

二〇一二★春号

# 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

4月に入っても寒い日が続き、遅い桜の開花から、一気に満開へ。桜吹雪の街を歩く日は短く、あつと言う間に散ってゆきました。切なさもつかの間、木々は新緑で萌えはじめています。

## ◆目次◆

- ・ 所長挨拶
- ・ 社長を知る！
- ・ 「株式会社アクセルホーム様」
- ・ 損金として認められる寄附金の限度額改正
- ・ 数字で見るアジアの国際比較
- ・ 巻末のプチMEMO

## 所長挨拶

九段会計事務所 代表 税理士 高木 功治

今年も満開の桜の中、入学式に向かう学生や新しいスーツの新社会人を見ると、季節の変化や時間の経過を実感するとともに、当り前の毎日を送れる有難さに、感謝の気持ちが湧いてきます。

日本の経済状況は、欧州債務問題への懸念が薄らぎ、日銀の金融緩和強化や米国景気の回復期待で、円高や株価が若干修正されましたが、イラン情勢に伴う原油高などマイナス要因も混在しています。しかし2012年度前半は、震災復興に伴う公共投資が急速に増加し、景気回復を牽引する事が予想されます。

2013年1月でエコカー補助金が終わり、また消費税の増税は2014年4月に8%、2015年10月に10%という流れで進んでいますので、それらに伴う駆け込み需要やその反動も民間部門の内需に大きく影響を与える事になってゆくでしょう。

会社を継続・発展させる為には、時代の変化に對して、日々アンテナを張り、常に勉強する事が必要です。しかし、どんなに時代が変わっても、不変の原理原則も存在します。それらを歴史や先人が記した本などから学ぶ事も大切な事です。



先日、同じ業界の尊敬する大先輩から、数冊の本を紹介して頂きました。その内の一冊に『社長の帝王学』という少し古い本がありました。その本の社長の姿勢の章で、商売のコツについて書かれている箇所がありました。論語の孔子と弟子とのやり取りを引用しての説明でしたが、商売のコツは仁、つまり忠・恕(じよ)であると記されていました。忠とは、誠を尽くす事で、忠実・忠誠であり、恕とは他人の心も自分の心のように考える事で、相手の立場になる、思いやりの心の意味だそうです。特に恕についての記述では、「恕は心の如くと書くが、お客様が買いに来るのは、その店を儲けさせようと思つて来るのではなく、自分の利の為である。お客様の心になって、多くの利を与える事が唯一の商売のコツといえる。」とありました。著者はダスキンやヤマト運輸の社長との話の中で、お客様の便利を先に考えたからこうした商売ができたと話してもらったそうです。つまり、恕が無くソロバン勘定が先にあつたら、どのような商売は始められないだろう言っていました。どのような商売でも、また人間関係の色々な場面でも、常に相手の気持ちになつて考え行動する事が、不変の原理原則だと再確認できました。



日々、大なり小なり色々な問題が発生しますが、結局は自分との闘いです。今の環境に感謝しながら、不変の原理原則を学び、身に付け、これからも人生修行をしていきたいと思つています。

第11回

社長を知る！

九段会計事務所 税理士有資格 利水 啓剛

春号のインタビューは、株式会社アクセルホームの小島謙次郎社長です。

株式会社アクセルホーム様は、小島社長から社員の方々まで皆様とてもパワフルで、弊社の代表である高木が憧れてしまう程、魅力的な会社様です。

小島謙次郎社長が代表取締役を務められている株式会社アクセルホーム様は創業5年目を迎えられ、都内にて主に不動産仲介業をされていらっしゃる会社です。昨今の厳しい経済環境下でも順調に売上を伸ばしていらっしゃる顧問先様です。

利水―小島社長が起業をされたきっかけをお教え頂けますでしょうか？

小島社長―いろいろな社長さんと起業の経緯などを話したりしていると、起業する人っていうのは、ナンバー1になる為に独立したいと思う

人よりも、働いていた会社のナンバー2の位置にいた人が多いと思います。会社のナンバー2の人で、会社が好きで会社をもっと良くなるために一生懸命働いて、社長にいろいろな提案をしていく中で、理想とする会社を作るには独立するしかないと思うことがきっかけになることが多い様ですし、私も同じですね。

―会社の従業員では理想とする組織ができないと感じた瞬間に、独立されたということですね。

小島社長―そうですね。ただ、独立している側からお話をさせて頂くと、独立を勧められる社長さんは多くいらっしゃると思いますが、個人的にはおすすしめしませんが、私の過去を振り返ってみると、常に綱渡りでしたから。たまたまうまくいったから良かったけど。あと、人間って結果が良ければその良い部分を誇張してしまう傾向があるから、風が吹けば落ちてしまうような綱渡りの時期を忘れてしまうものだと思います。

―今、お話しに出てきた綱渡りの時期で辛かったことはどの様なことでしょうか？

小島社長―常に辛かったといえはその通りでしょうけど、強いて言うのであれば起業して3か月間くらいですね。お客様もいないですし、会社としての信頼もないわけですから集客が厳しく辛かったですね。

―そのような状況下からどのような取り組みをされたのでしょうか？

小島社長―不動産っぽい営業はしたくなかったのですが、売上を獲得することよりも、とにかく丁寧な接客をしたことと、お客様とのコミュニケーションを大切にしましたね。

―会社として辛い時期もそのような理念は同じだったのでしょうか？

小島社長―そうですね。大抵は売上が先になっってしまうですね。従業員が契約をとれなかった場合でも「なぜ契約が決まらなかったんだ！」と言うことよりも「なぜお客様を笑わせられないんだ！なぜお客様を楽しませられないんだ！」



小島謙次郎社長

「と言って営業への取り組みを指導しました。不動産仲介業はいわゆるカウンター営業であって、そのカウンターは舞台であり営業マンは役者であって、そこにいらつしやるお客様に「営業の舞」ではないけど、声のトーンや身振り手振りなどを駆使してお客様を楽しませるということが一番大切だと思う。そこでの一連のパフォーマンスがお客様にとって楽しければ売上に繋がるし、つまらなければ売上にならないということだと思えますね。」

「引越は楽しいものですよ。」

小島社長「そうですね。そのお手伝いをさせて頂くので、素敵な部屋を提供できるかどうかよりも、営業マンがエンターテイメント性を持ってお客様楽しんで頂く「魅せる接客」をして、その営業マンがお客様から選んでいただけるパフォーマンスを示せるかどうかだと思います。」

「商品力よりも人間力を大切とお考えということですね。」

小島社長「そうですね。仮にコンビニが3店舗並んでいたとしたら、どのコンビニで面白い物をするかを考えた際に、元気が良くて接客も素敵な店員さんのコンビニを選びますよね？不動産業も同じで、営業の基本を丁寧に遂行し、そしてそれを当たり前に行うことを追及していく集団はやはり強いのかなと。とてもシンプルな

お話ですよ。」

「なるほど、そうですね。小島社長が従業員の方々に基本を教え込み、その基本が当たり前になるまではとても苦労されたのではないのでしょうか？」

小島社長「そうですね。服装などの身だしなみチェックから始まりましたね。接客の一流である、ホテルのウェイターさんなどから基本を学ぶ必要性や接客の認識を改めるという社員教育もしました。」

「小島社長がおっしゃっている、営業の基本が大切であると気付かれたのはいつごろからなのでしょう？」

小島社長「起業して半年くらいですね。自分で起業してみて、その時売上が上げれば良いという考え方から、お客様に喜んでもらい、営業マンも仕事を楽しむことが必要であるという視点に変わりましたね。」

「従業員から社長になられて、中長期的な経営者として会社としての視野が広がったということですね。」

小島社長「あとは、お客様から接客態度などを見られているな、と。お客様が普段生活している中で不動産会社の営業マンだけ接客の質が悪

いというのは、不動産業界としては普通でもお客様からは異質であると。やはり不動産の営業マンも、旧来の不動産会社ではなく、高い質のサービス提供が必要だと感じましたね。」

「今後の展望をお教えいただけますでしょうか？」

小島社長「若い力のあるスタッフが多いので、営業マンとしてのスキルは一流であると思いますが、その先にある組織作りができるのか？というチャンスというか勉強の場を与えていきたいと考えています。あとは、会社を作った動機の中に、従業員から見た理想とする会社作りをしていきたいというものが大きかったので、まさにその理想の会社像を追いかけて、皆と作っていきたくて考えています。」



敏腕一流営業マンの方々★

「起業されてから今までで、達成感を感じた時があれば教えて頂けますでしょうか？」

小島社長「(少し考えて) ないですね(笑) 今聞かれて初めて考えましたけど、ないですね。もちろん小さいものはありますけど、「達成した!」というものを感じたことはないですね。

「まだまだ先は長い! という想いがあるということですね。」

小島社長「そうですね。長期的な視点で従業員一人一人の存在理由のある居心地の良い会社作りをしていきたいですね。」

「若い世代の方々へのメッセージをお願い致します。」

小島社長「人と話をするときには、自分から自分の言葉で発信する力を身に付けてほしいですね。動物的というか、20代には20代にしかできないことがあるので、若い人らしく勢いをだして、失敗を恐れずにどんどんチャレンジして欲しいと思いますね。今の話とも通ずることがあると思いますが、熱い人というか、人間臭いというか、自分の「生の言葉」をしっかりと伝えられる人材がたくさん出てきてくれたら嬉しいですね。」



「アクセルホームさんの採用指針が垣間見れたような気がします。」

小島社長「いわゆるマニユアル人間ではなくて、営業という舞台の上で、例え想定外のことであっても華麗に舞い踊れるような、人としての魅力がある人を採用したいと思いますね。」

「仕事でストレスが溜まった時などの、ストレス解消法などお教え頂けますか。」

小島社長「夜中に車でフラッと一人逃避行のようなことはしますね(笑) あとは気持ちが悪く落ち込んだ場合はとことん落としますね。人間って飽きる生き物だと思っているので、気持ちが落ちてくる状況に飽きるのを待ちます。あとは、ジムでトレーニングをすることですね。頭ばかり疲れて体が疲れていない状態が続くので、体も疲れさせてバランスをとっています。あと、トレーニング中は頭の中が空っぽになるので、社長の重責から解放される数少ない瞬間かもしれないですね。」

「最後に、10年後の小島社長はどのようになられていると思われますか？」

小島社長「まったく想像できませんね(笑) 自分がどうなりたいというよりも、今働いてくれている皆と働きたいという思いがありますね。未来は成るようになるというか、未来に悲観的

になる必要はなくて、明るい未来が待っていると信じて、それに向かって精一杯頑張るだけだと思います。それがあるので深く考えたりしないですね。(談)

「インタビューを終えて」

小島社長が繰返し使われていた「営業とは舞台」という表現が印象深く残りました。よい物件で勝負することを第一にすすめるのではなく、舞台で華麗に舞うことが出来る人材の採用と育成を第一にすえて勝負するという、「人」を大切にすることを社作りに感銘を受けました。

小島社長、大変お忙しい中お時間頂き、誠にありがとうございました。



利水です。税理士試験  
全科目通過しました!

## 損金として認められる 寄附金の限度額改正

九段会計事務所 税理士 分田 真

昨年(2011年)の12月に公布された税制改正のうち、法人が損金として認められる寄附金の限度額改正について、確認をしたいと思えます。

### 1. 法人が損金として認められる

#### 寄附金の限度額

法人が見舞金や拠出金、物品その他経済的利益の贈与又は無償の供与を行った場合には、交際費や広告宣伝費、福利厚生費となるもの等を除き、法人税法上は寄附金として取り扱います。法人税法上の寄附金は、原則として右表の3つに分けて、それぞれ損金として認められる金額を計算します。下表②及び③の「一定の金額」とは、同一の金額ではなく、それぞれ損金算入限度額の計算を行います。これらの損金算入限度額が今回改正されました。

区分	例	損金算入限度額
①指定寄附金等の金額	国や地方公共団体への寄附 等	支出した金額全てが損金となります。
②特定公益増進法人等に対する寄附金額	公益法人、認定NPO法人への一定の寄附 等	一定の金額までが損金となります。
③一般の寄附金額	神社の祭礼への寄贈金 等	一定の金額までが損金となります。

### 2. 改正された寄附金の損金算入限度額

損金算入限度額	例：資本金 1,000 万円 所得 5,000 万円の場合
(1) 特定公益増進法人等に対する寄附金に係る損金算入限度額 $\left\{ \left( \frac{\text{事業年度終了時の資本金等の額}}{12} \times \frac{\text{事業年度の月数}}{12} \times \frac{3.75}{1,000} \right) + \left( \frac{\text{事業年度の所得の金額}}{100} \times \frac{6.25}{100} \right) \right\} \times \frac{1}{2}$ ※( )内数字が改正前、太文字が改正後	(改正前) 1,262,500 円 (改正後) 1,581,250 円
(2) 一般の寄附金額に係る損金算入限度額 $\left\{ \left( \frac{\text{事業年度終了時の資本金等の額}}{12} \times \frac{\text{事業年度の月数}}{12} \times \frac{2.5}{1,000} \right) + \left( \frac{\text{事業年度の所得の金額}}{100} \times \frac{2.5}{100} \right) \right\} \times \frac{1}{4}$ ※( )内数字が改正前、太文字が改正後	(改正前) 637,500 円 (改正後) 318,750 円

例えば株式会社の損金算入限度額は、それぞれば上記のように改正されました。この改正は、平成24年4月1日以後に開始する事業年度から適用されます。特に、医療法人が関連する社会福祉法人へ上記(1)を適用して寄附を行う場合、損金として認められる額が多くなりましたので、試算する際には気をつけましょう。



### 数字で見るアジアの国際比較

九段会計事務所 所員 新井 良平

弊所幹部による中国・大連やベトナム視察、友人がアジアの銀行口座開設ツアーを開催し、知人が香港へ金融市場調査に行くなど、周囲でにわかにはアジアブームとなって参りました。ご興味がおありの方も多いいのではないのでしょうか。かくいう私もこの2年で韓国・中国・台湾・タイ・ベトナムの5つの地域に行つて参りました。滞在は非常に短期間でしたが、それぞれの国について、主観を交えながら情報提供できればと思います。

GDPで見れば、ご存じの通り2010年に中国がアジアナンバー1(世界ナンバー2)となりました。韓国は100兆円弱、台湾、タイと続き、ベトナムは日本の2%ほどで10兆円

	韓国	中国	台湾	タイ	ベトナム	日本
GDP(億ドル)	10,070	58,780★	4,305	3,180	1,035▲	54,580
GDP/人(ドル)	20,590	4382ドル	18,457	4,991	1,173▲	42,820★
人口(人)	4800万	13億★	2300万▲	6900万	8700万	1億2700万
平均気温(℃)	12.2	11.8▲	23.2	28.6★	24.0	15.3
タクシー初乗(円)	192	150	245	105	102▲	710★
中級ホテル(円)	10,900	9,000	10,500	3000▲	N/A	15,000★

出典：IMF-World Economic Outlook アジア物価比較「ASIA PRICE」・★…最大 ▲…最小

数字で比べてみると、実質的にはまだ日本がアジアの中で大きな存在であるということが見て取れます。2010年のGDP成長率を見ると、台湾10.82%、中国10.3%、タイ7.8%、ベトナム6.7%、韓国6.11

弱のGDPとなっています。しかし一人あたりGDPで見ると日本がダントツに高く、一人あたり400万円前後となっており、韓国は日本の半分、中国は日本の10分の1程度です。中国は沿岸部と内陸とで全く別世界であるため参考程度ですが、中国の一人あたりGDPはタイと同程度となっています。

現地へ行ってみると、韓国と台湾の首都の街並みは日本のように先進国的でした。韓国ではそれに加え、震災直後だったため日本のために募金を集めたり、空港スタッフが日本語で応援メッセージの入ったタスキをかけていたり、親日な部分も見えました。タイでは夜中まで屋台や物売りが熱心に商売をしています。10歳に満たない子供も夜中まで物売りをしています。そのハングリーさは肌でいやというほど感じます。それに比べるとベトナムはハングリーさもありつつ、若干おとなしい印象もありました。もともと、新興国における「今」は驚くべき速度で「過去」になり、行く場所や時期タイミングによってどんどん違う顔を見せてゆくでしょう。中国(上海)では工事現場ばかりでしたので、おそらく次に行く時には全く違う街になっていてもおかしくないと言えます。それほどのスピード感をひしひしと感じます。



当記事担当兼  
編集担当・新井

%に比べ、日本は3.94%となっています(出典：IMF)。同じ分だけGDPが伸びた場合、分母であるGDPが大きければ大きいほど成長率は低くなるので当然といえば当然ですが、GDPが日本と同水準の中国が驚異的な成長率を叩きだしていることと比べると、明らかに日本は見劣りします。しかし、国内の一部で教育の劣化が叫ばれています。海外から見たら日本の教育レベルは遥かに恵まれているといえます。人口が減るとは言え、現状では中国、インドネシアに次いだ規模です。海外へ行けば行くほど感じる、日本のサービスピリットや秩序、治安の良さ等も日本の強みです。これらのことを知れば、悲観的になりすぎることはありません。多国籍を相対的に見ることで日本が見えてくるのも事実です。いち企業・いち個人としては、誰が顧客なのか、どこが市場なのか、誰が競合なのか、広い視野を持ち、世界に伍していく気概を持つていくと共に、日本の一人勝ちではなく、アジア(そして世界)全体のWin-Win関係を築いてゆきたいものです。



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  
☎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!

イージー  
[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**

毎日お店のバスタマシンで、  
1つ1つ丁寧に米の生穂を  
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

池田 昌史  
目次  
1. プライバシーマークとは  
2. プライバシーマークの取得  
3. プライバシーマークの維持  
4. プライバシーマークのメリット  
5. プライバシーマークのデメリット  
6. プライバシーマークの申請  
7. プライバシーマークの審査  
8. プライバシーマークの認定  
9. プライバシーマークの更新  
10. プライバシーマークの廃止

株式会社 エム・ソフト  
〒107-8531 東京都港区赤坂1-1-1 赤坂ビル10F  
TEL 03-5561-1311  
FAX 03-5561-1312  
E-MAIL info@aim-soft.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 フェイズ

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/