

二〇一二★夏号

九段会計通信

発行：九段会計事務所

東京都千代田区九段南4-3-1滝ビル3F

電話：03-3222-5271

夏もいよいよ終盤。夏は食欲不振や、糖分の取り過ぎ、発汗による塩分の不足といった、体調管理の敵もたくさん存在します。健全な魂は、健全な体に宿る。ハイパフォーマンスの為に健康管理をしっかりと！

◆目次◆

- ・ 所長挨拶
- ・ 社長を知る！「株式会社Excerity様」
- ・ 今号の税務トピックス
- ・ 借金を返すと会社は儲かるのか？
- ・ 編集後記

所長挨拶

九段会計事務所 代表 税理士 高木 功治
6月の中旬に、世界的なIT企業が集まっているサンフランシスコのシリコンバレーへ視察に行ってきました。テンファイブ株式会社の山城社長が主催する視察ツアーで、弊社関係では、有限会社楽屋の塚田社長も参加されました。塚田社長も私もIT企業の経営者ではありませんが、アメリカ



でのビジネスチャンスはどうなのかという事と、何より自分の価値観を刺激し、固定観念を変える為に参加しました。

「スピード」と「イノベーション」。成功しているIT企業を5社訪問し、この2つのキーワードが一番の印象です。そのベースには「多様性」があり、2つのキーワードを成り立たせているのだと感じました。

最初に訪問したIDEOという会社で、すぐにそれを感じました。ここはデザインコンサルティング会社で、アップルの最初のマウスを開発したり、有名なPDAを開発したり、現在では医療分野や政府の制度設計のコンサルティングまでやっている会社だそうです。アイデアがあれば人を集めデイスカッションし、その場ですぐに形にする。これを徹底するために、立体的な開かれた空間や、試作物を作成する作業所などの物理的な施設や、インスピレーションを浮かばせる工夫や開発の進め方など、「スピード」と「イノベーション」を具体化する仕組みが、内包されていました。例え

ば、「テックボックス」という棚です。既成の物でアイデア的に面白いものがあれば、誰でもその棚に入れておくことができます。インスピレーションが欲しい人は、その棚に行って沢山のアイデア商品を探る事によって、色々なアイデアが浮かぶという仕掛けだそうです。これはどんな業種でも有効ではないかと思いました。またPDAの開発では、画面の進行をプログラムを組んで作るのではなく、ポスティブを使いとりあえずアナログでアイデアをまとめるのだそうです。ここにもスピード重視での開発プロセスを感じました。

他の4社も共通して、「スピード」と「イノベーション」が、会社の仕組み、仕事の進め方の中に組み込まれていて、自動で達成される仕掛けになっています。ここが世界のIT産業を引っ張る元になっているところだと感じました。

そもそもアメリカは、人種や宗教など構成している人々の価値観が多様多様なので、そこから出てくるアイデアも多様性があります。また、主張しなければ何も伝わらないため、必然的にデイスカッションと競争が発生するのだと感じました。



第12回

社長を知る!

九段会計事務所 小林 明史

我々日本人もこの「スピード」と「イノベーション」を意識的に取り入れ、世界の競争相手に勝たなければなりません。特に小回りのきく中小企業では、それができると思います。
時間と費用とを使う海外視察は、一見、そこまでの価値が無いように思われがちですが、価値観が揺さぶられ、今の自分が井の中の蛙だと気付けるだけでも大きな価値があります。
お薦めですので、ぜひ、みなさまもチャンスがあれば参加してみてください。



皆様いかがお過ごしでしょうか。今号の「社長を知る」では、株式会社 Exc er it y (エクセリテイ) 塩谷社長にお話を伺ってまいりました。今回のインタビューは、税理士試験も無事に終わり、日々仕事に邁進中の小林です!

塩谷晃一社長が代表をつとめられている株式会社 Exc er it y は金融業界向けのシステム開発など様々な分野での IT システムの開発をなされている会社様です。丁寧かつ柔軟な対応でお客様の信頼を獲得されていらっしゃいます。

小林―起業されたきっかけをお聞かせ下さい。

塩谷社長―サラリーマン時代は、IT 業界で大手企業から零細企業まで経験させて頂きました。色々携わった中で、お客様との折衝から始まりシステムリリースした時に喜びを分かちあえ、やってよかったなあと感じる事が多かったのは小さな会社さんでした。大手企業ですとシステムが大規模となり開発の一部を担当するだけで終了し、お客様に本当に喜んで貰えているか分からなかったもので、表情が見える仕事をやり続けたい、という思いがありました。

また、自社で請負い、社内で開発したいという思いもあります。仲間と一緒に和気あいあいと、かつ議論しながら、システムを作りあげたいという二つの思いから、「やってみるか!」と起業しました。

サラリーマン時代にお世話になった会社が起業を応援してくれたこともあり、既存のお客さんを連れて独立できた事で、起業当初では他の

独立開業される方より少し楽だったかもしれないね。

―辛かった時期もあったと思うのですが?

塩谷社長―ずっと取引のあった会社様が経営破たんに入り、数百万円の売掛金が急に回収できなくなったことがあります。資金繰りが急激に悪化し、経営の怖さを痛感しました。従業員に給料が払いたくても、払えないわけですから。そこは第一に考えなければいけない、でもお金がない・・・

―どうやって乗り越えたんですか?

塩谷社長―タイミング良く大規模の仕事を発注して頂けることになっており、それに向け借入の準備をしていました。そのお金でぎりぎり乗り越えることができました。運が良かったです。結果的には、このことがきっかけで「なんとか乗り越えなければならぬ」とメンバーが一致団結し、その期は回収できなくなった売掛金のマイナス以上に業績を伸ばすことができました。

―災い転じて福となす、ですね。

塩谷社長―運が良かったと思っています。運も実力のうち、ですね(笑) また、なんとかしなければならぬ、とメンバーの気持ちが高まり、お客様の評価も高くなりましたし、仕事が順調に進みましたね。





塩谷晃一社長

—そこが一番大きなピンチだったのでしょうか。
塩谷社長—ほかに、リーマンショック以降、1年くらい経ってからどんどん仕事が減った時期がありました。不況下で企業がお金を節約するときは、まずIT投資を減らされるので、弊社の仕事は4割ほどなくなっていました。自社で待機している社員が増え、それが2、3カ月続いて資金繰りが悪化しましたが、役員報酬を見直すことで乗り切ることが出来ました。また、この時はお客さんとのつながりがとても重要でしたね。少ない仕事をどこかに出すとしたら、やはり信頼のおける会社に仕事をします。

—信頼がなければ仕事がゼロになっていたかもしれない？

塩谷社長—その可能性は十分にありました。新規に発生する仕事はないので、何年も取引きし信頼を得ている会社様からの仕事を引き続き受注出来た事が救いでした。その場でどう対応するか、というよりも、長年かけて信頼を築いていくか、日々の努力が活きてきます。そこは今後も変わらないですね。

—ITバブル崩壊の時はいかがでしたか？

塩谷社長—新人サラリーマンの頃で、1年くらい仕事がなく、自社で勉強するなどしていました。100人規模の会社だったので、20人くらいは仕事がなくてあぶれている状態でした。売上は0円でも、給料は払わないといけない。その時の経営者の方はご苦労されたと思います。

—話は変わりますが、社長の趣味やストレス解消法はございますか？

塩谷社長—ゴルフは2年ほど前からやっています。違う世代・他業種の方々と交流を持てるのが素晴らしいですね。また、長く続いている趣味はサッカー観戦です。埼玉出身ですので、地元浦和レッズが好きです。2003年頃からスタジアムに通っています。浦和レッズはリーグの中でサポーター数がナンバーワンです。応援も迫力があって、選手とサポーターが一体になると凄いい歓声になります。勝てばストレス解消になりますね。ここ数年は低迷していたので逆にストレスを溜めていたかもしれません(笑)

会社も同じだと思えますが、組織が一丸となり気持ちをぶつけて戦っていく姿は素晴らしいですね。

—最後に今後の展望をお聞かせ頂けますか。

塩谷社長—自分たちで考え、自分たちで作る、自分たちで提供できるサービスを作りたいという思いが起業してからずっとありました。つい最近ですが、他社さんと共同で日本酒ポータルサイトをオープンすることができました。蔵元さん、居酒屋さんにもご協力頂いています。今後は日本酒が好きな人やそうでない人も巻き込んで、サイトを発展させていきたいですね。

近年、日本酒の国内消費が減っているのですが、蔵元さんが次々とつぶれてしまっています。日本の文化である日本酒の消費を復活させたい。最終的な目的としては、消費を増やして、蔵元さんが安心してお酒を作る日本にしたいと思っています。

最初は夢でしたが、それがようやく具現化してきました。やりたいことはまだ1割もできていませんが、もっともっと周りを巻き込んで、日本文化のために貢献したいと思っています。巻き込まれた方は迷惑かもしれませんが(笑)

—今まで塩谷社長やられてきたITの技術と日本酒を広めたいという熱い思いが重なって、新たなものが生まれそうですね。

塩谷社長—今回は私がリーダーシップをとっていますが、社内ベンチャーなどでやりたい事が



「日本の文化である日本酒の消費を復活させたい！」

ある人を応援していききたいですね。例えば社員でラーメン屋やりたい！という人がいるとしたら、思いだけでなく計画を立案し、それが力になれる内容であればお金はなんとかするよ、と応援している会社になりたいと思っています。その一つの成功モデルとして、まずは自分で立ち上げました。そうすれば後の人がやりやすいですから。
夢を持てる会社でありたい。若い人には夢を持って仕事をしてほしいと思っています。今の生活を過ごすためではなく、将来的な目的・目標をもって、そのために今頑張る、という姿勢を持ってほしいです。

—ありがとうございました！



担当：小林

今号の税務トピックス

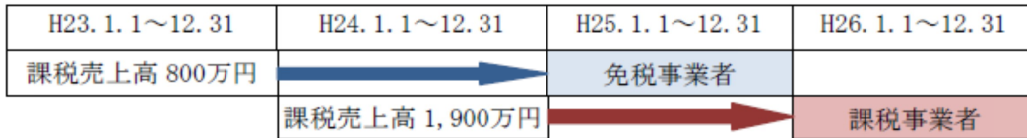
九段会計事務所 税理士 分田 真

① 消費税の課税期間

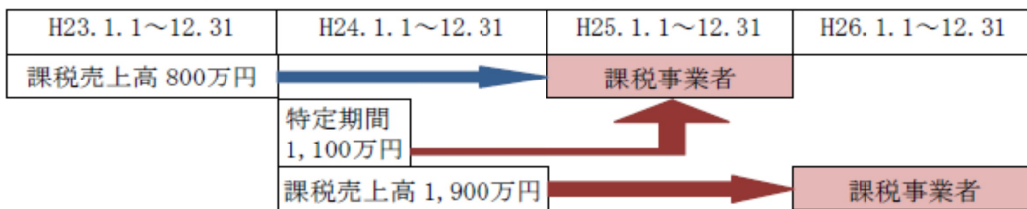
従来、消費税を納めなくともよい事業者（免税事業者）の要件は、原則として基準期間の課税売上高が1000万円以下であることでした。この場合の基準期間とは、個人事業者であれば前々年、法人であれば前々事業年度です。しかし、この要件に次の要件が加わる改正がなされました（消法9の2）。

- 次のいずれかの要件を満たすこと
- ・ 特定期間の課税売上高1000万円以下
- ・ 特定期間の給与等の支払額の合計額が1000万円以下

例. 個人事業者（または12月決算法人）の場合 改正前：基準期間の課税売上高のみで判定



改正後：基準期間の課税売上高の他、特定期間の要件が追加



特定期間とは、原則、前年(法人であれば前事業年度)の上半半年分を指します。基準期間とは異なりますので、注意しなければなりません。

この改正により、基準期間の課税売上高が1000万円以下でも、右記いずれの要件にも該当しない場合には、消費税を納める事業者(課税事業者)に該当することになりました。

個人事業者等は今年前半の課税売上高等が対象です。この改正は、平成25年1月1日以後開始する年又は事業年度から開始されず。

右下記例であれば、平成24年1月1日から6月30日までの期間が特定期間に該当するため、そろそろ算定できる時期です。基準期間の課税売上高が1000万円以下である場合には、必ず今年前半の課税売上高や給与等の支払額の合計額が1000万円以下であるかどうか確認をしましょう。給与等の支払額は、特定期間中に支払われた給与、賞与等です。個人事業者は専従者給与分、法人は役員給与分も当然含まれます。算定する際には、給与の月次明細表の課税支給額等から計算するとよいでしょう。

もし課税事業者となった場合、実際の納税計算は平成25年分からはなるものの、一定のみなし仕入率を用いて計算する簡易課税制度を適用するには、上記例であれば平成24年中に届出書を提出する必要があります。



② 国外財産が5000万円を 超えたら調書の提出を

今や日本人が海外の資産を購入し保有することは、珍しいことではないようです。特に歴史的な円高が続く昨今では、富裕層に限らず海外資産を積極的に購入する方もいらっしゃるのではないのでしょうか。海外資産の保有は税の世界においても注目されており、国税側も情報収集に努めているようです。国税庁が昨年11月に公表した「平成22事務年度における相続税の調査の状況について」によれば、「特に、資料情報や相続人・被相続人の居住形態等から海外資産の相続が想定される事案については、積極的に調査を実施しているほか、調査の過程において海外資産の取得が把握された場合にも、深度ある調査によりその解明に努めています。」と述べています。

このようななか、平成24年度税制改正で国外財産調書の制度が創設されました。これにより、その年の12月31日現在の価額(原則時価)の合計額が5000万円を超える海外資産(国外財産)を所有する日本の居住者は、所得税の申告有無に限らず、必要な事項を記載した国外財産調書をその年の翌年3月15日までに税務署へ提出しなければならなくなりました(国外送金法5①)。

「財産債務明細書」があります。これと同様で罰則はないものとお考えの方がいらっしゃるかもしれませんが、「国外財産調書」は罰則規定が設けられています。具体的には、この調書を提出なかった又は虚偽記載があった場合には、1年以下の懲役又は50万円以下の罰金です(同法10)。さらに、国外財産から生じた所得等の申告漏れや無申告が発覚した場合の罰金が加重されてしまいます(同法6②)。

この改正は、平成26年1月1日以後提出すべき国外財産調書について適用されることとなるため、来年年末の国外財産の価額合計が提出有無の判定材料となります(改正法附則59)。罰則規定は平成27年1月1日以後の違反行為から適用されるものの、加重適用は平成26年1月1日以後提出すべき国外財産調書に係るものからです(改正法附則19、79、60)。今後はその年分の所得金額だけでなく、国外財産の保有状況によって提出する書類が変動することを今から認識しておきましょう。



税理士・分田

借金を返すと会社は儲かるのか？
 九段会計事務所 税理士有資格 利水啓剛

タイトルを読まれて本コラムの文章に興味を持って頂いた皆様に、今回は会計の仕組みと私見をお伝えしたいと思います。

さて、今回のコラムにおいて投げかけている質問に、会計を理解されている方々の大半は「借金に対する利息がないのであれば借金を返しても会社は儲からない(損得なし)」と回答されることでしょうか。さてそれはなぜでしょうか？

貸借対照表
 (≒財産と負債の目録)

資産	負債
	資本

損益計算書
 (≒儲かったのか、損したのかを計算)

支出	収入
利益	

右記の箱は何を示しているのかというと、会社を数値化した結果を示しています。つまり、会社で起こったことの多くは数値化され、どこかに帰属していくはずですが。皆様の大きな関心事である「儲かったのか？損したのか？」という問いかけに対しては、損益計算書の箱が解決してくれます。銀行や株主の関心事である、

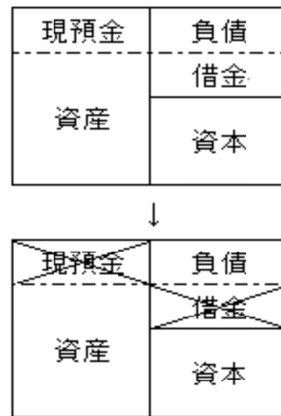
「この会社の経営状態は健全なのか？危険なのか？」という問いかけに対しては、貸借対照表の箱が解決してくれます。気を付けて頂きたいのは、この会計というものは大航海時代から続いてきた会計慣行などから作られたもので、全てを数値化することは不可能ということなのです。今回は幸いなことに、借金に関しては数値化して上段中央の箱のどこかに集約されていくものです。さてどこに入るのでしょうか？



答えは貸借対照表の「負債」の箱になります。これにより、儲かったのか？損したのか？というのを計算する箱には帰属しないことが分かります。ここで、「お金が減るのにどうして損したことになるのか？」という疑問が生じます。この疑問が頭に浮かんだ方は非常に鋭い方であると思います。

先ほども申し上げたとおり、会計とはルール集合体であり絶対的な真実ではありません。つまり、会計の歴史が「借金とは、お金を借りてお金が増えても、そのお金は返さなければならぬ。だから損も得もない単なる資金の移動である」との根拠を導き出したものなのです。それでは、そのルールに基づいて再度、箱を使い考えてみます。下段右の図をご覧ください。借金を返すと貸借対照表の「負債」の箱が小さくなりますが、同時に現預金が減少するので

「資産」の箱が小さくなります。つまり、貸借対照表の箱が小さくなっただけで、損益計算書の箱には影響がないことになるのです。



これで、会計においての借金を返すと会社は儲かるのかどうかの答えは出ました。会計とは切り離して、一般的なイメージとして「借金を返すと会社は儲かる」と考えるのは何故でしょうか？

その答えとして、例えば社長や従業員の能力やモチベーションは数値することができないということ。つまり会計がすべてを数値化することは不可能という点から紐解くことができると思います。

具体的には、無借金経営であることから、従業員の方々に対して会社が倒産することがないことを証明することで従業員の方々が増収につながることも、無借金経営により社長の気持ちも軽くなり経営に集中することができ、増収につながることも、取引先に自信を持って当社の安全性を訴えることができるなどが考えられます。他にも、借金が僅少であれば会社に危機が訪れそうなタイミングで新たな借り入れを起こすことが出来る、などが考えられます。

逆に「借金を返すと会社は損する」と考える方もいると思います。これは会社経営者の方々や経営コンサルタントの方が持っているケースが多いと考えられます。

具体的には、借金を返すと資金が減少してしまうことから、新たな投資案件が浮上した際に投資ができないということで「機会損失」が生じる、または通帳の残高が気になり社長が経営に集中できなくなり損失を生んでしまう、などが考えられます。

さて、「借金を返すと会社は儲かるのか？」という本コラムは、借金に関する会計のしくみを理解して頂き、その上で他の観点について検証した結果、読者の皆様がどのような答えを見出されるのかという問いかけをもって結びとさせていただきます。



利水

〔編集後記〕

九段会計事務所 新井 良平

編集担当の新井です。ようやく自分の時間が確保できるようになり、読書の習慣を取り戻すことができました。いま、読書しているというだけで「満足」する人が大半だそうですね。むしろ、行動するのがおっくうなので、読書で「その気」になつていくとのこと。

電子書籍リーダーが各社から販売され、読書がより身近になつている今！読書を仕事に活かすためにも、行動できるようにする本を今こそ読まなければ！



新井

みなさん「いちおし！」の日本酒を教えてください！

最大級の日本酒データベース
日本の味酒々想々 (さきそうそう)

日本の味プロジェクト 酒々想々
蔵元さんも参加しています！

<http://www.jpsake.info/>

zerrrh+

スマートフォンを会社のビジネスに活かす！！

facebookページ制作
スマートフォン専用ホームページ制作

開発・デザイン・運用いたします

◆わたせせいぞろモバイル◆

◆サッカークジ twitoto◆

携帯・スマホの公式サイト・アプリ開発実績に基づき、お客様のニーズに合わせて制作いたします。お気軽にお問い合わせ下さい。

株式会社 **オンマクワークス**
ON MAC WORKS
東京都新宿区新宿 2-11-2 カーサヴェルデ801
TEL : 03-5919-1419 〒160-0022
<http://www.onmac-wk.com/>

梅酒 044-766-1001

梅酒

千倍屋商店 まで！

GRAPHIC DESIGN

**あなたの「……したい!!」を
デザインいたします**

印象に残る
会社案内を
新規制作
したい!!

販売促進用に
新商品の
カタログを
作成したい!!

お店の
ロゴ・メニュー・
チラシ・POPを
新しくしたい!!

企画・デザイン・撮影、印刷納品までの
一貫したご依頼も承ります。

gg 有限会社 グラン gren
〒150-0011
東京都渋谷区東1-11-13
公03-5485-3085
会03-5485-3086

当社資料を
ご希望の方は
ぜひご連絡
ください。

企画・デザイン・試作から筐体設計まで
総合的な開発業務を行っています。

工業力学
から生まれた
高性能オーブナー
オリジナル製品

楽しく! 便利に!
簡単に!

eg

こだわりをこの形に

unlimit 有限会社 アンリミット・ジャパン

〒206-0014 東京都多摩市名田 1154-1 多摩ファイブプラザビル 2F
TEL 042-355-7110 FAX 042-355-7118
http://www.unlimit-j.co.jp

お米の生パスタ工房
かくれん穂

毎日お店のバスタマシンで、
1つ1つ丁寧にお米の生穂を
手作りしています。
ヘルシーで腹持ちが良く、
ふりふりツルツルもっちりもちの
新食感♪
バスタ390円から!

東京都荒川区町屋2-2-20
斉藤ビル2階
(千代田線町屋駅徒歩1分)

これさえ知っておけばOK!

**プライバシーマーク
取得ガイドブック**

まずは
ご連絡ください

コンサルタント紹介

池田 昌史
プライバシーマーク推進員
プライバシーマーク推進員
プライバシーマーク推進員

株式会社 エム・ソフト
〒107-8545 東京都港区赤坂1-1-1
TEL 03-5561-8331
FAX 03-5561-8332
E-MAIL emsoft@emsoft.co.jp

お問合わせ
0120-966-831
pmark-consul@aim-soft.co.jp

中央物流有限会社

物流でああなたのニーズにお応えします。

- ・一般貨物自動車運送事業
- ・産業廃棄物収集運搬事業
- ・倉庫事業(保管・荷役)
- ・引越、移転作業等

〒208-0023
東京都武蔵村山市伊奈平2-75-3
電話:042(520)2636
FAX:042(520)2635

広告の
ソコチカラ
をみせます!

ポストインテイング以外でも、
きつとあります。

株式会社スマートライン
〒121-0836 東京都足立区入谷 9-12-7
tel:03-5839-8861 fax:03-5839-8862

- ・不動産事業
売買仲介手数料、**無料!**
- ・太陽光発電及び
オール電化事業

太陽光パネル全メーカー
取り扱い可能!
**全国どこへでも出張
致します。**

株式会社ジオハウジング
〒274-0812
千葉県船橋市三咲2-8-17
TEL 047-440-4040
FAX 047-440-4041
http://www.geo-housing.com

耐熱ウィンドウフィルムで窓からエコをはじめましょう。

COOLING WINDOW FILM 上手に節電

夏は涼しく!
冬は暖かい!

魔法瓶効果で冷暖房費を大幅削減

省エネルギー効果 約19~25℃
体感温度低下効果 約5~8℃
CO2削減効果 約1.8~2.5%

株式会社 Bロケッツ 担当:小林
〒143-0026 東京都大田区西馬込1-1-9平井ビル1F

TEL 03-3772-8425
FAX 03-3772-8426
携帯 080-1065-4919
E-MAIL blkoji@msn.com
koji4919@docomo.ne.jp

ホームページのデザイン・制作
WEB SYSTEMの開発

PHASE
System, Produce & Management

株式会社フェイス

当社ではお客様のニーズに合わせたホームページを
制作致します。お気軽にお問い合わせ下さい。

ホームページデザイン + システム制作
社内LANやサーバー構築などのイントラネット環境整備・設置

info@phase.jp Tel. 03-6908-6012
http://www.phase.jp/

チラシご持参の方ディナータイム10%off
ネパール・インド レストラン & バー スバ

中野南口店
中野区中野2-28-1
フロスヘア中野1F
TEL:03-3229-4555
http://www.subha.co.jp/index.htm

大塚通り
★スバ南口店
中野南口店
中野南口郵便局

中野通り
中野北口店
中野北口郵便局