

冬期特別研修会

「組織の空気次第で成果は劇的に変わる！ ～空気は読むものでなく作るもの～」



2月19日、松本市あがたの森文化会館にて冬期特別研修会を開催しました。講師はコミュニケーションプロデューサーの夏川立也氏。京都大学卒業、お笑い芸人、企業経営者、まちづくり活動など様々な活動を通じて導き出された組織に元気を出させ、結果に結びつけるためのポイントについてお話しいただきました。本号では講演要旨を掲載いたします。

キーワードは“空気感”

取引先、職場、家庭など、人と人が接点を持った瞬間に、そこには、雰囲気、ムードといった“空気感”が生まれる。そして誰かと何かをする時、その空間を包む空気感によって得られる結果が大きく変わる。良い空気感の中では十分に力が発揮できるし、悪い空気感の中では何をしても上手くいかない。大切なのは、結果に結びつくような良い空気感というもの意図的に創り出すことが出来るという点である。思い描いて欲しいのは、上手くいっている職場、家庭。そこには笑顔に代表される良い雰囲気、空気感が漂っている。笑顔というのは良い感情、プラスの感情が顔に表れて出るもの。言い換えれば人の心の中にプラスの感情を貯めることが出来れば良い感情を作ることが出来るのだ。

感情と行動

感情と行動は繋がっている。ならば、どういう感情になればこちらが望む行動をとってくれるかと、一歩下がって考えてみる。すぐには理想の感情にすることは出来ないが少しずつなら変えられる。ばかばかしいことでも色々やってみることが大切。

行動と感情の相関関係を考える。キーワードは空気感。例えばお笑いの舞台ならば、お客が「笑おうと思っていてくれていること」が重要となる。どんなに面白いこと言っても相手に笑おうという気がなければ結果は伴わない。芸人の笑わせるための努力と、客の笑おうという気持ち、この二つがあって初めて舞台は盛り上がる。お互いの信頼関係、協力体制が結果に結びつく。取引先との間でも職場でも協力関係、雰囲気というものが重要となる。これらを意図的に改善して信頼関係・協力体制を整えることから始めたい。その為には相手にプラスの感情を意図的に与えることを心掛けたい。マイナスの感情の中では伝わるものも伝わらない。

無意識の行動

相手にプラスの感情を与えるために何が出来るか。一つの答えが「人間の行動の9割以上を占める無意識に力を加えること」だ。ある研究では人間の行動の9割以上が無意識の中で行われているとされる。どんなに大切なことでも常に100%意識することは出来ない。9割以上の無意識の中で行われている。例えば接客業における笑顔。重要性は認識していても常に意識は出来ない。無意識の中で笑顔を作っている。普通なら80%の笑顔は無意識に作れるかもしれないが、調子が悪いときなどは10%の笑顔も作れない。こうした状態が続くと良くない結果が訪れる。大切なのはメンタルトレーニングなどを通じて自分が無意識に発揮できる力を底上げすることだ。9割以上の無意識の部分に意図的に力を加えて、自分の味方に付けることである。

相手の無意識

同様に自分以外の人間も9割以上の無意識の中で行動している。この部分を味方に付けることが出来る。ただ、その際に言葉に頼ってはいけぬ。言葉はどんなに頑張っても相手に半分しか伝わらない。その代わりに、感情というのは2倍になって返ってくる。事実だけを投げかけても相手には響かない。事実以外のことを意図的にいかに相手に伝えるかということ。例えば、大事な仕事なら当然一生懸命やる。そこで相手に自分が一生懸命だということを分からせることができるか。極端な例では、大切な人の前で懸命さをアピールするためにわざと汗をかく。言葉ではない部分で気持ちに通じる。クレーム処理なども分かり易い。謝るしかないこともある。「ごめんなさい」にどれだけ感情を込められるか。相手の感情への働きかけができるかだ。

コミュニケーションとは

一説によるとコミュニケーション全体の中で言葉が

果たす役割は一割にも満たないとされる。視覚情報55%、聴覚情報38%、最後に言語情報7%。外見や話し方などから受ける影響が大部分で、話の内容はあまり関係ないとされている。人は出会った瞬間からお互いに色々なサインを出し、それをくみ取りあいながら我々は生きている。これがコミュニケーションということになる。

仕事でもプライベートでも、コミュニケーションが重要なことは誰でも知っている。では良いコミュニケーションとは何だろう。「情報が相手にちゃんと伝わること」というのは当たり前。そして「相手の感情を動かすこと」、さらに、「相手の行動に影響を与えること」だと思ふ。こちらがして欲しい行動を相手にしてもらふこと。「あの人はコミュニケーション取りにくい」という人を思い浮かべて欲しい。その人は皆さんが思う行動とは違う行動を取ることが多いのではないだろうか。しかしながら、直接相手の行動を変えることは難しい。それに対して、自分を変えることで相手の行動を変えることならばできる。磨くことができるのは自分だけ。他人は磨けない。

コミュニケーションと空気感

その場の空気感が行動に与える影響はとても大きい。例えば買い物。買う気満々でお店に行ってもお店の空気が悪ければ買う気が無くなる。例えばホーム&アウェイ方式のサッカーの試合。同じチーム同士が何回対戦しようとも強い方が勝つと思うがホームチームが有利となる。空気感の状態次第で間違いなく結果は変わってくる。そして良い空気感、状態は作れる。

良い状態をつくる三つの要素は「一体感」「集中力」「能動性」である。相手や周囲からこの三つを引き出せれば理想的だ。そのために有効なのはプラスの行動をあえて一緒に出来るように工夫すること。プラスの行動とは、良い状態や理想の状態の時に飛び交っているもの。お笑いの舞台なら、みんなで笑うことがプラスの行動。みんなで一斉に笑うだけで一体感が生まれ、集中力が引き出され、能動性が生まれる。

プラスの行動が何か分からない時は、結果を出して

いる人を観察したり、自分の行動を見つめ直してほしい。あの人がやっていて自分がやっていないことは何か。あの人の間ではやっていて、この人との間ではやっていないことは何か。きっと何かが見えてくる。

行動と感情と空気感

これまで述べてきたように、行動が相手の感情に影響を与え、感情により周囲の空気感が形成され、その空気感により再び感情が変化し、行動につながる。人間関係とはこういう流れでできているのだと思う。この一連の流れの中で私たちが目で見ることができるのは行動だけだ。それ以外は見ることはできない。

だから先ず出来ることは、自分の行動を変えること。感情、空気感を変えるために何を行動すべきか考え、やることを決める。そして続ける。そうすれば必ず、小さな一歩かもしれないが前進する。どんな些細なことでも、やると決めて、始めたなら、最初は義務感であっても、やらされ感があっても、三週間継続してみる。三週間続けることができれば習慣になる。当たり前のことをあえて積み重ねる以外に相手の感情や空気感を変えることは出来ないのだ。ちなみに物事が上手くいっていない時というのは、やるべき事が分かっているけどもやっていない時である。

相手の考えや行動を変えさせるということはとても困難だ。変えさせるということは、これまでを否定することである。過去は否定しなくても良い。大切なことは新しく良いことを付け加えること。古い良くない当たり前と、新しい良い当たり前を共存させれば良い。それを続けさせる。そして進歩の実感を与える。少しの成長に気付いてあげることが大切である。最初は多少無理に褒めても良い。何も言ってあげなければそこで終わってしまう。必ず言葉にして伝えなければならない。

まず決めて、しっかり続けて、進歩の実感を与える。この三つに当たり前のことを積み上げていくことで、自分も周囲も、そして空気感も変えていく事が出来る。

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
URL：<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。



税務ポイント

〔会社の税務 よろず相談室[®]〕

法人契約でリビング・ニーズ特約に基づく生前給付金を受け取った場合

Q: 当社では、契約者を会社、被保険者を役員 A とする終身保険に法人契約で加入していたところ、役員 A がガンで余命 6 か月と診断されました。この契約の「リビング・ニーズ特約」を利用して、当社は保険金 1,000 万円を受け取りました。この給付金の経理処理はどうなりますか。なお、保険料積立金は 1,200 万円、配当金積立金は 100 万円で、契約は継続しています。

保険契約者：当社

被保険者：役員 A

死亡保険金受取人：当社

保険種類：終身（リビング・ニーズ特約）

リビング・ニーズ特約の概要

被保険者の余命が 6 か月以内と診断された場合に、主契約の死亡保険金の一部又は全部（ただし上限 3,000 万円）を生前給付金として支払う。生前給付金を支払ったときは、これと同額の死亡保険金が減額されたものとされる（死亡保険金の全部を生前給付金として支払った場合には、主契約は消滅する）。

特約の保険料は不要（主契約の保険料に吸収されている）。

A: 通常の個人契約の場合において、余命 6 か月以内と診断されたときのリビング・ニーズ特約による生前給付金は、死亡保険金の前払的な性格を有していますが、被保険者の死亡を支払事由とするものではないため、高度障害保険金や入院給付金などと同様に、被保険者、またはその他の親族等が受け取った場合は、非課税になります。

ご質問の場合、契約者が会社で、会社がリビング・ニーズ特約に基づく生前給付金を受け取ったということですので、その生前給付金は、会社の収入として計上しなければなりません。

この場合、契約は消滅せずに継続されますので、保険料積立金などがある場合には、対応額のみを取り崩しますが、取り崩す保険料積立金より支払額が多い場合には差額は雑収入となります。

リビング・ニーズ特約による生前給付金を受け取った時

借方	貸方
現金・預金 1,000万円	保険料積立金 1,000万円

また、受け取った保険金を役員 A に支払う場合、見舞金として損金に算入できる額は、社会通念上相当とされる額です。それを超える額は、定期同額給与、事前確定届出給与などに該当しないことから損金不算入となります。なお、社会通念上相当とされる金額については、明確に規定されたものがないため、その金額の妥当性について税理士等の専門家に相談するなど慎重に検討する必要があります。

いっぽう、保険種類が定期保険特約付きの終身保険である場合、リビング・ニーズ特約による生前給付金の支払いは定期部分と終身部分から按分して支払われますので、通常の減額時と同様に終身部分に対応する資産計上額だけ取り崩すこととなります。

参考：生前給付タイプの保険の例

	リビング・ニーズ特約	特定疾病保障保険
概要	将来ケガや病気で余命 6 か月以内と診断されたときに保険金が定められた金額の範囲内で死亡保険金の前払として支払われます。	保険会社所定の特定疾病と診断されたとき、診断されて所定の状態となったときに所定の保険金が支払われます。
対象となる傷病	ケガや病気の種類によらず全ての傷病	ガン・急性心筋梗塞・脳卒中
特約保険料	無料	有料
医師の診断書	要	要

⑨ 特定疾病の種類や要件などは各保険会社によって異なります

（税制委員会：小林秀子、齋秀行グループ稿）

（監修：関東信越税理士会 松本支部）



皆さん
こんにちは♪

ミニミニFC・(株)チンタイバンク

塩尻市広丘吉田

代表取締役 小松 稔氏

「借主様と貸主様の仲人役として」

全国展開する業界大手ミニミニのFCに加盟し、賃貸マンション・アパートの仲

介と管理業務で4年連続県内業界トップに立つ(株)チンタイバンクの小松社長さんにお話をお聞きしました。

会社設立は2007年。「設立5年で賃貸仲介実績長野県No.1」という目標を定め、具体的な戦略を立てて実行。見事5年で目標を達成されました。現在、県内20店舗、従業員180名。仲介件数、管理戸数はいずれも10,000件を超えるなど県内業界トップを走り続けています。しかしながら、設立から全てが順風満帆だったわけでは無かったそうです。当時、国内経済はデフレのまっただ中。追い打ちを掛けるように世界を揺るがしたリーマンショックの影響が長野県にも及び、消費が冷え込んでいた時期でした。そのような中でも小松氏は逆境を「千載一遇のチャンス」と捉え、仲介手数料半額、初期費用ゼロといった消費者が求めているニーズを適確に捉え、大胆な広告宣伝を展開し大きく業績を伸ばすきっかけとされたそうです。

「不動産仲介業というのは借主様と貸主様の“仲人役”だと思います。素敵な出会いと新しい生活が始まるお手伝いをこれからもさせていただきます。」と力強く語って下さいました。

(上兼健司編集委員)



頑張ってます!!

『そば打ち職人の技』

(有)水舎屋「そばカフェ水舎」
山形村

店長 倉科 香さん

東筑摩郡山形村のミラワード館内にあります「そば

カフェ 水舎」は平成22年8月にオープンして以来、数多くのお客さんの舌と喉越しとお腹を満足させているお店です。(有)水舎屋さんは昭和58年に「水舎」というそば店として開店し、平成4年に「(有)水舎屋」として法人化され、現在では山形村内に石碓き蕎麦水舎本店、別館、そばカフェ水舎、水舎アイシティー店の4店舗の他、松本市今町にあります水舎今町店の計5店舗で多くのおそば好きのお客さんと賑わっています。

その中の「そばカフェ水舎」で店長を任されています倉科さんは20年というキャリアの持ち主で、朝のそば打ち、開店後は調理、接客も担当され、その他宴会の料理、仕出しのお弁当、デザートづくりもこなされます。“そば打ち”は温度や湿度の加減で打ち方が違う“生き物”なのでとても難しいと語って下さいました。

倉科さんは、お忙しい中ソフトバレーやボランティアで村内の諸先輩方と一緒に「絵手紙」を描き、社会福祉協議会に持って行き、気に入った方にお譲りしているそうです。お店の方はもちろん、大勢の方々から信頼されている倉科さんのおそばをまた是非食べに行きたいと思います。

(深澤和紀編集委員)

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

経営レポート**中小企業の多様化する資金調達手段**

公認会計士 柴田博康

**1、資金調達手段**

中小企業の経営者にとって新規事業分野への進出、取り換え等の設備投資、事業の再構築などのための資金調達は、重要な課題の一つです。資金調達にあたっては、調達金額、調達手段、調達時期、経済環境、株主構成など様々な考慮すべき要素があります。今日では、中小企業が活用できる資金調達手段は多様化しています。

エクイティファイナンス

新株発行のことで、新規に普通株式や種類株式(配当優先株式、取得請求権付株式など)を発行し資金調達することです。

デッドファイナンス

金融機関からの借入のことで、民間金融機関からの借入(証書借入、手形借入、当座貸越など)や政府系金融機関からの借入があります。また、借入を行う際に信用保証協会を利用した制度融資もあります。信用保証協会の保証制度には、保証協会独自の保証、都道府県の制度融資の保証、市町村の制度融資の保証の3つがあります。さらに、貸出条件の変更などを実行した企業などには、資本制ローンを適用する場合があります。資本制ローンとは、融資条件が資本的性質を有するものとして、金融機関が融資先の財務状況等を判断するにあたり、資本とみなすことが出来る借入金です。

アセットファイナンス

借入や社債等の資金調達は、企業の信用力により資金調達の可否や資金調達コストが大きく影響を受ける資金調達手段です。それらに対して、アセットファイナンスは、企業の保有する資産自体の信用力やキャッシュフローの獲得能力に基づいて資金調達を行うもので、資産が流動化することにより早期に資金化出来る資金調達方法です。たとえば、手形割引、ファクタリング、セールス・アンド・リースバック、ABL(動産・売掛担保融資)などがあります。助成金・補助金

補助金・助成金は、国、地方公共団体、非営利団体等から支給されるものであり、融資とは異なり、原則として返済する義務のない資金です。両方とも財源は公的資金から拠出されます。補助金は、厳しい審査があり、また、倍率も高く申請期間も一般的に短期間であるのに対し、助成金は要件を満たせば受給できる可能性も比較的高く、申請期間も補助金に比べて長期になることがあります。キャリアアッ

プ助成金や雇用調整補助金などの雇用関係と創業促進補助金やものづくり・商業・サービス革新補助金などの経営支援関係の補助金・助成金があります。最近の資金調達手段

最近では、個人を含めた中小企業者がITを活用した資金調達手段を利用する機会が増えてきました。インターネットを介して、不特定多数の人々から資金調達を行うことを総称して「クラウドファンディング」と呼ばれています。クラウドファンディングにおける資金の拠出者は、インターネットを利用する世界中の人たちです。小額からの出資が可能であり、投資の経験のない人であっても、比較的参加しやすい仕組みになっています。クラウドファンディングは、中小企業などの資金調達者が資金調達サイト(資金調達サイト運営者)を介して、広く出資者を募集する仕組みです。クラウドファンディングの類型には、一般的に寄付型、商品・サービス購入型、貸付型、事業投資型の四つに分類されています。

2、ソーシャルレンディング

ここでクラウドファンディングの一つの類型である貸付型に分類されるソーシャルレンディングをご説明します。ソーシャルレンディングとは、インターネット上で資金を借りたい人と資金を投資したい人を結びつけるサービスであり、両者の間にソーシャルレンディング事業者が介入します。借手にとっては低金利、貸手にとっては高利回りというメリットがあります。クラウドファンディングで集めた資金をファンド事業者が資金需要者に貸し付ける形態であり、貸金業法によって規制されています。

手続

ソーシャルレンディング事業者は、自社のウェブサイトで貸手を募集し、投資の申込を行った投資家と匿名組合契約を締結し、貸手は投資金額を送金することで事業者に対する出資者となります。また、事業者は自社のウェブサイト上で借手を募集し申込があった場合は審査を行います。事業者によって審査が承認されると契約締結前に書面を交付して、借手が金銭消費貸借契約の内容に同意する場合は貸付が行われます。なお、借手に貸付を行うのは貸手ではなく事業者です。事業者は借手から返済された金額から各種手数料等と源泉所得税を控除した額を投資家に配当として支払います。

従来型の貸付との比較

従来の貸金業のビジネスモデルと異なる点は、事

業者が借手に貸し付ける資金の原資が金融機関からの借入ではなく投資家の出資金であることです。そのため、金融機関への利払いが発生しないというメリットがあります。また、インターネットの活用により人件費、広告宣伝費、店舗費用など運転資金を大幅に削減して低コストで運営されているため、削減したコストを借入利率に反映することが出来ます。借手にとっては従来の貸金業者に比較して低金利で融資を受けられる可能性があります。たとえば、創業間もない金融機関の融資を受けられないベンチャー企業や、必要資金が小額で金融機関が融資に消極的なベンチャー企業にとっては、資金調達を容易に行うことが出来ます。しかし、貸手にとっては元本割れのリスクがあるため、ソーシャルレンディング事業者は投資家保護の観点から審査を実施しています。このような資金需要者と投資家をマッチングさせる新しい資金調達の仕組みがソーシャルレンディングです。日本での代表的なソーシャルレンディング事業者は、不動産の取得資金、飲食店フランチャイズの開業資金、診療所の短期的なローンなど、資金用途を事業性の資金に限定しています。投資家にとっては、投資した資金が何に使われているか明確にされているためこれまでの間接金融とも異なっています。

3、日本再興戦略改訂2015

日本再興戦略では、これまで「コーポレートガバナンス・コード」の策定など大企業を中心とした「稼ぐ力」の強化を図ってきましたが、昨年日本再興戦略改訂2015における中小企業に関する「稼ぐ力」の強化策を一部ご紹介します。

事業者にとっての「成長戦略」の見える化

これまで地域経済を支えてきたのは、中堅・中小企業・小規模事業者です。これまで、地域経済での

雇用の受け皿を提供してきました。しかしながら、これらの事業者にも変革の大波が押し寄せています。地域に根ざした事業者であればあるほど、人口減少・少子高齢化による需要の減少と人手不足により、需給両面からそもそもの存立基盤が脅かされつつあります。大企業の国際競争激化のあおりも大きく、大企業の下請という従来の系列取引関係等も崩れつつあります。このような環境の中での重要なことは、「自力」での市場開拓への挑戦です。このため、新市場の開拓や新商品の開発に取り組んだ事業者の成功事例や失敗事例を分析しつつ、事業者の目線に立って経営課題と解決策を分かりやすくまとめ普及を図ることで、成長戦略の「見える化」を推進していく。経営支援体制の強化

飛躍を目指す中堅・中小企業・小規模事業者に対するニーズに応じたきめの細かい経営支援体制を強化するとともに、中小企業・小規模事業者に対する地域金融機関による積極的な経営支援を促進していく。経済のグローバル化、人口減少等の経済や社会構造の変化の中で、中小企業の置かれた環境は非常に変化をしています。従来は、大企業と中小企業との間には、建設業や製造業における元請け・下請け関係など相互依存関係が存在していました。しかし、経済のグローバル化などの進展により大企業と中小企業との相互依存関係は希薄化し、中小企業であっても自ら新商品の開発・新市場の開拓をする必要性に迫られています。その時に直面することが資金調達です。資金調達手段は多様化していますので、中小企業の経営者は、資金調達手段の選択を慎重に行ってください。

柴田公認会計士事務所
〒390-0852 松本市島立956-13
TEL (0263) 40-5122(代)
FAX (0263) 40-5133
e-mail shibata.cpa@tkcnf.or.jp

法人会 無料会員相談室実施中 くわしくは事務局まで

ふるさとの宝
次代へのおくりもの

215

～厳かな空気の中に佇む～

じげんざん きよみずでら
「慈眼山 清水寺」

『慈眼山清水寺』は、今年の初めに全国版のニュースで話題になりました『雨水』で被害が大きかった道を登り、標高1,200mの松本平を一望できる清水高原にあります。寺伝によりますと、天平元年(729年)の春、行基が廻って来られ、自ら千手観音の尊像を彫って安置し創設したとされます。その後延暦年間坂上田村麻呂が妖鬼(鬼)追討の成功を祈願したところ、靈験あらたかであったため、清水寺の千手観音を京都へ移し、それが京都東山にある清水寺になったとも伝えられています。その真偽の程は定かではありませんが、現在のご本尊の前立観音像(千手観世音菩薩像)は清水様式

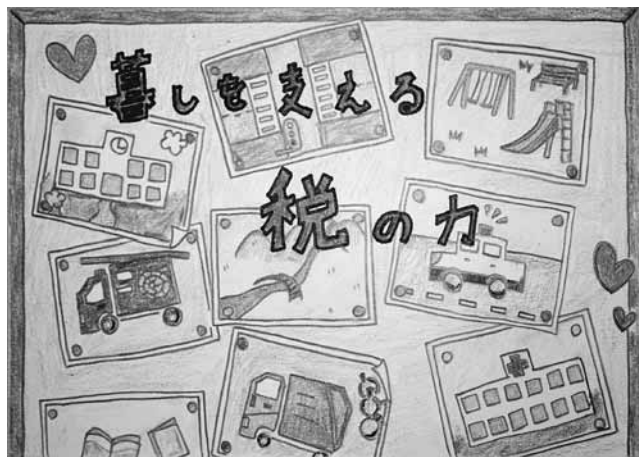
と呼ばれます。また、全国には100程『清水寺』の字を持つ寺院がありますが、その多くは『せいすいじ』と読み、『きよみずでら』と読む寺院は少数だそうです。清水寺へに行くには、とても珍しい石造の仁王様(阿形、吽形)の仁王門をくぐり、山門までの参道には百体観音様が見守る、聖域の様などとも厳かな空気の先にあります。この清水寺は真言密教の祈願寺で檀家をもたないため、度々荒廃にさらされてきましたが、現在は心のよりどころとして山形村の村民の皆さんが保存会を組織され、保存管理にあたっておられます。改めて大事な遺産を後世に伝えていかなければならないと思いました。

(深澤和紀編集委員)

女性部コーナー

本年度も税に関する絵はがき コンクールを開催しました

女性部では松本税務署、管内小学校にご協力いただきながら租税教育活動の一環として【税に関する絵はがきコンクール】を実施しております。本年度も小学校で租税教室を受講した児童たちに、授業で学んでもらったことを一枚のはがきに描いてもらいました。



最優秀賞に輝いた作品



青年部コーナー

2月例会開催報告



講師の白井さん

2月23日(火)
本年度最後の青年部例会となる2月例会を開催いたしました。
(担当 第一委員会：横内秀章委員長)
講師に総合治

療院真気堂から白井智治副院長をお迎えし、『いつでも、どこでも、誰にでも。簡単セルフケア講座』と題してお話しいただきました。大勢のご参加、誠にありがとうございました。



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/>



総合電気設備・通信設備・設計施工
有限会社 **明北電気工業**

取締役会長 **岩垂直次**

お応えできる
技術とサービス

〒399-7101 長野県安曇野市明科東川手636-1
電話 (0263) 62-5311
FAX (0263) 62-5925
E-Mail: meihokudenki@almond.ocn.ne.jp

旧松本市内 ブロック別研修会のご案内

*実施時間は、各ブロックとも午後2時～4時。受講は無料です。

どなたでも、ご希望の講座をいくつでも、無料でご参加いただけます。ご希望の際は当日でも構いませんので必ず事務局までお申込下さい。(資料部数準備のためご協力ください:TEL0263-35-8080)

- ① 3月9日(水) Dブロック (西北・西部・南西 部会)
 テーマ 『補助金・助成金等の活用、高齢者雇用などについて』
 講師 高砂 礼次 社会保険労務士 (高砂社会保険労務士事務所)
 会場 長野県税理士会館 2階 (第1会議室)
 (島立926-2: 県松本合同庁舎南側・松筑建設会館の西側)
- ② 3月11日(金) Aブロック (上土・今町 六九・伊勢町・中央・深志・本庄 部会)
 テーマ 『企業でのメンタルヘルス・ハラスメント対策』
 講師 高砂 礼次 社会保険労務士 (高砂社会保険労務士事務所)
 会場 大同生命松本ビル1階 (第一会議室)
 (本庄1-3-10: ホテルブエナビスタ東側※駐車場の用意はございません)
- ③ 3月16日(水) Eブロック (芳川・南部・南東 部会)
 テーマ 『中小企業の事業承継』
 講師 矢島 龍 中小企業診断士 (株式会社マネジメントアシスト)
 会場 松本市 公設地方卸売市場 管理棟2階 (大会議室)
 (笹賀7600-41: 流通業務団地 内)
 *場内駐車場をご利用の場合、商品搬入の妨げにならぬよう、案内に従い、必ず管理棟東側の指定された位置に駐車してください。
- ④ 3月17日(木) Bブロック (白板・城西・城東・北部・本郷 部会)
 テーマ 『補助金・助成金等の活用、高齢者雇用などについて』
 講師 高砂 礼次 社会保険労務士 (高砂社会保険労務士事務所)
 会場 キッセイ文化ホール(長野県松本文化会館) 3階 (第2会議室)
 (水汲69-2: スポーツ橋西側・松本市総合体育館となり)
- ⑤ 3月25日(金) Cブロック (東部・南松本・寿 部会)
 テーマ 『消費税納付と資金繰り』
 講師 丸山 正行 税理士 (関東信越税理士会 松本支部 派遣税理士)
 会場 長野県松本技術専門学校「ふれあい技能センター」(会議室)
 (寿北7-16-1: ポリテクセンター隣接・技術専門学校管理棟の西側)

2016シーズン 松本山雅FC主催試合観戦 チケットを抽選でプレゼント!!

当会親睦事業開催時にお預かりした「チャリティー募金」を原資の一部として、2016シーズンも松本山雅FCへのサポート(パートナーカンパニー 10)を実施しております。

その返礼としていただきました主催試合観戦チケットをご希望される方に抽選でプレゼントいたします。下記方法にてご応募下さいますようお願い申し上げます。

【応募方法】

お名前 企業名 ご連絡先(住所・電話番号) ご希望される試合

お一人様1試合とさせていただきます。右の『対戦スケジュール』をご確認いただき、「試合日時」と「対戦チーム」をご記入下さい。(ご希望の試合に外れても、他の試合に当選される場合もございます。)

上記4項目をご記入いただき、法人会事務局にFAX(36-0839)で、3月14日(月)までにご返信いただきますよう

お願い申し上げます。(当選者の発表はチケットの発送をもって代えさせていただきます。)

【注意点】

- ・チケットは会場：アルウィン/ホーム自由席です。
- ・各試合チケットは2枚ございます。1名の方にペアでプレゼント。
- ・今回は3月20日[vsジェフユナイテッド千葉]～5月22日[vsFC町田ゼルビア]までのチケットです。以降の試合は後日ご案内いたします。

『対戦スケジュール』

節	試合日時	対戦チーム	キックオフ時間
4	3月20日(日・祝)	ジェフユナイテッド千葉	14:00
5	3月26日(土)	レノファ山口FC	13:00
7	4月9日(土)	徳島ヴォルティス	15:00
9	4月23日(土)	ザスパクサツ群馬	18:30
11	5月3日(火・祝)	セレッソ大阪	13:00
13	5月15日(日)	カマタマーレ讃岐	13:00
14	5月22日(日)	FC町田ゼルビア	13:00

【お問い合わせ】 法人会事務局 (電話: 0263-35-8080)

法人会会員企業にお勤めの皆様は、お一人からでも集団取扱の割安な保険料でご加入いただけます。

選ぶなら、がんの治療に 幅広く対応した がん保険。

アフラックは
がん保険
契約件数 **No.1**
平成26年版「インシュアランス生命保険統計号」

選ぶポイント

1 通院保障

入院はもちろん、
通院*も日数無制限で保障。

※①三大治療のための通院 日数無制限保障
②退院後365日以内の通院 日数無制限保障

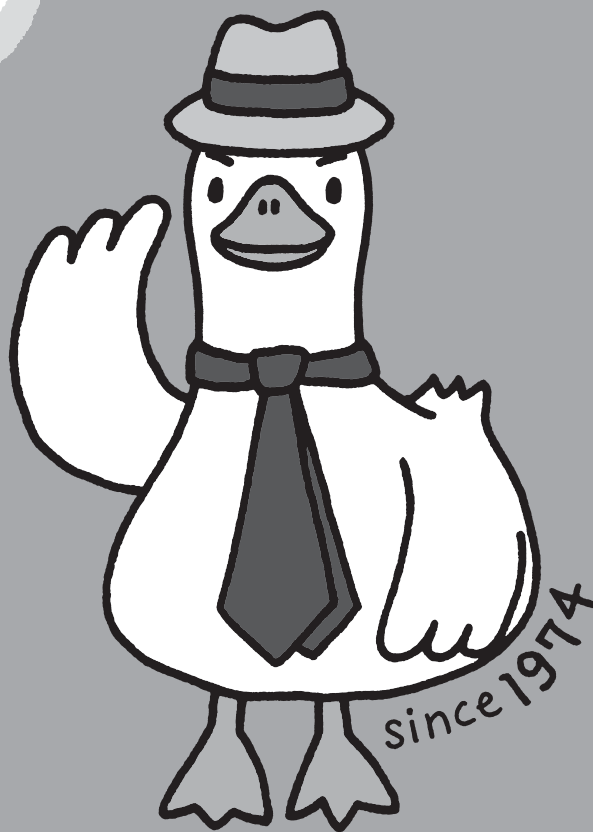
2 三大治療保障

がんの主な治療法である
手術・放射線・抗がん剤の
三大治療をしっかり保障。

3 がん専門相談サービス

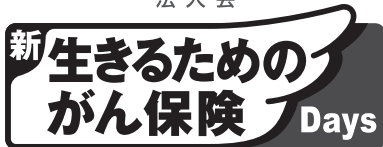
納得した治療法を
選択するために、
専門家に相談できます。

がん専門相談サービス「フルミアサポート」は(株)法研が提供しているサービスです。

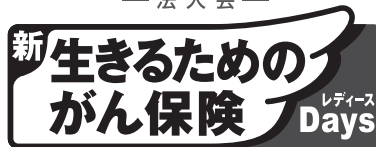


はじめてダック

通院・入院・抗がん剤・診断一時金
— 法人会 —



女性特有のがんにも手厚い
— 法人会 —



©商品の詳細は「契約概要」等をご覧ください。

(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 新昭和ビル4F
法人会フリーダイヤル ☎ 0120-876-505

※今後の対応は担当の募集代理店が行ないます。 AF法推-2015-0019-1602018 6月10日

「消費税込申告一声運動実施中」

3月の予定

2日税制委グループ会議、青年部幹事会 3日女性部幹事会 7日正副会長会、理事会 9日松本市内Dブロック研修会 10日新設法人説明会 11日松本市内Aブロック研修会、県連青年部連絡協議会 16日松本市内Eブロック研修会 17日松本市内Bブロック研修会 18日マイナンバー制度研修会 25日松本市内Cブロック研修会 29日決算説明会



決算説明会（法人税・消費税の説明会/2月決算法人対象）
3月29日(火) 午後2時より 大同生命松本ビル1階会議室

参加者大募集！

緊急特別研修会開催のお知らせ 『マイナンバー制度 実務のポイント』

一月よりスタートしたマイナンバー制度に関する研修会を下記要領にて開催いたします。最新情報、実務のポイントをお伝えすると共に皆様からの疑問にもお答えいたします。



日 時 3月18日(金)午後2時より
会 場 キッセイ文化ホール 3階第1会議室
受 講 料 無料
定 員 90名（お申込順）
お 申 込 本号付録申込書にてお申し込み下さい
お 問 合 せ 事務局(0263-35-8080)

● ● 税務署からのお知らせ ● ●

平成28年度 国税専門官募集について (採用試験要綱)

概 要 国税局や税務署において、税のスペシャリストとして働く国税専門官（国家公務員）を募集します。

受験資格

- 昭和61年4月2日～平成7年4月1日生まれの人
- 平成7年4月2日以降生まれの者で次に掲げる者
 - 大学を卒業した者及び平成29年3月までに大学を卒業する見込みの者
 - 人事院が(1)に掲げる者と同等の資格があると認める者

試験の程度 大学卒業程度

申込み方法等

【原則】インターネット申込み

次のアドレスへアクセスし、説明に従って入力
<http://www.jinji-shiken.go.jp/juken.html>

受付期間

平成28年4月1日(金)午前9時～4月13日(水) [受信有効]

【インターネット申込ができない場合】

郵送又は持参

提出先

希望する第1次試験地に対応する国税局又は沖縄国税事務所

受付期間

平成28年4月1日(金)～4月4日(月) 通信日付印有効

試験日 第1次試験 平成28年5月29日(日)

第2次試験 平成28年7月12日(火)～7月20日(水)のいずれか第1次試験合格通知書で指定する日時

試験地 第1次試験地 松本市、高崎市、さいたま市、新潟市ほか

第2次試験地 さいたま市ほか

合格者発表日 第1次試験合格者

平成28年6月28日(火)午前9時
最終合格者

平成28年8月22日(月)午前9時

問合せ先

インターネット申込みに関する問合せ

人事院人材局試験課

Tel:03-3581-5311 内線2332

午前9時30分から午後5時(土・日曜日及び祝日等の休日は除く。)

上記以外の問い合わせ

関東信越国税局人事第二課試験係

Tel:048-600-3111 内線2097

午前8時30分から午後5時(土・日曜日及び祝日等の休日は除く。)

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、毎月先着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号)

お申込みは事務局まで TEL(0263)35-8080

(株)コミュニケーションズ・アイ

メンタルヘルスの専門機関 コミュニケーションズ・アイの

ストレス チェック



相談無料!!
お気軽に
お問合せ
下さい

平成27年12月1日～スタート
改正労働安全衛生法に 対応!

導入準備から実施・フォローまで、EAP専門の弊社におまかせ下さい!

(株)コミュニケーションズ・アイ

〒390-0821 松本市筑摩1丁目11番20号 上條ビル2F TEL0263-29-2607

ホームページリンク企業募集! くわしくは事務局まで

(有)ビオテック

生活習慣病予防に 栄養補助食品



不足がちな栄養素を 手軽に毎日補う!

(有)ビオテック 松本市中央4-7-15

TEL 0263 (33) 3647

一級食育指導士 片山 雅子



安曇野の風を感じながら (安曇野市)



雄大な北アルプス、豊かに広がる田園風景、優しくたたずむ道祖神。見所満載の安曇野を、春の訪れと共に自転車でのんびり巡ってみませんか。拾ヶ堰沿い等自転車道が整備されている場所もあります。普段、車の中からでは気付かない素敵な出会いがあるかもしれません。(上兼健司編集委員)

雄大な北アルプス、豊かに広がる田園風景、優しくたたずむ道祖神。見所満載の安曇野を、春の訪れと共に自転車でのんびり巡ってみませんか。拾ヶ堰沿い等自転車道が整備されている場所もあります。普段、車の中からでは気付かない素敵な出会いがあるかもしれません。(上兼健司編集委員)

投稿 川柳 コーナー

アメリカで
流行るトランプ
嵐呼ぶ?
打つならば
白球だらう
番長よ
懐かしむ
祖母もいつかの
ひな祭り
新米

あしがき

およそ七十年前の日本は敗戦国として本

注"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

(本号編集委員) 上兼健司、深澤和紀

