

二〇一二★冬号

# 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

新たな366日がスタート致しました。今年はどうなるか。1年は正確には365、25日なので4年に一度2月29日を作って調整します。営業日が通常より1日多いからラッキーか、それともアンラッキーでしょうか？

## ◆目次◆

- ・ 所長挨拶
- ・ 社長を知る！
- ・ 「株式会社ゼロインダストリー様」
- ・ 年金所得者の申告手続きが簡素化
- ・ 書評『これからの正義の話をしよう』
- ・ 編集後記



## 所長挨拶

九段会計事務所 代表 税理士 高木 功治

本年もよろしくお願い致します。九段会計事務所の今年の抱負は、「結果を出す！」です。昨年は、所員の採用、ホームページ戦略の実行、事務所の移転という基礎を築いた年でしたので、今年はその上に成果を出し、成功のプロセスを顧問先様と共有してまいります！

昨年は、東日本大震災と原発問題という未曾有の大災害を経験しました。今、生かされていることに感謝し、毎日毎日を精一杯悔いなく生きることを強く再確認しました。

日本経済は復興需要に伴い、景気を持ち直しが期待されていますが、欧州債務危機の推移次第では大きな影響を受ける可能性があります。今後の推移を注目していかなくてはなりません。

元浦和レッズ、長谷部誠選手の著書『ここを調整する。』を読みました。2007年Jリーグ最終節、優勝が掛かった横浜FC戦の事が書かれています。首位のレッズが断トツ最下位の横浜FCに勝てば優勝という状況で、誰もがレッズ優勝を確信していました。僕も優勝を喜ぶためスタジアムで観戦していた一人です。ところが、結果はレッズが破れ、アントラーズの逆転優勝となってしまいました。あの時の落胆は、今でもはっきり覚えています。

長谷部選手は、この試合で、前日に寝付けず睡眠不足となり、コンディション調整を失敗し、優勝を逃してしまつたと書いています。そこから、寝る前の30分、心を鎮め整える自分に合った調整方法を見つけていったそうです。あの敗戦は本当に悔しい出来事でしたが、そこから自分のメンタル調整方法という人生の中でも最も大切なものを得ています。失敗を失敗で終わらせず、プラスに転じていく。成長するために、人生においても仕事においても本当に大切な事です。

また、この本で長谷部選手が何を思い考えているかが良く分かりました。やはり思いや考えは、「見える化」しなければいけませんね。心の中で想っているだけでは何も伝わらないです。コミュニケーションを取り合い、相互理解をしないと良い組織はできません。思いや考えを伝える事の大切さを改めて気付かされました。

今年も、色々な人からたくさん「気付き」を得て、自分も事務所も成長していきます！



第10回

社長を知る!

九段会計事務所 所員 新井 良平

新年のインタビュー第一弾は、ゼロインダストリー株式会社社長の鈴木章社長です。事務所が九段会計と近く、長く懇意にして下さっているお客様です。

新井「会社を起ち上げる前にはどのようなお仕事をされていたのでしょうか。」

鈴木社長「主にスキーの商材を扱う、大手商社系のスポーツ販売子会社に約20年勤めていました。ブランド担当として営業に加えてマーケティングや宣伝などをしていましたが、その経験が今につながっていると思います。」

ゼロインダストリー株式会社様は、眼鏡やサンングラス、スポーツウェアなどのラインナップを持つZeoptex(ゼロアルエイチプラス)というイタリアのブランドの日本総代理店で、小売店へブランド商品を卸しているらしいです。アスリートを中心とした根強いファンの方々や、スポーツ業界との太いパイプをお持ちの会社様です。

「起業されたきっかけは何ですか？」

鈴木社長「大きな組織の中でスポーツやファッション関連のアクセサリーのビジネスを継続していく事に限界を感じていました。商社はいかに効率良く利益を上げる事が出来るかを追求します。それは確かに正しい。しかし弊社が扱っているような眼鏡・サンングラス・アクセサリーは日々のフォローを行い、回転率を上げる事が重要です。自分の考えや方法で起業出来ればとずっと考えていました。」

「そういう思いがあつて、ご自身でやろうと起業されたわけですね。」

鈴木社長「はい。また、「ここで起業しなかったらいつやるのか」とも思いました。以前担当していたブランドの創設者が今弊社で扱っているブランドを起ち上げた方で、昔から知り合いました。その方が「このブランドの日本での展開はミスター・スズキに相談して考える」と言ってくれたんです。それで、その商材に勝算があるかどうかを検討しました。その結果、他のメーカーにない特徴もあるし、今まで仕事をしてきた業界だから、販路もある。懇意にして下さっているお客様に後押しもして頂き、是非やろうということになりました。やらないで後悔するより、やって後悔した方がいい。前職の会社の経営状況悪化や体制の変化がある中でこの商材と出会ったことには運命的なものを感じましたね。」

「起業された時に直面した問題は何かありましたか？」

鈴木社長「サラリーマンだった時から自分ならもっと業績を伸ばせるといった思いはあったので、不安以上に期待がありましたね。自分のやり方で経験を活かしてやれるという。不安だから様子を見てから、と思つていても絶対うまくいきません。商材に勝算もあるし、自分の経験も活かせる。商売の仕組みも同じだし、業務もよく知っている。そういう意味では勤めていた会社には感謝しています。ただし、いくら人間関係があつても会社対会社では信用がなく、仕入が前払いだったので資金面では厳しかったですね。また、当時はイタリアから出来合いのものを輸入していました。入荷状況が不透明で、サンングラスの在庫がなくなって再度発注しても、シーズンを過ぎて納品されるなど機会損失があつた。しかも前払い。これはきつかった。」



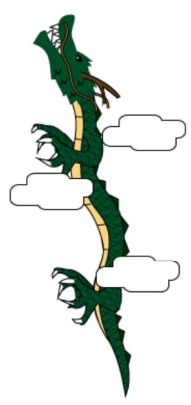


鈴木章社長

—その困難をどう解決されたのでしょうか？  
鈴木社長—資金面での直接の解決法ではないですが、常にお客様から意見を聞きます。お客様とは常に対等でないといけないし、お客様にも利益をとっていただいて、うちも利益を頂かないといけない。ただ売るのではなく、ゼロインダストリーにしてよかった、と思われない。そのため商品づくりが一番大切です。当初は日本で売れないものばかりでした。欧州は瞳の色が薄いから濃いレンズが好まれるが、日本は逆、フレームの色も黒ばかりで形にもバリエーションが少なく、選べないのも日本市場には合わないと思っていました。3期目くらいから日本オリジナルのものを売れるようになった。イタリアで作ったものをそのまま日本市場にもつてきても売れないというのはイタリアの方にも分かつ

てもらっていたから、日本仕様に変えることができた。自社で企画し、在庫もうまく持つて販売ができるので、シーズン中の機会損失をなくすことができ、そこから売り上げがまた伸びました。  
—経営者変わった瞬間はありましたか？  
鈴木社長—180度変わりましたね。起業当初から、週末も仕事したい、なんでこんなに休みが多いんだ、と思いました。サラリーマン時代もブランド担当としてほぼ100%任されていたから経営的な視点は常に持っていました。休日はウェルカムでしたからね(笑)  
—今後どのような挑戦をお考えですか？  
鈴木社長—弊社としては、ゼロアルエイチプラスをまだまだ認知をして頂きたいので、もっと販売店増やしたいですね。期待されるブランドでありたい。販売店の方々に「次はどんな商品を作ってくれるのか」と期待され続けること、それが重要です。  
商品力のほか、営業マンが「あなたが担当でよかった」と思われてほしい。人間関係が深まるのは、注文を待つのではなく、提案型営業ができるかどうかで決まります。小売業が厳しく、ブランドが絞り込まれている中で埋もれないためには、お客様のニーズを聞くこと、それをいかに早く提案するかということ、そしてそれを実現すること。あとは感謝ですね。営業はもともと断られるところから始まります。ライバルが多い中、困難に挑戦していかなければなりません。「ありがとう」とはもともと、困難なこ

とが達成できた時の神様への感謝の言葉なんです。常に感謝の気持ちを持つようにしています。イタリアのメーカーにも感謝、小売店のお客様にも感謝、ユーザーさんにも感謝ですね。そしてもちろん、社員にも感謝です。  
これは予測ですが、それぞれの個人に担当の神様がいて、「ありがとう」といった数をカチカチとカウントをしている。たとえばどんな場面でもいいから「ありがとう」を言う数が多いほど、幸せになれるらしいです。  
—ありがとうございます(笑)さて、今後はどのようなイメージを持たれていますか？  
鈴木社長—基本は会社を「継続する」ことが絶対。小売店も厳しいし、ユーザーさんの物を買う目も厳しくなっている。そんな中、前年以上の売り上げを続けて達成していく。今のブランド以外のブランドを扱ってリスクを分散していくことも始めています。  
こんな時代ですし、あまり先のことには見えませんが、リスクを取りすぎず、無理せずに続けていくことを考えます。  
あとはやはり期待される会社であり続けることです。お客様も増え、商品が増え、忙しくなって社員間や海外とのコミュニケーションが







減ってくる。そこで、今後は地方でセールスパワーを持っている方に外注としてご協力頂いて、うちの社員には関東や東北に集中してもらいます。体制を変えて社員の時間を作り、自分が企画から立ち会って、考え、それが形になっていく仕事をさせてあげたい。

先日、社員を海外の商品企画会議に同行させました。どう交渉し、どういうプロセスで商品ができていくかをリアルに見せることで、イメージもできるし、ブランドへの情熱や愛も深まる。セールストークの幅も広がります。そういう部分には先行投資していきたいですね。

―勝算はいかがでしょうか。

鈴木社長―100%ですね。いや、200%と言ってもいいくらいですね！



「インタビューを終えて」

起業の際も、今も、「お客様のためになること」を常にお考えでいらっしやるのが伝わってきます。お客様も利益をとって頂き、自社も利益をとる。そうした提案ができる営業を育てたのが非常に印象的でした。

鈴木社長、大変お忙しい中お時間頂き、ありがとうございました！

年末  
恒例  
温泉  
旅行♪



### 年金所得者の申告手続きが簡素化

九段会計事務所 税理士 分田 真

サラリーマンは、確定申告不要制度が設けられています。この制度は、一定の条件に該当する場合には所得税の確定申告をしなくてもいいですよ、という制度です。この制度があるために、サラリーマンのほとんどの方が確定申告をしなくてもよいことになっています。一方、年金所得者は、今までこのような制度がなかったために、数万円のことでも毎年所得税の確定申告手続きを行わなければなりませんでした。

### ◆平成二十三年度税制改正により 年金所得者の申告手続きが簡素化

しかし、平成二十三年度の税制改正により、次のすべての条件に該当する方は、所得税の確定申告手続きを行わなくてもよいことになりました。

- 確定申告が不要になった方
  - (1) 公的年金等の収入金額が  
年間400万円以下
  - (2) 右記(1)以外の所得金額が  
年間20万円以下
- ※(1)と(2)の両方に該当

〔上記該当でも所得税の確定申告が必要な方〕  
多額の医療費・5000円以上の寄附金・地震保険・生命保険などを払って優遇を受けたい方

ただし、年金所得者世代は医療費の支払いが比較的多く、医療費控除の適用を受けたい場合もあるかと思えます。このような場合には、引き続き所得税の確定申告手続きを行う必要があります。これは、医療費控除の他、寄附金控除、雑損控除、年金から控除されない社会保険の普通徴収分などの社会保険料控除、生命保険料控除や地震保険料控除など、現行、公的年金等の支払いを受ける際に差し引かれる源泉所得税の計算上、考慮されていない所得控除項目を受けたい場合などが該当します。

確定申告手続きを行う場合には、基本的にすべての所得を申告する必要があります。特に、上記(2)の所得がある方については、上記(1)および(2)の申告をした上で医療費控除の適用を受けることとなります。そのため確定申告手続きをした方が、税金は得をするのかどうかを予め試算する必要があります。  
確定申告手続きを行った後に「やっぱり申告はやめます。」といった撤回することはできませんので、申告するかどうかの選択は慎重に行いましょう。  
なお、所得税の確定申告手続きが簡素化されても、住民税の確定申告手続きまで簡素化されてはいません。上記の条件に該当して所得税の

確定申告手続きを行わない場合であっても、上記(2)の所得があれば住民税の確定申告手続きは行う必要がありますので、ご注意ください。



税理士・分田真  
今年も宜しくお願い致します

### 書評 マイケル・サンデル 著 『これからの「正義」の話をしよう』

九段会計事務所 所員 戸田 允人

皆さん、こんにちは。突然ですが、皆さんは「正義」について考えたことがあるでしょうか？ 普段何気なく生活していると「正義」について考えるということはあまりないような気がしますが、「正義」という言葉を辞書で調べてみると、  
①人の道にかなって正しく正しいこと。②正しい意義。また、正しい解釈。③人間の社会行動の評価基準で、その違反に対し厳格な制裁を伴う規範。(大辞泉) という意味です。  
私にとっても「正義」という言葉はあまり馴染みのない言葉になっていました。そんな時、ふと書店で目に入った本が、今回ご紹介する

『これからの「正義」の話をしよう いまを生  
き延びるための哲学』です。著者はマイケル・  
サンデル氏。ハーバード大学の教授で、サンデ  
ル氏の講義“JUSTICE(正義)”はあま  
りの人気でテレビ中継された程だそうです。日  
本でも2010年にNHK教育テレビで「ハー  
バード白熱教室」(全12回)として放送され  
ました。この本は、同講義をサンデル氏自ら書  
籍化したもので、日本をはじめ全世界でベスト  
セラーになっています。

本の内容はというと、事例を通して私達の正  
義に対する考えを様々な角度から考察していく  
講義形式となっています。実際に起こった事例  
がほとんどで、その時に選択した行動や判断に  
対する結果も紹介されていて、大変衝撃的でした。  
全ての事例をここでご紹介することはでき  
ませんが、この本の内容を象徴的に表している  
と思われる事例を一つご紹介します。

「暴走する路面電車」の話です。―あなたは  
路面電車の運転士で、時速六〇マイル(約九六  
キロメートル)で疾走している。前方を見ると、  
五人の作業員が工具を手に線路上に立っている。  
電車を止めようとするのだが、できない。ブレー  
キがきかないのだ。頭が真っ白になる。五人の  
作業員をはねれば、全員が死ぬとわかっている  
からだ(はつきりそうわかっているものとする)。  
ふと、右側へとそれる待避線が目に入る。そこ  
にも作業員がいる。だが、一人だけだ。路面電  
車を待避線に向ければ、一人の作業員は死ぬが、  
五人は助けられることに気づく。どうすべきだ

ろうか?ほとんどの人はこう言うだろう。「待  
避線に入れ!何の罪もない一人の人を殺すのは  
悲劇だが、五人を殺すよりはましだ」。五人の  
命を救うために一人を犠牲にするのは、正しい  
行為のように思える。―(本文より)

皆さんはどうするでしょうか?私も最初に読  
んだ時は、五人を助けるために一人を殺す方が  
正しいのではないかと考えました。しかし、こ  
の本の興味深いところは、はたしてその判断が  
本当に「正義」にかなっているのか、本当に正  
しいのかということ、その後、様々な観点か  
ら考察していくところにあります。自分が考え  
る「正義」について、サンデル氏がどんどんと  
疑問を投げかけてきます。

私はこの本を読んだ後に、自分の今まで持つ  
ていた「正義」についての考えを見直すことが  
できたような気がします。昨今では経済危機や  
大災害などで正解のない難問が訪れることが多  
くなっていると思います。その中で自分の「正  
義」に基づいて行動・判断することがより重要  
になってくると思います。皆さんも、もう一度  
「正義」について考えてみてはいかがでしょうか?  
この本は、ぜひお勧めの一冊です。



〈編集後記〉

無事に事務所を移転致しまして早三ヶ月。祝  
賀ムードに包まれた女子ワールドカップ優勝か  
ら半年。そしてあの震災から十か月。皆様、一  
年前のニュージーランドの地震とビルの倒壊は  
覚えてらっしゃいますでしょうか?光陰矢の如  
しとはよく言ったもので、月日はどんどん流れ  
ます。年をとればとるほど、自分の人生におけ  
る「一年」の長さが相対的に短くなるため、一  
年という期間の体感速度は増すと言われていま  
す。いつ何があるか分からないので、一瞬一瞬  
を大切にしないといけないのですね。

いまを大切に、いまできることに一生懸命に、  
今年一年も業務に当たります。本年もご指導ご  
鞭撻の程、何卒宜しくお願い申し上げます。



編集担当新井



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



◆わたせせいぞうモバイル◆



◆サッカーキジ 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**  
 東京都新宿区新宿 2-11-2 カーサヴェルテ 801  
 TEL: 03-5919-1419 〒160-0022  
<http://www.onmac-wk.com/>

「巻末のプチ税務MEMO」  
**そもそも年末調整って何?!**  
 雇用主が給料を払う際、いくらか所得税を天引きし、残額を従業員に払います。これを「源泉徴収」といいます。毎月の源泉徴収によって従業員は暫定的に所得税を払っている形になります。

年末になり、年収が確定した段階で所得税が決まります。その確定所得税額と、源泉徴収による暫定所得税額とを比較して、差額を調整するのが年末調整です。

もし返ってくればボーナス気分ですが、もともととは自分の給料から引かれたものなので、損も得もありません。ポケットに入れてしまったままの千円札を見つけた時のようなものですね!

**「今まで中々、経営計画までは手が回っていないな...」**  
**「経営計画を立てようとは思っているけど...」**  
 とお考えになられている経営者様は各担当者もしくは担当小林まで是非ご連絡をいただければと思います!

**経営計画を立てる事により、企業の進むべき道筋が明確になり、社員の方々全員とビジョンを共有でき、全社員一丸となって目標に向かって進む事が出来ます!**

「**中期経営計画セミナー開催中です!**」  
 只今、九段会計事務所では中期(5カ年)経営計画立案セミナーを開催中です!  
 九段会計事務所の所員、小林・新井が社長様に丸一日密着し、御社の中期経営計画書の策定をお手伝いします!

**梅酒** 044-766-1001

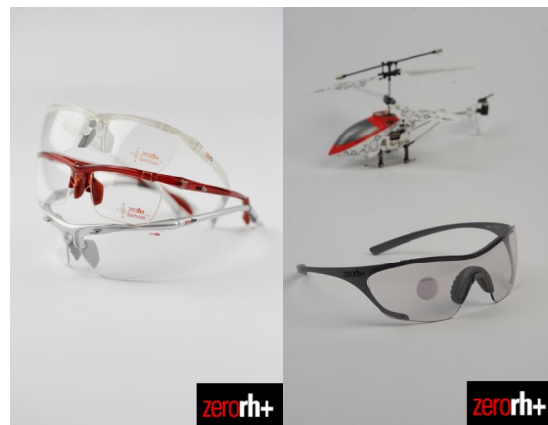
梅酒  
ちけ梅仙  
ちけ梅仙

梅千倍屋商店まで!

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  
プロスペア中野1F  
TEL: 03-3229-4555  
<http://www.subha.co.jp/index.htm>



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.grayscale.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** 有限会社 **grangren**  
〒150-0011  
東京都渋谷区東1-11-13  
☎03-5485-3085  
☎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**

毎日お店のパスタマシンで、  
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♪  
パスタ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

いけだ 昌史  
池田 昌史

株式会社 **aim-soft**  
〒107-8555 東京都港区赤坂1-1-1 赤坂ビル1103  
TEL 03-5561-8111 FAX 03-5561-8112  
〒107-8555 東京都港区赤坂1-1-1 赤坂ビル1103  
TEL 03-5561-8111 FAX 03-5561-8112

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!

ポストインテグ以外でも、  
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℃  
体感温度低減効果 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. 03-6908-5012  
http://www.phase.jp/