

# 法人こおりやま

2013. 9

第423号

発行所 郡山市虎丸町14番2号 公益社団法人郡山法人会 (024-933-7777) (FAX925-1971)  
 発行人 有馬賢一 編集 広報委員会 印刷所(株)ヨシダコーポレーション



## 題名 想い出の里山

提供 大波 天久  
 中国書法研究院客員教授  
 郡山法人会副会長

### 目次

税のミニ通信	2
ゴルフ場利用税の話題	2
税務署ニュース	3
NISAの非課税措置	3
何が何でも黒字化達成	4
瀬戸内オリーブネットワーク構築を目指して	6
トピックス	8

税のミニ通信

# ゴルフ場利用税の話題

郡山法人会々員の皆様も「ゴルフ愛好家」は多いと思いますが、テレビ報道ではアベノミクス好調の安倍首相、夏休みは政財界大物とのゴルフ三昧のようである。

青木、樋口、尾崎兄弟、タイガーウッズ、そして遼くと藍ちゃん…還暦も過ぎたがゴルフクラブを握ったことのない小生でも名前が出てくる有名プレイヤー達、スポーツとしてのゴルフで最近の話題は何と言っても松山選手の活躍と2016年のオリンピック競技種目となった事であろうか。勤務先である青木会計グループが発行する「青木会計通信」の平成25年2月号に「廃止? 存続? ゴルフ場利用税」という記事がある。



東北税理士会郡山支部  
税理士 高守 誠一

衆院選で圧勝した自民党が政権を奪還し、平成25年度税制改正を巡る議論も自民党税制調査会のもとに改めて行われることとなりました。税制改正大綱は通常12月中に決定されますが、選挙が行われた影響で例年より遅れているため、急ピッチで議論を行い、1月中には大綱を決定するとしています。

議論となっているのは、消費税率引上げ時の低所得者対策や住宅購入支援策、所得税の最高税率引上げ、相続税の基礎控除引下げなどですが、ゴルフ関係者や愛好家が気になるのは文科省の税制改正要望に盛り込まれた「ゴルフ場利用税の廃止」の行方でしょう。

ゴルフ場利用税は、ゴルフ場の利用者に対して都道府県が課す地方税で、税収の7割はゴルフ場が所在する市町村に交付されており、税収は年間約550億円。

もともと、1954年に創設された娯楽施設利用税として、パチンコ・麻雀店などとともに課税されることになり、1989年の消費税導入によって娯楽施設利用税は廃止されましたが、ゴルフ場の利用は単独税として残されています。

ゴルフ関連団体は、かねてよりゴルフ場利用税に対し「世界に例を見ないスポーツ課税」「消費税との理不尽な二重課税」として撤廃運動を展開しており、文部科学省も、①消費税との二重課税の解消、②スポーツの中で2016年のオリンピック競技種目であるゴルフのみに対する課税の解消などを廃止の理由として挙げています。

一方、地方税を所管する総務省や地方自治体は、ゴルフ場利用税は地方自治体、特に財源が乏しく山林原野が多い市町村の貴重な財源であり、これに代わる財源も考えられないことから、同税の廃止は適当でないとして反発の声を強めています。

また、ゴルフ場が都道府県や市町村における各種行政サービス(アクセス道路、上下水道、ごみ処理、環境衛生等)と密接な関係を有しているほか、その利用者の支出行為には十分な担税力が認められることなどから課税されているものであると主張しており、攻防はまだまだ続きそうです。

ご承知のとおり平成25年度税制改正法案は、すでに平成25年3月30日に公布され、続いて所得税法等の一部を改正する法律案も同5月31日に公布されたが、ゴルフ場利用税の廃止は実現をみなかった。

業界HPをのぞくと、日本ゴルフ場事業組合の理事長は昨年まで自民党の安倍晋三総裁だったそうで、民主党政権に対してゴルフ場利用税廃止の圧力をかけていたとのこと、政権交代となったのに手のひらを返された形となった業界関係者は7月30日に全国121万人ゴルファーの署名を総務大臣に手渡し、47都道府県庁に対しても陳情を行うといったゴルフ場利用税廃止運動が展開されたとのことである。

ちなみに福島県ではゴルフ場が11の等級に判別され1人1日350円から1,200円のゴルフ場利用税が課税されている。(18歳未満と70歳以上の利用者は非課税)震災前の平成22年度、県下62のゴルフ場が県に納めた納税額は約8億2千万円だそうで、震災後は原発事故による風評被害で30%の税収減が見込まれていることから福島県が東京電力に対して賠償請求する方向との記事もみられる。

(筆者注釈)ゴルフ場利用税相当額は軽油取引税や入湯税と同じく消費税法上の不課税取引です。

税務署ニュース

非課税口座内の少額上場株式等に係る

いわゆる NISA

# 配当所得及び譲渡所得等の非課税措置

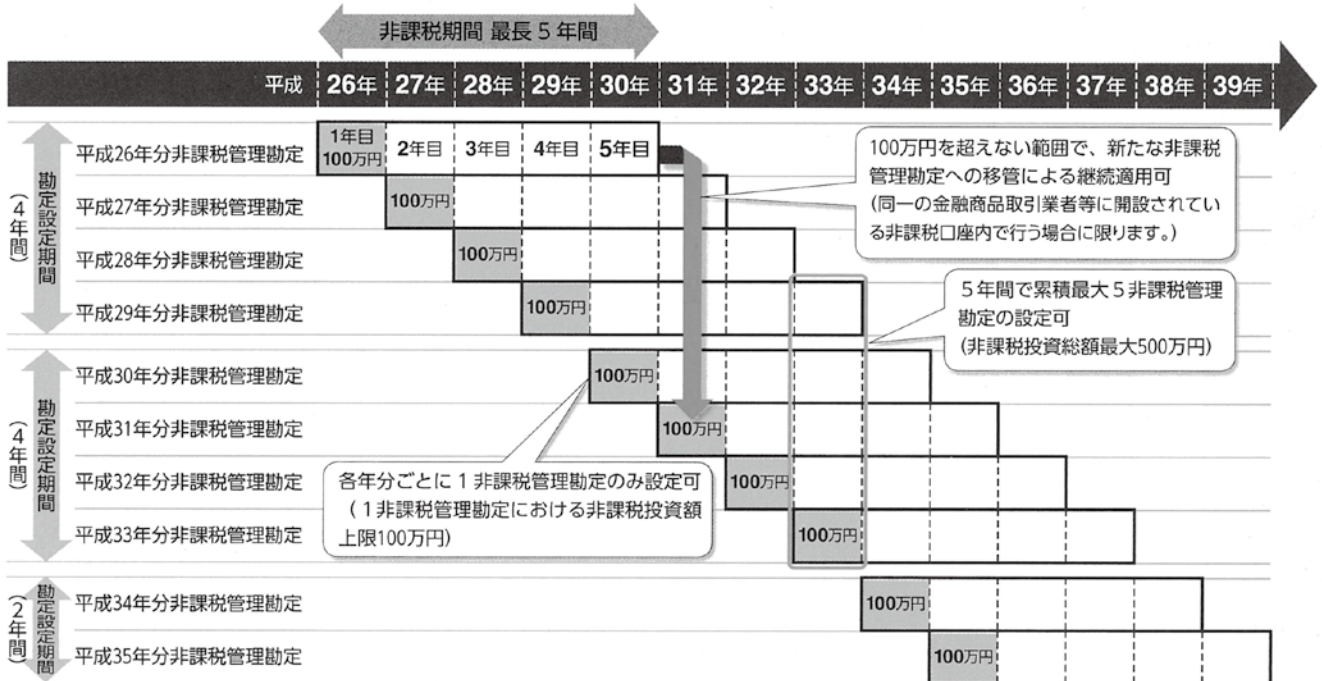
平成26年1月1日から

が始まります。

この非課税措置の適用を受けるためには、金融商品取引業者等に非課税口座を開設し、非課税管理勘定を設定する必要があります。

非課税口座開設の申請手続は、平成25年10月1日から開始されます。

## 制度の概要等



非課税対象	非課税口座内の少額上場株式等の配当等、譲渡益
開設者(対象者)	口座開設の年の1月1日において満20歳以上の居住者等
口座開設可能期間	平成26年1月1日から平成35年12月31日までの10年間
非課税管理勘定設定数	各年分ごとに1非課税管理勘定のみ設定可 (勘定設定期間ごとに1金融商品取引業者等に限り可。ただし、勘定設定期間が異なれば、同一の金融商品取引業者等である必要はありません。)
非課税投資額	1非課税管理勘定における投資額(①新規投資額及び②継続適用する上場株式等の移管された日における終値に相当する金額の合計額)は100万円を上限 ※ 未使用枠は翌年以後繰越不可
保有期間	最長5年間、途中売却可(ただし、売却部分の枠は再利用不可)
非課税投資総額	最大500万円(100万円×5年間)

### ① 利益に興味を持つ

利益アップのための企業研修をする際に、経営者の方に最初に伺うのが「利益に興味はありますか」ということです。

普通、興味のない経営者はいません。

しかし、それをどれだけ突き詰めているかというと、話は別です。

私が尊敬する高収益企業の経営者は、「利益に対する、純粹で絶対的な興味を持って」といつも言っています。

「純粹な」興味を持てば、どうすれば利益が出るかをとことん追求して、より利益が出る事業に、自社をシフトさせようとします。

「絶対的な」興味を持てば、利益を上げることを、常に最優先の判断基準にし、「十分な利益を出すことを通して、お客様や従業員にどんな価値を提供するか」という考え方をします。

当然、会社の最重要目標は、売上ではなく利益にな

# 何でも黒字化達成!

利益を生む構造を理解する

株式会社代表取締役・博士(学術) 松崎 光弘

### ② 利益の本質を知る

「利益をとことん追求する」と言うと、「お客様からお金をむしり取るのか?」と言われることがあります。しかし、そうではありません。

私たちがお客様に対して、商品やサービスを提供したとき、いただく対価が売上で、売上の中には仕入れが含まれますが、これはよその会社や人が作った価値だと言えます。

売上から仕入れを差し引いたものが、自社が作った付加価値、さらに、その付加価値を作るために掛かった経費を差し引いたものが、

利益です。

ですから、利益とは「お客様にとつての付加価値をいかに効率よく生み出したかを示すもの」だと言えます。

利益を上げるためには、売上を上げる(お客様により多くの価値を提供する)か、経費を下げる(＝価値を生み出す効率をよくする)しかありません。

効率が悪ければ、それは売値に反映されお客様の負担を大きくしてしまうのですから、我々は常にできる限り、経費を引き下げることとを考えなければいけません。

結局、売上を上げること、経費を下げることも、お客様のお役に立つことだということがわかります。

### ③ 利益に対する責任を明確にする

そういった行動の結果が、利益になるのです。

一口に利益と言いましたが、損益計算書には、上から順に売上総利益、営業利益、経常利益、税引き前当期利益、当期純利益と5つの利益が並んでいます。

損益計算書の上の方に書かれている利益は、現場のオペレーションの影響が大きく、下の方ほど経営判断の影響が大きくなります。とくに、税引き前当期利益と当期純利益は100%経営者が責任を追うべきものです。

逆に、現場スタッフやマネージャーには、経常利益までの責任を負ってもらう

### ④ 利益が出やすい考え方にする

必要があります。そのためには、経常利益がどのように生まれるのかという仕組みを現場の人たちが理解し、それを行動につなげる必要があります。

利益の仕組みを考える第一歩は、売上を変動費と限界利益に分けることです。これは、損益計算書の上での表し方とは違いますが、経営視点ではこちらの方が分かりやすいものです。

変動費とは、売上の増減に確実に比例して増減する経費のことです。仕入れや外注費、材料費などがこれにあたります。

「利益の本質」という目で見れば、他人が作った価値になります。売上から変動費を差し引いたものが限界利益、つまり、自社が生み出せる最大の価値です。

慣れるまでは、粗利益で代用してもよいでしょう。この限界利益から、自社で価値をつけるためにかか

った費用Ⅱ固定費を差し引いた残りが、経常利益です。限界利益が大きくなれば、最終的な経常利益も残りやすくなります。また、限界利益は、現場の工夫で高めることができます。

ですから、現場では、まず限界利益を高めることに意識を向けてもらうのが効果的です。

### ⑤ 限界利益を上げる

限界利益を上げようとするときに考えたい数字が、売上に対する限界利益の割合、限界利益率です。

逆に計算すれば、限界利益Ⅱ売上×限界利益率ということとなります。

この式から、限界利益を上げるには、①売上を上げる、②限界利益率を上げる、という2つの方法があることが分かります。

売上を上げるには、どうすればよいでしょうか。売上Ⅱ客単価×顧客数ですから、

①客単価を上げる、②顧客数を増やす、の2つの打つ

手があります。

そこで、客単価を上げるためには、どうすればよいかという話になり、「ついで買い」や「オプション提案」をしようといった打つ手が見えてきます。

あとは、必要なトークや、何をセットにすればよいかを、具体的に決めて実行することになります。

顧客数を増やすという場合も同様です。

新規顧客が不足しているのであれば、アプローチを増やす工夫と成約率を上げる工夫が必要です。

自社に足りていないのはどちらなのかを確かめて、どちらを強化するかを考える必要があります。

一方の、限界利益率を上げるにはどうすればよいでしょうか。

単純に考えれば、「限界利益率の高い(利幅の大きい)商品を多く売ればよい」ということになりましたが、実際には、そううまくいくものはありません。

そこで、一工夫が必要になります。

### ⑥ 限界利益率を上げるには

限界利益率を上げるには、いくつかの方法があります。

まずは変動費を下げることで。変動費が1円下がれば、それはそのまま利益が1円上がるのですから、非常に大切です。

できることとしては、仕入れ条件の交渉や、仕入れロスを減らす、製造ロスを減らす、物流コストを下げるといったことが考えられます。

このとき、大事な考え方は、仕入れたものは使い切る／売り切るということです。

たとえば、1個100円のもの、100個仕入れれば1万円です。

それが1個150円で100個売れば、売上は1万5千円で、1個あたりの仕入れ原価は100円ですが、もし50個しか売れなければ仕入れ原価は1個あたり200円になってしまいます。

ロスのない仕入れは、た

くさん売ると同じくらい重要な問題なのです。

製造現場で、「材料取り」を工夫するのも変動費を下げるのに必要なことです。

限界利益率を上げるもう一つの考え方が、売上構成比を変えるという方法です。簡単に言えば、「限界利益率の高い商品を買いやすい状態にする」と言うことです。

居酒屋では、旬の食材を使ったお薦めメニューの限界利益率が高くあるべきですし、店舗の中の商品の配列を変えるのもひとつの方法です。

ファーストフード店がハンバーガーと一緒にポテトをセット販売したりお薦めしたりする方法は、いろいろな場面で応用できるのではないでしょうか。

ただし、お客様が喜ぶことが前提です。

このようにして、限界利益を押し上げるポイントを一つ一つ押していけば、限界利益は数ヶ月で確実に上がります。

それができたら、次の段

階である「固定費の活用」に意識を向けるのですが、それはまた別の機会の話とさせていただきます。

### ⑦ 利益は現場が上げる

ここでご紹介したようなことは、どの現場でも思いつくことばかりです。

ですが、多くの現場では「どうすれば利益が上がるのか」という仕組みが理解されていないために実行されていないのが現状です。

利益を上げることにつながる一つ一つのプロセスを振り返り、「今月は顧客アプローチを増やすぞ！」といった具合に、明確な方針を定めれば、具体的な知恵は現場のスタッフが考え出してくれます。

一つ一つの仕事のプロセスを、「利益を上げる」という一点に絞って洗い直して改善する。

それが黒字化、そして高収益化への第一歩です。

皆様の会社が、高収益体質になるための一助になれば幸いです。

地域振興を願って

## 瀬戸内オリーブネットワーク構築を目指して

## その中心にあるオリーブの国・小豆島

小豆島ヘルシーランド株式会社  
代表取締役会長 柳生好彦

私は瀬戸内・小豆島の産

業の振興にお役に立つべく、オリーブ栽培ネットワークを構築させようと日々努力を積み重ねております。東日本大震災からの復興をはじめ、各地の地域振興の一助となればと思い、少しでも私の事例を参考にさせていただければ幸いと存じ筆を取りました。

## 1 オリーブと人類の関わり、そして瀬戸内・小豆島でのオリーブ栽培

オリーブの栽培の歴史は、六千年前から一万年近くまでさかのぼる、と言われています。古代エジプトのクレオパトラ女王も、オリーブオイルを愛用されていたことが、文献上明らかにされています。

また、かのギリシア・ローマ

文明は、オリーブオイルやワインの交易によって、地中海世界の繁栄を築く国力を養ったそうです。人類の発展の歴史の陰には、つねにオリーブの木が存在していた、と言えるかもしれません。

そのオリーブが、日本で初めて小豆島で栽培に成功してから、今年(二〇一三年)で一〇五年目になります。

オリーブと人間社会との関わりをめぐる壮大な歴史から見れば、それはまだよちよち歩きの赤ん坊の段階にかすぎません。

しかし私は、小豆島が浮かぶ瀬戸内海を「日本の地中海」とみなして、この地域一帯にオリーブの森を増やしていく事業をおこなっていき

たい、と考えています。太陽の

恵み(日照時間が長い)、雨が少ないこと、そして花崗土が多い痩せ地という土の特性。

まさにそれが、瀬戸内・小豆島と地中海に共通する、オリーブ栽培に適したすばらしい自然の条件なのです。

## 2 小豆島土庄町と協力して瀬戸内オリーブネットワークを創ること

小豆島ヘルシーランドは、

オリーブを活かした化粧品・健康食品を中心とする製造・通信販売事業をおこなう小豆島土庄町の企業です。本年より、弊社の関連会社が、

瀬戸内海の「アートの島」として知られる直島および豊島でも、オリーブとアートと出版の事業をスタートさせ

ました。

また香川県の多度津には弊社の関連団体であるNPO法人オリーブ生活文化研究所から小豆島土庄町を通じて苗木三千本を贈呈し、さ

らに山口県の周防大島や兵庫県の淡路島のオリーブ栽培農家の方々と市町レベルで協力しあつて、「瀬戸内オリーブネットワーク」を創つていこうとしています。

私は、今のところ香川県の小豆島でしか知られていない三月十五日の「オリーブの日」を、全国的なオリーブの日にしたいという希望を抱いています。昭和二十五年三月

十五日に、昭和天皇様が小豆島にご来島されて、世界平和を願つてオリーブの種をお手蒔きされたこの日を、広

く日本全国のみなさまともにも記念したいのです。そうすることで、小豆島は、名実とともに瀬戸内オリーブネットワークの中心となり、全国の方々にすばらしいオリーブ製品をお届けする(オリーブの島)へオリーブの国)になります。と私は期待しています。

## 3 小豆島ヘルシーランド株式会社

## 株式会社の創業

一九八五年、恩師と仰ぐ小豆島出身の経営者・高橋荒太郎翁(元・松下電器産業株式会社社長)から「心と体の健康を追求して小豆島の発展に寄与する」という熱い想いを託され、私は小豆島ヘルシーランドの事業をはじめました。いくつかの事業に挑戦して辿りついたのが、島のシンボルであるオリーブだったので。

「この天からの恵みを活かした事業こそ、小豆島の発展につながる」。そんな思いを抱いたとき、作家・宇野千代先

生との運命的な出会いがありました。「私はもう永年、小豆島のオリーブオイルしか、顔に塗ったことがない」。美しく年を重ねることの達人である宇野先生とのご縁がきっかけで、「私のブランドを出しましょう」という大変光栄なお話しを頂きました。こうして、弊社の最初の化粧品「宇野千代BRANDオリーブオイル」が誕生したのです。

#### 4 「ジ・オリーブオイル」

##### 「オリーブリーフ・エキストラクト」

##### 「mikoto」のカ

その後、世界中のオリーブオイルの製造法を古今にわたって調べ、独自に開発したのが「ジ・オリーブオイル」でした。エキストラヴァージンオイル100%使用の美容オイルである「ジ・オリーブオイル」は、弊社の事業全体を牽引する機関車とも言える主力商品です。製法の特徴は、搾油する前の果実の実を特許技術「乳酸微発酵」で発酵さ

せることで、他にはないオリーブの香りと浸透力を最大限引き出すことで、ベタつかないさらさらとした使用感のあるすばらしいオリーブ化粧品が誕生したのであります。

さらに、オリーブの葉をまぜてオイルを発酵させ搾油する、「プレミアム・リーフ・オリーブオイル」も開発製造しました。あらたに日本で特許を出願し、EUではすでに取得、アメリカ、オーストラリア、中国などアジア諸国でも特許を申請中です。特許取得は、商品の大きな力になります。

また、健康食品の商品である「オリーブリーフ・エキストラクト」（オリーブ葉から天然ポリフェノールを豊富に含むエキスを抽出した健康食品）は、オーストラリアで開発されたものです。オーストラリアは、オリーブ後進国であるがゆえにさまざまな工夫・努力を重ねています。国が全面的にバックアップして、

オイルの採油のみならず、葉を活用したサプリメントの開発に取り組んだのです。これは、人間の免疫力を高め、花粉症への効果も期待できる画期的な健康食品の商材として、日本および世界のマーケットで大いに受け入れられています。

化粧品販売事業を主とする弊社のお客様は女性が多く、女性のみならずさまの健康上の悩みは血行不良による冷え性や肩こりと言われています。そこで、血行不良の改善に役立つオリーブ薬膳酒である「mikoto」を開発しました。オリーブの実・枝・葉、そして数種類の漢方のなかには冬虫夏草も使用し、ハーブとともに十月十日琥珀色になるまで漬け込む「mikoto」の製法でも、特許を取得しています。

#### 5 人財育成が大切ーイン

##### キューベーション・センターと若者の実践

「ものを作る前に、人を作

れー」これもまた、高橋荒太郎翁から授かったシンプルながらも深い経営哲学であり、私は今まさに、それを小豆島で実行することがみずからの使命であると感じています。地方自治体、民間企業、大学研究機関が集積し、相互連携を通じたイノベーションを創出する仕組みを「産業クラスター」と呼びます。近い将来、私は小豆島の産業クラスターとして「インキューベーションセンター」（起業人材育成機関）を作りたいと構想しているところです。

現在、私が関わっている具体的な人財育成の一例を挙げましょう。弊社では、オリーブオイルを使った「さぬきライオン」という商品の商標を、すでに取得しています。この知財を活用してもらい、「うどん県」と呼ばれる香川県讃岐中のうどん屋さんに新しいライオン油を広めるといことで、つい最近、島の若い人がこの事業をスタートさせることが決まりました。その人はス

ポーツ用品店の経営者なのですが、だからといって「ライオン」の製造販売をしてはいけないという法律はありません。一般の人びとがスポーツ競技を楽しむ最大の理由は、「健康」のためではないでしょうか。

それならば、スポーツ屋さんが「健康」に関わりの深い「食」の事業に取り組むのも良いのでは、と発想の転換をうながしたのです。もちろん、弊社でも資本を出し、経営面で協力します。

このように、島で新しい産業を創造する「きっかけづくり」をさせていただきたい。そして私は、経営の実践を通じて、弊社の現社長と副社長である二人の息子、そして文化的・芸術的な活動をやってくれている長男（妖怪画家）と長女（パフォーマー）も含め、島の若い世代の起業家を育成したいのです。かつて高橋荒太郎翁から学ばせていただいたことを、「恩返し」として島にお返ししたい、と私は考えているのです。

**トピックス****社会貢献活動 大越中学校へカメラを寄贈**

安全功労者総務大臣表彰を受けた田村市立大越中学校消防クラブに対する記念品贈呈式が8月26日大越中学校において行われた。

大越中消防クラブは、地域の火災予防に献身的に尽力していることが認められ、安全功労者総務大臣表彰を受賞した。これを受け、受賞記念及びクラブ活動の後押しをしようと、渡辺善隆田村支部長と石井辰男副支部長(大越地区会長)より、中心メンバーの生徒へデジタル一眼レフカメラと望遠レンズなどのセットを手渡した。板橋健一校長が謝辞を述べた。

大越中消防クラブは平成六年の設立で全校生徒の160名が所属している。9月に田村市総合運動公園で開かれる田村地方自衛消防操法大会、11月に東京ドームで開かれる消防団120年・自治体消防65周年記念大会で放水演技を披露することになっている。



(前列右から) 渡辺支部長、三浦さん、篠崎さん、塚原さん。  
石井副支部長(後列右から3人目)



記念品贈呈

**公益社団法人郡山法人会 青年部会員****新入部会員を募集しています!**

青年部会では、異業種交流を通じ、次代を担う経営者のための育成や研修、社会貢献活動を中心に事業を行っています。

また、小学生を対象にした社会貢献活動・租税教室は、地域社会にとってその行動力が大きな役割を果たしています。

部会長 廣川 寛 (株)廣川鉄工所

部会員数 33名

年会費 10,000円

会員資格 郡山法人会会員企業で50歳未満の経営者及び幹部

お問い合わせ先:事務局 郡山市虎丸町14-2 TEL:024-933-7777