

二〇一〇★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北4-1-1

電話：03-3222-5271

お陰様で、九段会計通信五つめの季節を迎えました。本当に、光陰矢の如し：今夏も「暑さ」を「熱さ」で乗り切りましょう！

## ◆目次◆

- ・ 所長挨拶
- ・ 川崎支社開設のお知らせ
- ・ 社長を知る！「憐グレイスケール様」
- ・ 民主党マニフェストから税制改正を読む！
- ・ サッカーとビジネスは紙一重

## 所長挨拶

九段会計事務所 代表 税理士 高木 功治

ギリシャに端を発した欧州の財政危機問題で、欧州諸国が財政の健全化に軸を移した経済政策を取り始めました。ドイツでは社会保障費や国防費などのカットを、またイギリスでは付加価値税の増税が決定されました。

リーマンショック後、世界各国の大規模な財政

出動や金融政策により、世界経済は予想以上に持ちこたえ、緩やかに経済は回復しました。しかし、未だ景気悪化への危うさを秘めた状態です。「経済の回復」と「財政の健全化」という二つの相反する軸を、どのようにバランスさせるかは、非常に難しい問題です。

ユーロを守るために試行錯誤をしているのは理解できますが、このタイミングでの欧州の方針転換は、未だ脆弱な世界経済に大きな影響を与えてしまっているのではないのでしょうか。本当に心配になります。

また、我が国でも菅総理大臣が消費税の増税を訴えています。

現状の財政状態を考えれば一刻も早く取り組むべき課題ですが、このタイミングで出口戦略を取ってしまったていいのでしょうか。景気の回復も実感できない不安な状況の中、この先の景気がとても心配です。

そもそも将来の社会保障や経済成長の姿など総合的なビジョンが見えないままの訴えは、いまひとつ説得力に欠けてしまいます。

そんな中、景気の先行き不安から日米ともに株価が年初来安値をつけてしまいました。

我々中小企業の経営者は、これまで以上に景気の動きに敏感になって経営をしなければなりません。

話は変わって、サッカー日本代表の話題ですが、予想に反して大健闘してくれました。本大会前の練習試合ではいいとこなしで、マスコミからは叩かれ、世間からは期待されず、言われ放題でした。

それが岡田監督をトップに選手全員が目標に向かって結束し、世界の強豪相手に互角の戦いを演じてくれました。

帰国後の選手のインタビューによると、食事の時や練習などでは、控えの選手がみんなを盛り上げていたそうです。それこそがこのチーム躍進の原動力になったのでしょうか。組織の内部ではポジション争いという競争で互いが切磋琢磨し、しかしベスト4という共通の目標に向かって組織として結束する。こんなすばらしい組織を作れるように、我々経営者も日々真剣勝負で取り組んでいきたいですね。



## 川崎支社開設にあたって

九段会計事務所 川崎支社長 森 雅浩

弊社では、このたび、神奈川県川崎市に「税理士法人九段会計事務所川崎支社」を開設いたしました。ひとえに、様々なかたちで弊社にご協力いただいている皆様のお引立ての賜物と感謝いたしております。

支社開設の地に選びました武蔵小杉は、本年三月に横須賀線及び湘南新宿ラインの駅が新設され、品川・東京方面及び新宿・池袋方面へのダイレク

トアクセスが可能となり、また高層マンションが何棟も新築され、この時代に人口が急増している、今が「旬」の街です。また新事務所からは、裏の水路の桜並木や、遠くは多摩川の緑も見える自然豊かな街でもあります。

川崎支社には、森と職員の佐野の二名が転籍いたしました。事務拠点が二カ所となり、顧問先様の信頼に応えるべく、今まで以上のサービスを提供していきたいと思うとともに、そうならないければ支社開設の意味がないとも思っております。今後も顧問先様の立場に立ち、税務会計はもちろんです、日常における経営の悩み、問題を考え、良い方向に導き、解決していきたいと思っております。その積み重ねにより、顧問先様と共に大きく成長していく所存でございます。

皆様におかれましては、市ヶ谷の本社同様のご愛顧を川崎支社に賜りますようしくお願ひ申し上げます。またお近くにお寄りの際には、ぜひお立ち寄り下さい。



第4回♪

九段会計事務所 マネージャー 矢合 真弓

社長を知る！

今回は、株式会社グレイスケール代表取締役茂手木社長は現在三十一歳という若さで、従業員百人以上を率い、この不況期でも成長を実現している敏腕社長です。

3年連続で「ベストベンチャー100」に選出され、メディアからも注目されているグレイスケール様。超多忙の中、インタビューに慣れていない私たちのために配慮してくださり、茂手木社長主導で進めていただきました。

【会社を始めた経緯】

祖父の代から商売をやっていました。父親から勤め人の考えになるな、ということでした。学生時代の考えを身につけるようにと。

大学を出てから就職した会社は、事業内容が面白いというより、「社長に営業できます」というフレーズで選びました。色々な社長を見てみたかったのが理由です。

何の業種で独立するかは明確に決めていなかったのですが、独立した契機になったのは、そこ

株式会社グレイスケール  
茂手木雅樹社長が代表取締役を務められている株式会社グレイスケールは、急成長を遂げているネットワークを中心としたIT系の会社です。

エンジニアの需給バランスの崩れ、リーマンショックなど、中々安定しないIT業界ですが、営業の方もエンジニアの方も非常に頑張っており、大手の企業からも厚い信頼を得ている非常に優秀な顧問先様です。

で営業マンとして活躍して、入社初月からぶつちぎりの成績でトップを取り続け、営業的に自分一人で責任が取れる自身がついたこと、それと同時に自分一人で行えることの限界も理解できたことです。

一般的な営業会社は人のパフォーマンスを上げることができない。それはおそらく、トップ営業マンが、自分の地位を守りたいがために、ノウハウを部下に教えることをしないからだと思います。それでは成長できません。そんなつまらない順位なんかをつけたいほうが、よっぽどいい会社になるだろうと思ひ、自分で会社をやろうと思ひました。それがきっかけです。歳は二十四か、二十五のときですね。

独立の際、前の会社ともめて、金銭的トラブルになり、他の人から見ても大変な額だったかと思えます。しかし、自分自身の中で、解決できる自信があったのと、社員の頑張り、社員の僕に対する信頼が手に取るようにわかったので、のれんわけだと解釈して、一年で金銭トラブルを解決できました。

#### 【飛躍の理由】

営業に関しては、「スターを作らない」という戦略を社内ですべてコントロールし続けてきました。そうすることにより、この会社について「センスが無いから」とか、そういうくだらない理由で投げ出す社員は一人もいません。皆がそれぞれのポジションを作って努力をし続けています。それにより、何とか右肩上がり成長でき、三年連続で「ベストベンチャー100」に選出していただけのかな、と思っています。



下段中央が茂手木社長です

#### 【中国ビジネスについて】

我々はITソリューションというジャンルで、国内の大手のエンドユーザー向けにずっとIT事業をやってきました。しかし、リーマンショック以降、日本の景気が明らかに減退したのと、この先さらに産業構造事態も変化し、例え回復したとしても、この市場自体がどれだけあるのか、すごく考えさせられました。我々は夢を持って会社をやっていたので、この狭い市場の中で、どれだけ夢を持たせられ続けるかを経営者として疑問に感じました。それを教えてくれたのが、前横浜市長の中田氏の言葉です。会談した際、「グローバルな視点を持つように。君たちはベンチャー企業って雰囲気だけだけど、英語に訳せば【冒険】でしょ？だったら、もう少し、大手がいけない分、君たちだけでも、グローバル化を図っていけば？」と言われました。

それがきっかけで、今は月の半分以上は海外であちこち、自分の目で見て歩くようにしています。ベトナムや韓国、シンガポールなど、色々考えましたが、中国市場というのは、コストメリットではなく、市場としての今後の価値が非常に感じられるので、最近はずっと中国です。まず最初は「企業のグローバル化のお手伝い」をしたいと思っています。

自分自身が半年くらい時間をかけて、自分の足で、お金もはたいて、無駄な動きをしてしまったんですね。自分と同じように動くのは非常に厳しいと思います。その中で要約したものをもっと早く日本企業に取り入れてもらいたいと思います。

す。そこで今は、JTBさんと提携させてもらって、まずは見ていただくこうと、中国市場視察ツアーを企画しております。

それと、いきなり海外で会社を作るのはどうも・・・という方向けに、社内の業務の中で、BPO (Business Process Outsourcing) 企業などが自社の業務の一部を外部の専門業者に企画・設計・運営まで一括して委託すること」という形で移管できるものは移管できるようにお手伝いしたいと思っています。コストメリットがあれば、経営者の方も動くと思うので、社内の中で移管できそうな業務を大連に移管していただきたいと思っています。

五年十年で人民元がどんどん上がりあがっていく、物価もどんどん上昇しており、今まさに最終チャンスだと思っています。先を見る経営者にとっては、必要不可欠なことだと思っています。それとは別に、今中国の新卒人材も提供しております。優秀な中国のブレインがいないと、中国事業は中々展開が難しいです。中国人を中途で雇ってしまうと、中国企業の考え方が頭に染み付いてしまい、日本の企業とは全く思考が違います。ですので、中国の優秀な人材を、新卒で日本に呼んでしまう事業を今企画しており、大連の優秀な大学と連携し、まずは社長の傍で今から三年くらい働かせ、社長の考え、日本の企業の考え方を理解したところで、中国の幹部メンバーとして返すという形でサービスを提供します。そうすれば、中国進出が非常にスムーズにできると思いますし、非常に優秀なブレイン

ンができます。

経営者としては、こんな便利な「時世でグローバル化をしない理由は無い。そういう感性を自分自身も身につけ、日本企業にそういった最後の貢献をした」と思っています。

【日本の経営者の方へのメッセージ】

会社の方向性にもよりますが、今人件費が非常に安いというの大きなチャンスで、一度自分の中の既成概念を壊すためにも、会社を出さかどうかは別として、中国の現状と今後を知ってみると非常に面白いと思います。ウチの社員は皆非常に危機感を持っています。大連で五人くらい雇用しますが、全員月額給料は三万円です。日本語べらべらで。今までIBMさんなどの日系企業の仕事をこなしていた人たちが、です。コミュニケーション能力も高く、非常に優秀です。それでもその値段。僕が、この国で月額給料二十万円の人たちを見ると、大丈夫かなと思います。どこまでその「二十万円」にプライドをもてるんだろう、と。二十万円くらいなら、中国の方七人も雇えますよ。経営者として、そのほうが得すると思いませんか？と。中国が今後値段が上がったとしても、ベトナムなどまだまだ出てくる。世界を自由に使う経営者になると、社員の価値観すらも変わってくる。そうはいっても、二十万円分の価値を生み出せばいいのです。

僕は一度日本の経済から雇用を奪いたいと思っています。そうして日本がどう教育をしなればいけないのか、考え直すときが来たら初めて

この国はちゃんとまわりだすのではないかと思います。

ですから、まずはご自分の目では非見えてみてください。視察ツアーも、現在、他社の半分くらいの値段で行っています。興味のある人は是非ご連絡下さい！次の視察ツアーは、八月、九月くらいを企画しています。絶対のために必ずですから！

《株式会社グレイスケール様

連絡先：03-5949-5667》

「インタビューを終えて」

茂手木社長はこの若さで、ただビジネスだけを考えているのではなく、もっと広い「日本」という国自体を見据え、行動、発信されています。茂手木社長のおっしゃるとおり行動すれば、必ず成功すると確信しました。問題は、そのとおり「行動できるかどうか」。結局は、「やるかやらないか」だと実感しました。ほとんど日本にいない茂手木社長、本当に貴重なお時間、ありがとうございました！！



矢合「先日誕生日を迎え、事務所の皆にお祝いしてもらいました♪ 歳は・・・内緒で(笑)」

民主党マニフェストから  
税制改正を読む！

九段会計事務所 マネージャー 分田 真

先日、民主党より発表されました「民主党の政権政策Manifesto2010」より、今後の税制改正の動向を考察していききたいと思います。

「早期に結論を得ることをめざして、消費税を含む税制の抜本改革に関する協議を超党派で開始します」とのことから、先日(6月22日)政府税制調査会の専門委員会がまとめた中間報告も合わせて見ていきたいと思います。

〈政府税制調査会の中間報告の概要〉

- ・ 相当程度の増収に結びつく税制抜本改革を行う必要がある、消費税が重要な税目であり、消費税引き上げが必要。ただし、消費税の引き上げ時期や幅については明示せず。
- ・ 格差是正を目指し、所得税などの累進構造を回復させる改革を行い、税制の再分配機能を取り戻すことが必要。そのため、所得税や相続税についても増税の方向。

中間報告は菅直人首相が掲げる「強い経済、強い財政、強い社会保障」の一体的実現を税制面から後押しし、三分野の好循環を促すことを狙っている。最終とりまとめ時期は未定だが、菅首

相は、参院選後に税制抜本改革の議論に着手し、2010年度内に改革案をまとめたいと述べている。その具体的内容は下記の通り。

①増税の方向性

「相当程度の増収に結び付くよう、税制全般にわたる税制の抜本的改革を行い「支え合う社会の実現に必要な費用を国民の間で広く分かち合う必要がある」として、ネット増税の方向性を示した。

②消費税

「社会保障制度の安定的な財源を確保するための税制改革が急務」とし、「社会で広く分かち合う消費税は重要な税目である」と指摘。

ただし、検討課題として逆進性の問題があり、低所得者を対象とした還付(給付)、軽減税率の可否などが検討課題となっていますが、増税は時間の問題だと考えられます。

③所得税及び相続税

格差の拡大と固定化を食い止めるために「所得や資産課税において、累進構造を回復させる改革を行い、税制の再分配機能を取り戻す必要がある」として所得税や相続税についても、増税の方向性。

具体的には、所得控除から税額控除などの見直しや、税率構造の見直しなど。ただし、最高税率引き上げについては、公平性の観点から積極的な意見がある一方で、増収幅が小さいうえに租税回避行動も予想されるという消極的な意見もあり、詳細は不明確です。

④法人税

民主党が17日に発表した参院選マニフェストにおいて、中小企業向けの法人税率を十八%から十一%に引き下げることが明記。また、政府税制調査会は、企業向けの優遇措置となる租税特別措置を見直し、「課税ベースの拡大と併せて実施すべき」としています。したがって、参院選挙の結果次第で見直されることが確実かと思われまます。



サッカーとビジネスは紙一重

九段会計事務所 所員 新井 良平

世界中を大きな盛り上がり渦巻き込むサッカーのワールドカップ。四年後の開催地はブラジルですが、そこでの数試合のために、また一四六〇日という準備期間が始まります。オリンピックの時も感じましたが、世界最高のステージでほんの数回競技をするためには、四年、一四六〇日、三万五千時間、一二六万秒という膨大な時間を費やす事が必要です。季節が十六回変わります。決算・確定申告を四回重ねます。しかもその結果は実力のみならず運、天気、体

調、くじ引き、風向き、ブブゼラ、コインの裏表といった要素に左右されます。結果の差は一点、時にはたったコンマ一秒。それが一位と二位という大きな大きな差異を生むのです。以前「社長と副社長の間は、副社長と平社員の間よりも離れている」という言葉を目にしましたが、同様に一位と二位ではそのプレーヤー・チームの今後が大きく大きく変化することでしょう。

さて、暑い季節の到来です。海や避暑地へ行くのもいいですが、高校野球の実況をなんとなく聞きながら、汗をかけたグラスに入ったアイスコーヒーを片手に、空調のきいた室内でゆっくり読書するのも、現代的な夏の過ごし方の一つです。「読書は過去の賢人と会話するようなものだ。」哲学者デカルトの言葉です。私も最近、一人の賢人と会話をしました。リクルートに在籍、海外でMBA(経営学修士)を取得され、現在ではコンサルタントとして独立されている板橋悟氏の『ピクト図解』です。成功したビジネスモデルを理解し、ストックし、それらを練り上げる訓練をする重要性を説いた本です。念のためですが、この本は今年出版されたものであり、板橋氏は決して「過去」の賢人ではないことをお断りしておきます。

その中でありましたのが、サッカー観戦とビジネスは似ている、という言葉です。素人ながら、「あそこにパスを出すべきだ」「いったん後ろにボールを戻せ」「いまシュートを打つべき」と解説者さながらにテレビに向かって言葉を投げている人がいます。かく言う私もその一人。

確かに、「これくらい自分でもできそうだ」と思うことが私にもよくあります。しかし、ただ見ているだけと、現場にいること、これは全く別物です。クイズ番組でも、テレビで見ていると「なぜこんな問題が分からないのか」と思いますが、それが実際に百万円もらえるかどうかという状況下だとしたら、「ファイナルアンサー」なんて笑っている場合ではないでしょう。

話はそれましたが、サッカー観戦とビジネスの類似点。キーワードは「鳥の眼、虫の眼」だそうです。

鳥の眼とはつまり俯瞰すること。「俯瞰」は大辞林では「高い所から見下ろすこと。鳥瞰（ニ全体を見渡すこと）」とあります。サッカーの選手は目の前に相手選手がいるとボールを取られまいとするなど目の前のことに集中します。中田英寿元選手など全体を「俯瞰」できる選手が、指令塔となり指示を出したり試合を組み立てたりすることができるとは、素人がテレビを見ながら色々意見を言うのは、テレビがサッカーのコート全体を映しているおかげで試合を俯瞰できているからなのです。

これはビジネスにおいては社長です。自社のビジネスモデル、会社や業界の全体を把握すること適切な意思決定をしていくのは社長の仕事であります。

逆に虫の眼とは、対象にグツと近づいて観察することです。テレビではある選手に絞ってその選手のプレーを見せることができます。それにより、コート全体を映している時にはわから

ない選手の真剣な表情や技術などを詳細に把握することができません。ビジネスにおいては現場です。個々の部門、商品、社員などをより深く理解することも、全体を俯瞰すること同様に大切なことです。

鳥の眼と、虫の眼。経営者としての俯瞰と、現場を知ること。幹部や部下の方に持たせたい、ビジネスマンには必須の能力かもしれません。ビジネスとサッカーの、意外な関係でした。



編集後記  
編集担当の新井です。

完全に私事ですが、歯並びを徹底的に直すというところで、矯正のみならずアゴの骨を切る外科手術を受けて参りました。結果、現在毎日食事は流動食。会話はろくにできず、入浴も控えている状態。思うのは「普通の素晴らしさ」。早く、普通に食事がしたい……  
カレー。ポテトチップス。うどん。ハンバーグ。サラダ。ハンバーガー。ケンタッキー。なんだかジャンクなものばかりですが、食べたもののリストを作っては眺めている毎日です。普通って愛おしいものですね。

**中央物流有限会社**  
物流であなと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!

ポストインデイング以外でも、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

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ターネット環境構築・保守  
info@phase.jp Tel. 03-6908-6012  
http://www.phase.jp/

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  
grangren  
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。

**GRAY SCALE** 中国ビジネスにご興味があればグレイスケールまでご連絡を!  
豊島区西池袋 3-31-8-2F  
TEL : 03-5949-5667 http://www.gray-scale.jp/