

まつもとほうじん

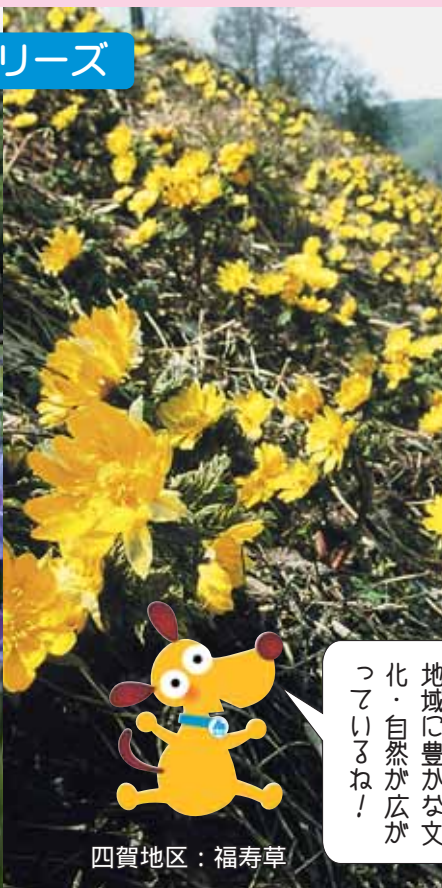
平成29年
(2017年) 10月号
第513号

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

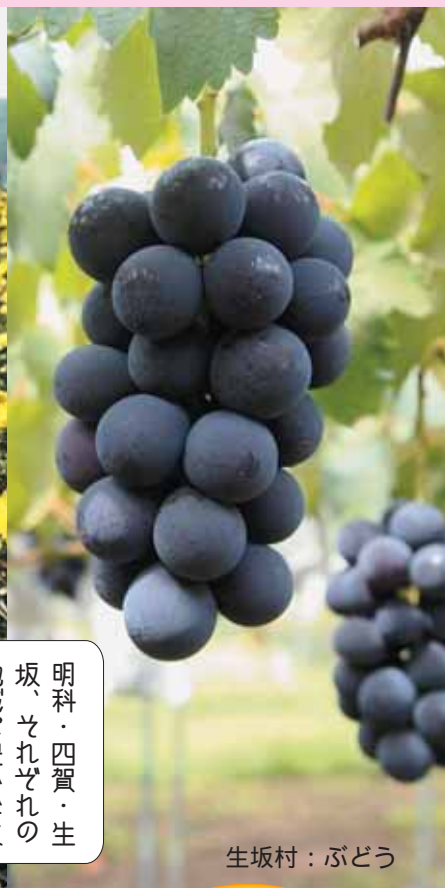
松本法人会部会紹介シリーズ



明科地区：あやめ



四賀地区：福寿草



生坂村：ぶどう

明科・四賀・生坂、それぞれの地域に豊かな文化・自然が広がっているね！

- 主な記事 -

夏期特別研修会要旨.....	2～3頁
皆さんこんにちは・内川健氏.....	4頁
頑張ってます・平林美世さん.....	4頁
税務ポイント.....	5頁
労務レポート.....	6～7頁
部会紹介シリーズ 行ってきました！川手部会...	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、やまびこ運動ご協力をお願い 他...	11頁
インフォメーションコーナー、 地区トピックス、川柳コーナー、あとがき...	12頁
松本法人会“やまびこ運動”ご協力をお願い...付録 時局講演会(11/16)のご案内.....	付録

今回ご紹介す

る川手部会は、

安曇野市明科地

区、松本市四賀

地区、そして東筑

摩郡生坂村がその該

当エリアとなります。それ

ぞれが独自の歴史を重ね、豊かな文化・自然に恵まれる地域です。

明科のアヤメ（花菖蒲）、四賀の福寿草、生坂村のぶどうは大変有名でそれぞれに関連したお祭りも開催され人気のイベントとなっています。

(中山英也編集委員)

第7回

行ってきました！

～川手部会～

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

～お金をかけずに地元客をガッチリつかむ～
「地域密着型の集客・営業術セミナー」

講師：上久保瑠美子氏（株式会社 ii 代表取締役）

9月6日、松本市のあがたの森文化会館にて本年度の夏期特別研修会を開催しました。今回は講師に、コンサルタントとして女性専門30分フィットネス「カーブス」の日本での創業に携わった他、飲食店を中心に700店舗以上の事例分析、研究を積まれてきた集客・営業コンサルタントの上久保瑠美子さんを講師にお迎えし、地元のお客様をつかむ、地域密着型の集客・営業術についてお話を伺いました。本号では講演要旨を掲載します。



上手にいく・出来る方法を考える

かつてコンサルタントとして日本での創業に携わったのが女性専門30分フィットネス「カーブス」。現在は日本各地に1600店舗以上を展開する大規模フィットネスチェーンです。各店舗では健康と美しさを求める大勢の女性たちのために同じ商品、同じサービスを、同じ価格で、同じマニュアルに基づき提供しているのに、その業績には1位から最下位まで差が生じます。

どんな地域・業種でも同じことが言えます。繁盛しているお店と、繁盛していないお店があります。この差が生まれる大きな要因を、私は経営者・お店の姿勢が、問題に直面した時に「上手にいかない・出来ない理由」ばかりを考えるか、「上手にいく・出来る方法」を考えようと努力するかどうかだと思います。

カーブスを例にとると、首都圏から離れ人口の減少に直面している地域では、業績の悪い店舗は「この地域は人口減少・高齢化、所得の低下が進んでいるから客が少ない」と嘆くばかりだが、業績を上げる店舗は「人が少ないといってもターゲットとなる女性はいる。そうした女性が集まる公園やスーパー等にトレーニングマシンを持込みPRしたい。」あるいは、「高齢化の進展、それに伴う所得の低下が問題なら、それを憂う行政を巻き込み、高齢者の健康維持に対する補助を出してもらえるようにはできないか」などの前向きな意見が数多く出されます。

また、町の家電販売店を例にしてみると、大手量販店が進出してきた際に、「大手には太刀打ちできない」と諦めてしまう店舗もあれば、「他所から大手量販店が進出してきても、そこに買い物に行くのはこの地域の人だ。ならば地域との信頼関係を深めていこう」と、「地域活動に積極的に参加・協力する、季節のイベントの開催、手紙や○○通信の発行」等の前向きな取り組みをどんどん考え、実行していく店舗では大きな差が生まれます。

人間には「潜在意識」という能力が備わっています。

その力の一つに、一度疑問に思ったことについて、無意識の中でも答えを探し求めているというものがあります。どうしても思い出せなかったことや、浮かばなかったアイデアがふとした瞬間に頭に浮かぶというものです。

いつでも「どうしたら上手にいくか」を考えていれば、いつかきっと良いアイデアが浮かぶでしょうし、逆に「どうして上手にいかないか」ということばかりを考えていると、その理由を探し続け、解決法までたどり着けないでしょうから、「上手にいく方法」をいつでも考える姿勢を身に付けていただきたいものです。

安売りはしない

私たちは多くの場合、値段によって物の価値（品質・性能・味など）を想像・認識してしまいます。絵画を例にしても、訳の分からない絵でも値段が高ければ良い絵に見えてきます。値段が高ければ「良いもの」であり、逆に安ければ「良くないもの」だろうと想像しがちです。

だから、安さばかりをPRしていると、「良いものを売っていない」という評価をされてしまうし、お客様は安いものが好きなばかりが集まるようになってしまいます。こうした人たちはより安く販売しているお店を見付ければそちらに行ってしまう。ですから、安易に安売りをするのではなく、値段ではなく商品の価値を伝えていく努力をした方が、お店にとって良いお客様（単価も高く、浮気しないお客様）が増えていくものです。

それでもやはり、安売りは集客面で大きな力を発揮します。中にはその魅力に取りつかれ割引中毒になってしまう人もいます。ただ、割引は売り上げが減少します。それを経費削減でカバーしようとし、するとサービスが低下します。するとお客様は離れていきます。そこでまた割引を……、という悪循環に陥り易いので注意してください。

価値を伝える

先程お伝えしたように、良いお客様を増やすことが企業にとっては大切です。そのためには商品の価値を上手く伝えたいものですが、是非実践していただきたいのは「ストーリーを伝える」、「こだわりを伝える」、「業界知識を伝える」という事です。

ストーリーを伝える……例えば創業に至る経緯、熱い想いや商品開発舞台裏の苦労話などを伝え、共感していただきたいものです。

こだわりを伝える……どんな商品・サービスにもこだわりがあると思います。それを分かり易く伝えましょう。(材料、手間ひま、他との違いなど)

業界知識を伝える……商品説明やセールストークではなく、素人が知らない長年かけて培ってきた専門知識を分かり易く伝えましょう。お客様に「身近にいる頼れる専門家」と認識してもらえれば、何かあったら相談しよう、この人から買おうという存在になることができます。

顧客満足を目指す

私の実家は青森の小さな町の電気屋です。地方にも大型店の進出が相次ぎ厳しい業界です。飲食店であれば味が違えば差別化できますが、電化製品は型番が一緒ならどこで買っても性能は一緒です。そうすると、お客様は安いお店から買いたいということになります。価格面ではネットショップや大型店には勝てません。実際にお店を畳む同業者も増えました。しかし、そんな中でも、実家は東北地方に600店舗ある、某メーカー系列のお店で10年連続売上1位となっています。町には大型店舗も進出してきましたが、撤退していききました。その理由の一つに、その町ではうちのお店が地元のお客様をしっかりと掴んでいて離さなかったということがあったそうです。

では、実家と大型店との違いはなんだったのでしょうか。大型店の強みはやはり価格です。お客様もそれを求め商品を買います。でも、大型店にとっては買ってもらうことがゴールです。そのためにチラシも大量に作り、配布しますが、基本的にお客様とはお店でのお付き合いです。

ところがうちのお店は違います。商品を買ってもらった時からがお付き合いの始まりです。例えばテレビを販売したら、3日連続でお客様のご自宅を訪問します。まずは納品。2日目には「使い方はわかりますか」と確認をし、3日目は「調子どうですか」という具合です。3日連続で行くとお客様は「自分が大切にされている」と感じます。何かあった時には連絡しようと信頼していただけます。

チラシも作りますが、配布先は既存客のみです。配布方法はお宅を訪ね直接お渡しします。ご自宅を訪問することで、その家の特徴や家族構成等の変化に気づき、それに伴う営業機会を得ます。お客様の事をよく知っているから最適の商品が提案できます。こうしたことの積み重ねがやがて信頼となり、顧客満足につながっていくのだと思います。これは売って終わりの大型店にはできないことではないでしょうか。

お客様さんを共有する

飲食店のお話です。ある沖縄料理店では生ビール100円キャンペーンをやっていました。生ビール1杯の原価は200円ですが、隣の大手チェーン店がやっているので自分の店でも始めたそうです。店主はこの値引きは必要な客集めであって、これをきっかけにお店の料理を好きになってくれる人が増えていけば良いと考えていました。でも、これでは安いのが好きな人が集まるだけで、沖縄料理が好きな人が集まるわけではありません。そこで実践したのは「沖縄好き」な人たちが集まるお店への転換でした。沖縄出身のお笑い芸人ライブや、沖縄出身の三線ミュージシャンコンサートをお店で開催するようにしました。すると狙い通り沖縄好きをキーワードに大勢のお客様が訪れるようになると共に、お笑い芸人やミュージシャンのファンも集まるお店として変わることが出来たのです。また、彼らも、もともとのお店のお客様の中から新しいファンを獲得し、互いのお客様を共有することが出来ました。

上手にお客様を共有するために大切なことは、まずはターゲット(お客様)を定めることです。次にターゲットが集まる場所を探すこと、そして、その場所の責任者が喜ぶことを企画・提案することで協力を得ていくことです。このように誰かから協力を得たい時に大切なことは、まずは自分が相手のために何かをすることです。何もせずに「協力してください」では相手は動いてくれません。

営業というのは「うちの商品・サービスを一度お試しください」とPRすることです。お客様からすると「売りたいから自分の商品・サービスを良く言うのは当然」と思われてしまいます。でも、これが利害関係のない第三者から聞いた話だと印象が違います。「あそこの商品はすごいよ」と言われればかなり興味を持ってもらえます。これを第三者効果「ウィンザー効果」と言います。

本格的な景気の回復は感じる事が出来ない厳しい時代ですが、本日お話したことが少しでも皆様のお役にたてば幸いです。



皆さん
こんにちは♪

くずし和食 そら

松本市深志

オーナー 内川 健氏

たけし

お勧めのお料理は「出汁巻き卵」

丸4年を迎える本格和食を味わえる居酒屋「そら」。オーナーの内川さんは、35歳までに独立しようと様々なお店で店長

や料理長を経験し、2013年に現在の松本市深志に開店しました。なぜ料理の世界に飛び込んだかと尋ねたところ「小さいときに外食に行った際、母親が『今日は美味しかった』と。毎日料理を作る人が心から料理を楽しんだ様子を見たとき、自分も将来そんな人になりたい」と心温まるエピソードを教えてくださいました。お料理の自慢は「魚」。日本海（新潟）と太平洋（静岡）の新鮮なお魚を仕入れ、お刺身や煮物など、美味しいお魚料理を楽しめます。

またお勧め料理は？と尋ねたところ、即答で「出汁巻き卵」と答えられたのが印象的でした。もっと高額なお料理かなと思っていましたが、和食の達人は出汁巻き卵にこだわりがあるそうで、食した瞬間「うまい!!」と同席した皆が驚嘆の声をあげました。

ちなみに店名「そら」の由来を尋ねたところ、二人のお子さまの名前から付けたそうです。家庭的な心優しい内川オーナーのお料理をぜひ一度楽しんでみてはいかがでしょうか？最後に「駅前から少し離れているが、隠れ家的なお店として今後も頑張っていきたい」と仰っていました。

（北原修編集委員）



頑張ってます!!

『笑顔で家業と地域を支える』

東新自動車
東筑摩郡生坂村

平林 美世 さん

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。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。

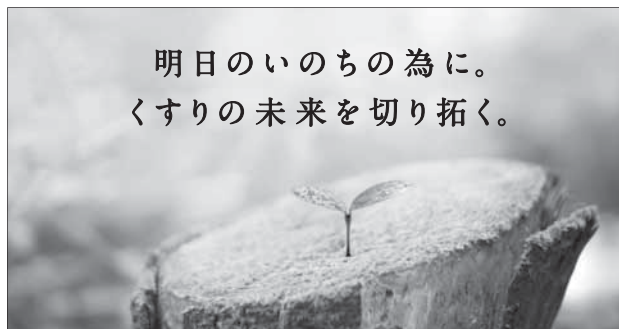
今回お話を伺った平林美世さんは、代表の奥様で、会社の経理や各種申請など事務作業全般を担当されています。10年前、結婚を機に家業を手伝い始めた当初はわからないことだらけだったそうですが、今ではタイヤの組み換えや交換までできるようになりましたと笑顔で話されます。また美世さんは、前職が看護師ということで、現在は家業の他に生坂村の社会福祉協議会にもお勤めされ地域福祉を支えています。

小学生の二人のお子さんのお母さんでもあり、家庭に、家業に、地域福祉に大変お忙しい毎日をお過ごしで、なかなか自分の時間を見付けることが難しいそうですが、大きくなったお子さんと今年はスキーに一緒に行きたいとのこと。

楽しいお話をありがとうございました！

（中山英也編集委員）

明日のいのちの為に。
くすりの未来を切り拓く。



キッセイ薬品は世界の人々の健康に貢献する、
創薬研究開発型企业です。

KISSEI

キッセイ薬品工業株式会社

本社：松本市芳野19番48号

税務ポイント

〔会社の税務 よろず相談室¹⁰⁵〕所得税関係

配偶者控除・配偶者特別控除の見直し

Q：平成29年度税制改正により、配偶者控除及び配偶者特別控除の見直しが行われたそうですが、内容を教えてください。

A：誰もが活躍できる「働き方改革」のもと、働き方が様々な面で多様化しているなか、配偶者も、就業を調整することなく働ける仕組みを構築するために、配偶者控除・配偶者特別控除が見直されました。

(1)内 容

配偶者控除では、納税者本人に所得制限を設け、合計所得金額が900万円（給与収入1,120万円）から控除額を段階的に減らし、合計所得金額1,000万円（給与収入1,220万円）を適用上限額とする仕組みです。

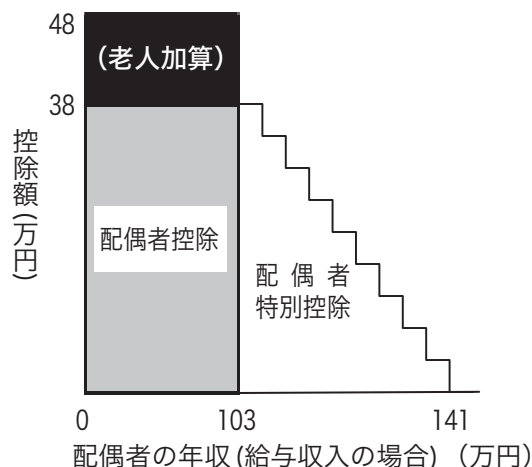
配偶者特別控除においては、配偶者の合計所得の適用範囲が、現行の38万円超76万円未満（給与収入103万円超141万円未満）から38万円超123万円以下（給与収入103万円超201万円以下）に見直されます。

（単位：万円）

		配偶者の 給与収入	本人の給与収入（合計所得金額）			
			1, 120万円 (900万円) 以下	1, 170万円 (950万円) 以下	1, 220万円 (1, 000万円) 以下	1, 220万円 (1, 000万円) 超
配偶者控除	配偶者 控除対象	103万円以下	38	26	13	納税者本人の所得制限に より適用なし
	配偶者 老人控除対象		48	32	16	
配偶者特別控除		150万円以下	38	26	13	納税者本人の所得制限によ り適用なし
		155万円以下	36	24	12	
		160万円以下	31	21	11	
		167万円以下	26	18	9	
		175万円以下	21	14	7	
		183万円以下	16	11	6	
		190万円以下	11	8	4	
		197万円以下	6	4	2	
		201万円以下	3	2	1	
		201万円超		配偶者の給与収入が適用上限額を超えているため適用なし		

〔改正前〕

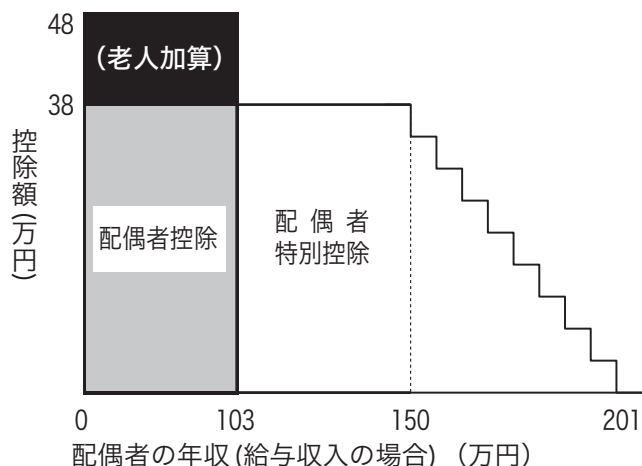
配偶者特別控除について納税者本人の所得制限あり



〔改正後〕

配偶者控除及び配偶者特別控除について納税者本人の所得制限あり

（図は納税者本人の合計所得金額が900万円以下の場合）



(2)適用時期

この改正は、平成30年分以後の所得税、平成31年度分以後の個人住民税について適用されます。

（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

有給休暇に関する事項につきまして

社会保険労務士 高 砂 礼 次



「人には休みが不可欠だ。休むことなく働き、楽しみや安らぎを味わわずにいると、いつの間にか、心を病んでしまう」これは古代ギリシャの歴史家・ヘロドトスの言葉です。

現代社会の企業活動においても、従業員が心身ともに健康でお互いに協力し助け合って業務を遂行し良い成果に結びつけていくには、充分な休養をとり、心身ともにリフレッシュして英気を養い、業務に当たることが大変重要です。

企業において、従業員が自ら休養をとるために基準となるのは年次有給休暇制度です。こちらについては、労働基準法39条で次のように決められています。まず、付与要件として、6ヶ月以上継続勤務し全労働日の8割以上勤務した労働者に対し、10日の有給休暇が付与されます。(暦日単位・時効2年間)年次有給休暇付与日数は勤務年数に応じて次の表のように増えていきます。

継続勤務年数	半年	1.5年	2.5年	3.5年	4.5年	5.5年	6.5年
付与日数	10日	11日	12日	14日	16日	18日	20日

ただ、上記に該当しない週所定労働日数が4日以下の従業員に対しても下記表の通り、勤続年数に応じた日数の年次有給休暇を付与しなければなりません。(比例付与)

週所定労働日数	年間所定労働日数	半年	1.5年	2.5年	3.5年	4.5年	5.5年	6.5年
4日	169日～216日	7日	8日	9日	10日	12日	13日	15日
3日	121日～168日	5日	6日	6日	8日	9日	10日	11日
2日	73日～120日	3日	4日	4日	5日	6日	6日	7日
1日	48日～72日	1日	2日	2日	2日	3日	3日	3日

なお、半日単位の有給は、法律上与えなければならぬ義務はありませんが、認めた場合は午前、午後の勤務時間が違って、等しいものとして取り扱います。また、時間単位年休も最大5日を上限として、労使協定の締結をした後、与えることができます。

年次有給休暇取得時の支払いの賃金については就業規則等で定めておく必要がありますが、その金額は次の3つの中から定めます。

：平均賃金

：所定労働時間労働した場合に支払われる通常賃金

：健康保険法による標準報酬日額に相当する金額

年休取得等を理由に賃金減額など不利益扱いをしてはなりません。つまり、精皆手当や賞与の算定で、年休取得日を欠勤扱いにするなど、年休取得を抑制するようなことは認められません。

上記の通り、労働基準法39条において年次有給休暇の付与について、一定期間継続勤務し、かつ、「全労働日」の8割以上出勤した労働者に対して、一定日数の有給休暇を与えなければならないとしています。この年次有給休暇算定の基礎となる「全労働日」の取り扱いについて、行政解釈では長らく、「全労働日」の意義について「使用者の責めに帰すべき休業日については、全労働日に算入されない」と解釈されていました。しかし、平成25年の最高裁判例にて「使用者の責めに帰すべき休業日については、全労働日に含まれる」と示されたのを受け、行政解釈も次の通りに改正されました。

(平成25年7月10日付 - 厚生労働省労働基準局長通達(基発0710第3号))

「出勤率の基礎となる全労働日」を次の通り改める
年次有給休暇の請求権の発生について、労基法39条が全労働日の8割出勤を条件としているのは、労働者の

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

勤怠の状況を勘案して、特に出勤率の低いものを除外する立法趣旨であることから、全労働日の取扱いについては次の通りとする。

- 1) 年次有給休暇算定の基礎となる全労働日の日数は就業規則その他によって定められた所定休日を除いた日をいい、各労働者の職種が異なること等により異なることもあり得る。

したがって、所定の休日に労働させた場合には、その日は、全労働日に含まれないものである。

- 2) 労働者の責に帰すべき事由によるとはいえない不就業日は、3) に該当する場合を除き、出勤率の算定にあたっては、出勤日数に算入すべきものとして全労働日に含まれるものとする。

(例えば、裁判所の判決により解雇が無効と確定した場合や、労働委員会による救済命令を受けて会社が解雇の取消しを行った場合の解雇日から復職日までの不就業日等。)

- 3) 労働者の責に帰すべき事由によるとはいえない不就業日であっても、次に掲げる日のように、当事者間の衡平等の観点から出勤日数に算入するのが相当

でないものは、全労働日に含まれないものとする。

- (1)不可抗力による休業日
(2)使用者側に起因する経営、管理上の障害による休業日
(3)正当な同盟罷業その他正当な争議行為により労務の提供が全くなされなかった日

上記が、年次有給休暇に関する法律の要約ですが、社員の年次有給休暇の取得率の向上が、良い企業のバロメーターの指標の一つにもなります。繰越有給休暇の買上を法律は認めていませんが退職時における引継ぎ等の為の買上は認められる場合があります。

そして社員の皆様が、仕事を通じて自分を磨き、真の実力をつけて企業の発展に貢献出来るよう、会社の発展と社員の幸福が一致するすばらしい企業の実現に向けて、労使双方の弛まぬ努力の継続を願ってリポートとさせていただきます。

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

松本法人会

部会紹介 シリーズ

第7回

行ってきました! 川手部会

～三つの地域からなる川手部会～

川手部会は松本法人会の中でも珍しい、安曇野市明科地区、松本市四賀地区、生坂村と異なる行政区により構成されている部会です。

明科地区は安曇野市の東側、犀川周辺に広がり、2005年に安曇野市となるまでは東筑摩郡明科町として歴史を刻んできました。豊かな水資源を活かし、長野県の水産業を支えてきた水産試験場もこの地にあり、近年は信州サーモンや信州大王イワナを開発し新しい信州の特産を産みだしています。また、あやめ公園、龍門淵公園を舞台に毎年6月に開催される「あやめまつり」では美しいあやめの花(花菖蒲)が大勢の人々を迎えます。

松本市の北東に位置する山々に囲まれた四賀地区は、錦部、中川、五常、会田の4村が合併して誕生した四賀村が2005年に松本市となり今にいたります。かつては主要街道が通り、宿場町も賑わい交通の要所として栄えた四賀地区。現在は山菜やキノコといった豊かな山の幸が大変有名です。そして毎年3月に開催の春の訪れを告げる「福寿草まつり」では、自生した数十万株の美しい黄色い福寿草の花が人々を癒します。

そして生坂村は豊かな流れの犀川と溪谷美の山清路、雄大な大城、京ヶ倉に抱かれた自然豊かな土地です。

生坂村の陽射しと昼夜の寒暖差はぶどうづくりに理想的な環境であり、この環境を活かし、農家の皆さんが一粒一粒、大切に育てたぶどうは全国的にも高い評価を得ています。村はこうして心を込めて作られたぶどうには宝石にも負けない輝きがあるという思いで「イクサカラット」と名付け、大切な産業として育てています。毎年9月には「山清路ぶどうまつり」を開催し、豊かな自然の恵みを大勢の人達が楽しんでいます。

それぞれが独自の文化や自然を大切にしつつも、古くから近隣地域との交流・協力を続ける川手部会。ぜひ足を運んで様々なイベントや豊かな自然の恵みに触れてみてください。(中山英也編集委員)

川手部会

該当エリア：安曇野市明科、松本市四賀、東筑摩郡生坂村 地区

会員数：132社

部会長：岩垂直次氏(南明北電気工業)

部会長より：川手部会は安曇野市明科、松本市四賀、生坂村の2市1村で構成される部会です。これからも3つの地域で協力しながら活動していきます。

青年部コーナー

■ 10 月 例 会 ■

— 研修会「どこでもできる簡単ボイストレーニング～呼吸を意識して身体をもっと能動的に～」&ミニコンサート—

青年部10月例会を10月23日(月)に下記内容にて開催いたします。(担当第一委員会:平林和樹委員長)大勢の皆様のご参加をお待ちしております。

- テーマ 研修会「どこでもできる簡単ボイストレーニング～呼吸を意識して身体をもっと能動的に～」&「花とクローバー」ミニコンサート 終了後に懇親会
- 講 師 花村 佑子 氏
(「花とクローバー ボーカル」・「あづみ野エフエム パーソナリティ」)
- 日 時 10月23日(月) 18:30より
[研修会18:30～19:30 懇親会19:30～21:00]
- 会 場 韓国食堂ミュージックコートHANA
(松本市中央2-4-18)
- 会 費 4,000円(懇親会費として)
- お申込 事務局まで(電話35-8080)

■ 塩尻市立宗賀小学校で租税教室を開催 ■

9月20日(水)、塩尻市立宗賀小学校にて租税教室が開催され、当会青年部松原和也氏(甲信アルプスホーム株)が講師役を担当し、6年生約40人に税の仕組みと正しい知識について勉強してもらいました。



授業の様子

今年は既に3校目の開催となりましたが、どの学校でも児童や先生たちに大変好評いただいている授業です。青年部では今年も一校でも多くの学校で開催できるように取り組みを進めて参ります。

女性部コーナー

■ 10 月 例 会 ■

安曇野地方企業見学「ほりでーゆ～四季の郷 & ゴールドバックあずみ野工場見学」

女性部10月例会を下記のとおり開催いたしますので、大勢の皆さんのご参加をお待ちしております。

- 内 容
「ほりでーゆ～四季の郷」(施設見学&社長講話)
「ゴールドバックあずみ野工場」(工場見学)
- 日 時 10月17日(火) 10:30より
「ほりでーゆ～四季の郷」(10:30～13:00)
社長講話&見学 10:30～11:30
昼食会 11:30～13:00
「ゴールドバックあずみ野工場」(13:30～14:30)
- 集 合 ほりでーゆ～四季の郷に午前10:30にお集まりください。
- 会 費 1,500円(昼食会費として)
- お申込 事務局まで(電話35-8080)

■ 参 加 報 告 ■

県連『女性部合同例会(諏訪法人会担当)』に参加しました

9月22日(金)、年に一度県内の法人会女性部が持ち回りで開催する県連『女性部合同例会』が、本年度は諏訪法人会の担当で諏訪市にある『RAKO華乃井ホテル』にて開催されました。当会からは8名が参加し、医学博士池谷敏郎氏による「血管を鍛えると超健康になる!」というテーマでの講演をお聞きすると共に、各地の女性部員との親睦を深めてまいりました。



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/

青年部・女性部



部員募集中!!

詳しくは先月号チラシをご覧ください

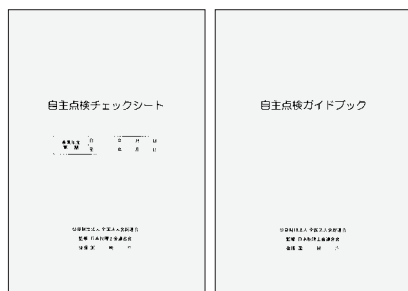
法人会 研修会 テキストのご紹介

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. 「企業の税務コンプライアンス向上のために」 「自主点検チェックシート・ガイドブック」

決算説明会などで使用しているテキスト。法人会では企業の税務コンプライアンス向上のための取り組みとして、企業における内部統制面や経理面に関する自主点検を推奨しております。

「チェックシート」には、内部統制面・経理面における様々な確認事項が質問形式で掲載され、「ガイドブック」にはそれらに対する具体的な点検内容・解説が掲載されております。



【主な内容(確認内容)】

- 社内統制（文書管理等）
- 貸借関係（資産科目、負債・資産科目等）
- 損益関係（各種科目別）

○その他（消費税・印紙税）

2. 「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。適正な法人税の申告をして頂くための手助けとなるよう、決算と申告に関する基本的に重要なテーマを分かりやすくまとめております。

【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29年度法人税関係の改正主要項目一覧
- その他

3. 「税制改正のあらまし」

決算説明会で使用しているテキスト。平成29年度税制改正のポイントを、主な税目別に解説しております。



【主な内容】

- 法人税関係
- 所得税関係
- 相続・贈与税関係
- 地方税関係
- その他

4. 「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。新たに設立された法人を念頭に置き、特に法人税の基本的な仕組みについて、主要な項目ごとに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
- 交際費は全額損金不算入
- 売掛金等の債権が回収不能となったとき(貸倒損失)
- 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



法人会のビジネスガード
Business Guard *Series*



会員企業をサポートするAIUのリスクソリューション

企業防衛・福利厚生目的に法人会のビジネスガードシリーズ

政府労災の上乗せ補償	アットワーク ハイパー任意労災
病気入院の上乗せ補償	ハイパーメディカル (アットワーク ハイパー任意労災 メディカル特約)
企業向け第三者賠償保険	企業賠償保険STARS (スターズ)
火災と地震災害に備える	プロパティガード+企業地震保険
個人情報の漏えい事故対策 マイナンバー対応	法人会の情報漏えいガード
地域社会に貢献する	法人会の自動車保険 (ビジネスガードAUTO)
海外進出企業向けサポートプラン	WorldRisk[®]
役員個人を取り巻く 各種訴訟リスクに備える	マネジメントリスクプロテクション保険 (MRP保険)
初期のご相談から賠償金対応まで。 労務・雇用トラブルを解決します!	スマートプロテクト

AIU損害保険株式会社

URL:<http://www.aiu.co.jp>

お問合せ先

松本支店

〒390-0814 長野県松本市本庄1-3-10 大同生命松本ビル7階

TEL. 0263-35-1933 FAX. 0263-36-7975

(受付時間：午前9時から午後5時まで土・日・祝日・年末年始を除く)

この広告は保険の概要をご説明したものです。

「企業地震保険」につきましては建物の構造や建物が建築された時期および所在地等によってはお引き受けができない場合がありますのであらかじめご了承ください。

10月の予定

3日税制委グループ会議 4日広報委員会編集会議
 5日第34回法人会全国大会「福井大会」 10日部会長と
 組織委、厚生委連絡会議 11日厚生委員会 13日役員
 会、東部部会役員会 17日女性部10月例会、中央部会
 役員会 19日本庄部会役員会、大規模法人税務研修会
 20日県連青年部合同例会 23日決算説明会（松本会
 場） 青年部10月例会 24日研修委員会 26日豊科部
 会会員拡大会議 27日総務委員会、川手部会特別研修
 会 30日決算説明会（塩尻会場）

決算説明会（法人税・消費税の説明会/9月決算法人対象）
 松本会場 10月23日(月)午後2時より
 大同生命松本ビル1階会議室
 塩尻会場 10月30日(月)午後2時より
 市民交流センターえんぱーく4F 会議室401

大規模法人税務研修会のご案内

「海外取引について、その他」

本年度も資本金5千万円以上の会員企業を主な対象
 とした税務研修会を企画いたしました。海外取引、消
 費税の軽減税率、税務コンプライアンスの順守に役立
 つ自主点検チェックシートについての研修会です。ご
 参加をお待ちしております。

日 時 10月19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 法人課税第一部門担当官
 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
 お申し込みいただきますようお願い申し上げます。

今月号折込のオレンジのチラシをご覧ください

あなたのお知り合いをご紹介ください！（11月末まで実施中）

“松本法人会 やまびこ運動” ご協力のお願い

新規会員獲得を目指し、5月より活動を展開して
 おります“松本法人会 やまびこ運動”。お陰様で、
 今年も会員企業の皆様からご紹介をいただき、新し
 いお仲間をお迎えすることが出来ました。改めまし
 て皆様のご協力に心より感謝申し上げます。

9月時点でのご協力数は

紹介件数
43社！

入会件数
31社！

皆様のご協力、誠にありがとうございます♪

法人会活動の輪をより一層広げていくために、皆様のご協力をお願い申し上げます。

女性部からのお願い

一児童養護施設「松本児童園」への寄贈物品ご提供のお願いー

女性部では今年も地域社会貢献活動として、児童養
 護施設「松本児童園」への支援を計画しております。つ
 きましては、園より希望がございました下記の物品に
 つきまして会員の皆様からのご提供をお願い申し上げ
 ます。（11月末まで受付を
 予定しております）

ご提供いただけます場合
 は、当事務局まで物品を
 お届けいただくか、ご希
 望がございましたらお預
 かりに上がりますのでお
 気軽にお申し付けくださ
 い。

【希望物品】 ○洗濯洗剤

○シャンプー・リンス・コンディショナー ○ティッ
 シュ ○バスタオル 等の日用品

ご提供のお申出・お問合せは松本法人会事務局（電
 話35-8080）までお願いいたします。

パートナーシップを基本に未来を開拓する
ロジスティックスカンパニー

「物流改善をしたいが人材がない」、「コンサルタントは費用がかかる」
 弊社はパートナーシップを基本理念に、
 お客様の立場に立った物流の最適化をご提案します。

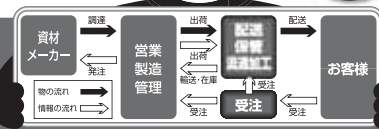


信州名鉄運輸株式会社

中央ハブターミナル／松本市和田4861 ☎0263-40-1500
 長野支店／長野市若穂川田3800-8 ☎026-282-6800



お気軽に
ご相談
下さい!!



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センチ)

お申込みは事務局まで TEL(0263)35-8080

インフォメーションコーナー掲載企業募集

ご利用ください!!

- 掲載無料 ●関係企業、県内外関係機関4,300社へ発送
- フルカラー印刷 ●広告初心者の方でも簡単に掲載いただけます

CD 振込メディアのイラスト デジカメ写真も

一般社団法人 松本法人会

めざします企業の
繁栄と社会への貢献

一般社団法人 松本法人会 〒390-0814 松本市本庄1-3-10 大岡生命松本ビル5F
TEL 0263-35-8080 FAX 0263-36-0839

お申込みは……松本法人会事務局 ☎0263-35-8080

ホームページリンク企業募集! くわしくは事務局まで



シルバーカフェ 生き生き歌声カフェを開催



9月9日にシルバーカフェ(松本市沢村、安曇野市三郷の2店)主催で「生き生き歌声カフェ」というイベントを行いました。シニア世代は「カラオケ」はもちろん好きですが、青春時代は喫茶店に集まり「歌声カフェ」と称して皆で歌を歌ったという思い出をお持ちです。当日は予想を超える180名程にご参加を頂きとても良いイベントとなりました。来年も同じ9月頃に企画予定ですので、ご興味のある方はぜひご参加ください。(北原修編集委員)

(本号編集委員…
中山英也、
北原修)



CHANGE-UP

今年こそ! 体幹トレーニングで引き締まった健康ボディーになりましょう

体幹とは、人間の身体の頭部と四肢(左右の手足)を除いた部分を指すのが一般的で、身体のコア(中心)となる部分です。

体幹の3つの役割

- ① 姿勢を維持し支える役割
- ② 動きを生み出す土台としての役割
- ③ 軸としての役割

この大切な体幹を・・・

adidasファンクショナルトレーニングをベースに鍛えてみませんか!



正しい姿勢作りや動きを鍛えるトレーニングを行い、強い柱づくり、体幹の筋群強化、バランス能力向上が期待できます! 「立つ」「歩く」「走る」「飛ぶ」「投げる」といったスポーツや日常生活の動きに即した形でトレーニングを行いますので、「きれいな姿勢で歩きたい」「立って靴下が履けるようになりたい」そんなニーズに応えられます。

- ヘルスケア関連イベント 企画・運営いたします
- 出張教室も好評です! ご相談ください!
- 個人セッション 5,000円/45分
- 教室セッション 1,500円~/1時間(5名様より)



パーソナルトレーナー
菅野 和光



ご予約・お問合せ ☎090-8305-2282
☎でのお問い合わせは→ Kanno0615@softbank.ne.jp

川柳コーナー
運動会
ではなく選挙
エイエイオー!
おすそわけ
来るのをずっと
まつだけよ
あの子はもう!
焦り感じる
参観日
新米

あとがき

初めて広報委員会に配属とな

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。

個人情報の取扱いについて
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 百瀬衛貴男
(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