお届けしてくれる人、飢えて困っている時に、食べ物をみんなが、それがなくちゃ、もう生きていけないという時にね、やって来てくれる人。」

やなせさん自身悲惨な戦争を経験し、これこそがヒーローなんだという信念が、自己犠牲のヒーロー「アンパンマン」の誕生だったそうです。

休日には娘にせがまれて何時間も録画したアンパンマンを半強制的に付き合われ観ています。隣で観ている子供たちに少しだけでも願ってやみません。(中山)

(本号編集委員)

作田永子



③“まつもとほうじん”の誌代は、会員については年会費の中に含まれております。

個人情報の取扱について
当会は、会員企業に係る「個人情報」を研修会・諸会議の開催通知、機関紙等の送付並びに福利厚生制度のご案内など、本会の事業活動のために利用し、それ以外の目的で利用することは一切ありません。
また、お届けいただいた個人情報の開示、訂正等のお問い合わせは下記窓口までお願いいたします。

一般社団法人松本法人会 個人情報取扱係

発行所
一般社団法人 松本法人会

〒390-0814

長野県松本市本庄1丁目3番10号

TEL(0263)35-8080

FAX(0263)36-0839

編集人 塚田哲夫

(毎月1回1日発行)

(定価 1部50円)

印刷所 信州印刷株式会社