

二〇一二年 秋冬号

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

読書・食欲・スポーツ・行楽と秋は予定が盛り
沢山。気温はぐっと冷え込んでまいりましたが、
元気に明るく頑張りましょう。

それでは、年内最後となります「九段会計通信
2012秋冬号」を配信致します。

今年も九段会計事務所をご愛顧いただき、また
九段会計通信をご愛読いただき誠にありがとうございました。

目次

- ・代表 チェンマイ旅行記
- ・社長を知る！「株式会社エム・ソフト様」
- ・今号の税務トピックス
- ・営業に仕える心理学 第2弾
- ・新入所員紹介
- ・編集後記



代表 チェンマイ旅行記

九段会計事務所 代表 税理士 高木 功治

10月半ばに、タイ第2の都市、チェンマイに
行ってきました。今回は視察ではなく、妻との遅
い夏休み旅行でした。なぜチェンマイかという
関与させて頂いているバーンチェンマイ(訳：チェ
ンマイの家)様のツアー事業を利用して頂く
めました。

古都であるチェンマイはバンコクから北へ約7
20キロに位置し、京都の様に国内外から多くの
観光客が訪れる観光地です。癒しを求め日本から
ながらの生活と近代化とのバランスが、今年2月
に訪れたベトナムのホーチミンとどこか似ている
様に感じました。バンコクや東南アジアの発展し
ている都市と比べ、まだまだこれからといった感
じで活気もありました。



今までも何度か海外旅行に行きましたが、今回

は全く別物の海外旅行でした。それは、旅行中毎
日、ピカピカの車で朝から晩まで専属ガイドをし
てもらったからです。普通のオプショナルツアー
では、スケジュールをこなす事に追われ、十分に
楽しめなかつたりしますが、今回は最初に立てて
頂いたスケジュールを臨機応変に変更してもらっ
たので、とても快適でした。心地よい場所では長
居したり、疲れたらゴルフはキャンセルし、マッ
サージに行ったりと、その時々状況に合わせて
大分変更してもらいました。現地で移動に不自
由せず、通訳がいて、現地の事情など何でも聞ける
フルオーダーメイドの現地ツアーだと、海外旅行
は全く別物の旅行になりますね。

少しコストがかかっても、これはお薦めです！



チェンマイはさすがに暑かった(日本の真夏の
様)ですが、車移動でとても快適でした。食事も
口に合い、庶民に大人気の食堂や絶景スポットで
のランチ、夜景の素晴らしいお店でのディナーな
ど、現地の人しか知らない穴場スポットにたくさ
ん連れて行ってもらいました。

第13回

社長を知る!

九段会計事務所 新井 良平
本田 裕介

今回は視察ではなかったので現地企業への訪問は無かったです。チェンマイの状況やビジネスの話をして頂き、多くの刺激を受けました。また、夜のディナーは、異国の地でロウソクの薄明かりだけのテラス席(夜でも寒くないので)という非日常の異空間で、お酒も少し入ったこともあり、みなさんに遅くまでお付き合い頂き、人生の事、仕事の事など色々な事を語り合いました。

毎日、張りつめた東京時間を送っていますが、たまにはチェンマイ時間も良いものです。リフレッシュしたい方は、ぜひチェンマイを訪ねてみてはいかがでしょうか。

ツアー事業のフェイスブックがあるので、興味がある方は「バーンチェンマイ」を見て下さい。



寒冷の候、皆様いかがお過ごしでしょうか。早いもので第13回を数えました「社長を知る!」を担当させていただきましたのは、若さが最大の武器である新井と本田でございます。今号の「社長を知る!」では、株式会社エム・ソフトの溝口社長にお話を伺ってまいりました。

株式会社エム・ソフト様は、金融業界向けシステム開発やプライベートマーク取得・運用コンサルティング事業を基幹業務として展開されている会社様です。溝口社長をはじめ社員一丸となり、お客様の信頼を獲得されています。しゃいます。

新井:どついたたことがきっかけで起業されたのですか?
溝口社長:28歳の時に今の会社を立ち上げたのですが、サラリーマン時代は、コピー機の修

理会社に勤めていて、仕事自体はすごく楽しかったんです。

もともと起業意識、独立志向が高く、サラリーマンで死に物狂いで働いても、独立しても、やる仕事の熱意や情熱は一緒だということで、若いうちに勝負をしてみようと思いついて会社を立ち上げたのがきっかけです。

新井:28歳で飛び出したというのは何か理由があったのですか?

溝口社長:技術的なものはある程度出来ていたのですが、営業がまったく経験がなかったため、27歳の時に少し営業職を勉強して、営業の基礎の基礎を覚えてからは勢いですよね。やってしまえ!と(笑)当時はあまり深く考えず、その場その場で考えていました。

新井:なるほど!走りながら考えていくタイプだったのですか?

溝口社長:机上でもある程度は考えるのですが、どちらかというと走りながら考えていって、実践で勉強してやっていくタイプでした。

あとは28歳という若さですね。当時はやっぱり「よしー勝負してみようーやってやるっ!」という気持ちが強かったですね。

新井:独立志向があたりだったとのことですが、ご実家で事業をやられていることも影響はあったのですか?

溝口社長:そうですね。父の影響も強かったですし、高校時代の親友と、集まった時に「いつ

「会社作ろう」なんて言っていたんですよ。会社について自分たちのビジョンを話していたのもあり、仲間内で誰が最初に起業するんだというのもあって良い刺激ではありました。今では皆起業していて、お互い良いライバルであり、良き相談相手でもありますね。

新井：学生時代の仲間と経営者としてのお話が出来るのは大きいですね。それ以外で悩みにぶつかったときはどう乗り越えていますか？

溝口社長：悩みで夜も眠れないということほど社長様でもあると思いますが、私は側近に相談します。

創業当時から私の右腕としてやってきていて、Eイム・ソフトという組織に対して常にサポートをしてくれています。時には厳しく、私にも苦言を言ってくれるんです。どの経営者様でもあると思うのですが、間違った方向性に進んでしまう可能性だってありますよね。その時にストップをかけるという面でも、彼の存在は大きいですし、全面的な信頼をおいています。



新井：会社を立ち上げて良かったなと思う瞬間は、どついつした時ですか？

溝口社長：目標を社員一丸となって達成した時ですね。あとは、ありきたりになってしまいうのですが、お客様からご評価をいただいた時は今までの苦労や疲れも飛んでしまいます。そこまでの過程には、社員が一丸となってやろうという方向性が一致していたというのがありませんね。

新井：お客様ありきですものね。

溝口社長：そうですね。社員には「製造業ではなくサービス業なんだ」とよく言っています。気配りを持ったサービス精神で物を作らないと、本当の顧客感動は生まれません。ではないかと思えますね。

本田：社員のモチベーションの維持、向上のために何かされていることはありますか？

溝口社長：モチベーションは自分で上げるものだと言っています。自分がこういう仕事をしたければ、上司に言ってもらいます。可否の判断はありますが、会社としてやらせてあげられるものであればどんどんやらせて権限委譲しています。組織として出来ない場合もありますが、なぜ出来ないのかという意味を真摯に伝えてあげています。あとは任せられた以上、報告・連絡・相談をしっかりと守っていれば口を出さないようにしています。



新井：さて最近、中国での新規事業を立ち上げられましたが、工数や金銭面、リスクを含め大きな決断だったと思います。最終的に背中を押した背景は何かありますか？

溝口社長：コア・コンピタンスの部分で当社では金融系メインのシステム開発をしており、リーマンショックの影響を受けました。

100年に1度とは言われていましたが、実際はまたいつ起きるか分からないですよ。一つの事業に特化してやっていくのも手ですが、やはりコア・コンピタンス以外に「チェンジ」というのも必要だろうと。若いうちに会社を作ったからこそ、新しい事業に挑戦するのは、設立してから10年以内にやろうとは思っていました。

本田：中国での新規事業はいつ頃お考えになられたのですか？

溝口社長：2年前くらいですね。こんなビジネスをやってみたら面白いだろうなというのがありました。当時中国はもう遅いといわれていて、タイやマレーシアと言われていたのですが、実際に中国に行ってみまして、労働者の賃金の安さなど優位性を感じました。やり方次第ではまだまだ中国も伸びるだろうと思っています。

新規事業はハードウェアを扱う商売です。世界の工場と言われている中国を実際に目で見てきて、良いものを安く作るには一番適している国ではないかと考えたのがきっかけですね。基本契約などを結び、あと少しで事業開始です。

新井：いよいよですね。ところで話は変わります

すが、車がお好きと伺っております。普段から乗られているのですか？

溝口社長・実は家内に車を取り上げられてしまして…(笑)

サーキットが大好きで、茂手木や富士スピードウェイなどに昔よく行っていましたね。またチャンスがあれば行きたいですが、会社を作ったからはなかなか時間がありませんね。

新井・他に何か気分転換にされていることはありますか？

溝口社長・これは経営者の運命だと思っただけで、特に今回新しい子会社も作っていますので、成功したイメージを妄想していることですね。あとは読書や映画を見に行ったりもします。

新井・読書や映画を見られている時に、脳の何%が経営に向いていると思いますか？

溝口社長・20%くらいですね。恋愛ものでもホラー映画でも、自分だったらこうするという「判断」というところですかね。「判断」が仕事の8~9割を占めているので、やはりそういった目線で見てしまいます。

新井・溝口社長がお持ちの将来のビジョンをお聞かせ下さい。

溝口社長・システム開発業と情報セキュリティ事業の2つの事業があるのですが、システム開発業については、エイム・ソフトという社名のとおり自社の製品を作りたいですね。当社の製品やパッケージを作って消費者の方々に喜んで

いただきたいという思いです。

情報セキュリティ事業は、プライベートマーケットの取得や運用において東京で1の実績を持つていきたいと思っています。どちらも設立10期を迎えるまでに達成したい、エイム・ソフトとしての大きな目標です。

それが出来れば、必然的に売上も利益も立っていくだろうという風に考えています。

新規事業については、中国からの輸入をしっかりやって、売上が成立するような形をまずは確立する。事業パートナーは大きな多国籍企業ですが、今回の商品については日本での知名度がまだ無い。当社が正規代理店として商品を世に広めていきたいですね。

新井・最後になりますが、新しく起業される方にメッセージをお願いします。

溝口社長・あれこれ考える前にまずはやってみるということですね。会社を作って、その事業については専門のプロ中のプロでなくてはいいはずですよ。本業に対してやれるという自信・確信があれば、不安要素があってもまずは飛び出してやってみるということですよ。会計については、九段会計さんのような優秀な税理士さんにアウトソーシングして見てもらえばいいと(笑)。若いうちにはまず行動をして、もし駄目だった場合は戻って考える。その繰り返しで、人として成長しますし、組織としても成長すると思っております。

新井・本田・ありがとうございました。



溝口 実社長と弊社新井

今号の税務トピックス

九段会計事務所 税理士 分田 真

平成25年1月から開始する

源泉徴収事務の改正

平成25年分の所得税から改正が適用されるものうち、源泉徴収事務に関係する改正としては、主に次の3点が挙げられます。

平成25年1月から開始する改正内容

1 給与所得控除の改正

給与の年収が1500万円を超える方は、年収から控除する給与所得控除額が一律245万円となりました(所法28)。この改正は、平成25年1月1日以後に支払うべき給与等について適用されます(改正法附則53)。

2 退職所得課税の改正

役員として務めた年数が5年以下である方がその役員の勤務に対する退職金を受け取った場合、退職金から退職所得控除額を控除した残額の半分ではなく、全額に対して課税されることとされました(所法30)。この改正は平成25年1月1日以後に支払うべき退職手当等について適用されます(改正法附則54)。

3 復興特別所得税の創設

平成25年から平成49年までの各年分の確定申告については、所得税の他、復興特別所得税(税率2.1%)をあわせて申告・納付することになりました。サラリーマンは平成25年1月1日以降に支払を受ける給与等から所得税及び復興特別所得税が源泉徴収され、給与支払者は源泉所得税の法定納期限までに合計額を納付することとなります。

右記1と3に関連した給与等の源泉徴収に関しては、共に平成25年分の源泉徴収税額表等

に改正が反映されています。正しい資料を用いて計算し、誤りのないよう注意しましょう。システムを利用して給与計算を行っている場合には、改正が反映されているバージョンになっているかどうかの確認を行うとよいでしょう。

また、所得税とともに復興特別所得税を源泉徴収した場合の納付は、納付書右側の「納期等の区分」に【支払分源泉所得税及び復興特別所得税】と記載されている、復興特別所得税が納付できる新しい納付書で納付するようにしましょう。

なお、平成25年分の扶養控除等申告書等から、書類の保存期間が法令化されました。具体的には、平成25年分の扶養控除等申告書であれば、平成26年1月1日から7年間の平成33年1月10日まで保存します。この点も改めて確認しておきましょう。



税理士・分田



営業に使える心理学 第2弾
九段会計事務所 小林 明史

以前の九段会計通信 2011年夏号にも「営業に使える心理学」というテーマで記事を書かせて頂いていたのですが、反響を頂いたこともあり、第2弾として今回もビジネスに役立つ様な心理学についてご紹介させて頂きます。今回は、お客様との商談の際に活用されるものを取り上げてみたいと思います。

フット・イン・ザ・ドア

相手の承諾を得たいとき、いきなり本当の要請をするよりも、まず小さな要請をし、その後に大きな要請(本来の要請)をするほうが承諾を得やすいことがわかっていくそうです。このように段階的に要請を行う承諾誘導の手法をフット・イン・ザ・ドア・テクニク(段階的要請法)といいます。

人は一度何らかの要請を承諾すると、二度目の要請を断りにくくなります。そのため、はじめの小さな要請に応じると、その後の大きな要請にも応じやすくなるという訳です。ケースや相手によって、小 中 大と順をおって商談(取引)の内容がアップすることもあります。が、場合によっては、小 大と飛躍的前進が可能になることもあります。

具体的な事例で見た場合、立ち寄った洋服店

で足を止めて眺めていると、店員が寄ってきて「ご試着してみませんか?」と言ってきたとします。「ちよつと見てただけですから」と断つても「きつとお似合いになりますよ」などと試着を促され、何度も断るのも悪い気がして、試着だけならと試着をしてみます。「思った通りよくお似合いですよ」なんて言われると悪い気はせずその結果、買うつもりはなかったのにいつのまにか買ってしまった・・・こんな経験はないでしょうか?

なぜ最初の承諾に拘束されるのでしょうか。それは人が一貫性のある行動をしたいという欲求を持っているからだそうです。私たちの社会において一貫していることは望ましく、一貫していないことは望ましくないと潜在意識の中で考えており、行動に一貫性がないと「よく分からない人」「信用できない人」「表裏のある人」だと考えてしまいます。それに対して、行動に一貫性があると「知的な人」「誠実な人」「信頼できる人」と判断しているそうです。自分が前者だと思われたくない為、一貫性のある行動を取ろうとする様です。

ドア・イン・ザ・フェイス

相手の承諾を得たいとき、まずわざと大きな要請をして、相手に拒否させてから小さな要請(本来の要求)をすると、承諾を得やすいことが心理学の実験結果よりわかっているそうです。このような承諾誘導の手法をドア・イン・ザ・

フェイス・テクニク(譲歩的要請法)といいますが、

わざと大きな要請をして、相手に拒否させてから小さな要請(本来の要求)をすると、相手にはこちらが「譲歩」したように見えます。すると「相手が譲歩したのだから、こちらも譲歩しなければ」という心理が働き、結果的に小さな要請(本来の要求)を承諾するという結果がうまれる様です。

私たちの社会には「返報性のルール」というものがあります。「返報性のルール」とは「他人から何らかの恩恵を受けたら、似たような形でお返しをしなければならぬ」という社会的なルール(特に日本では)深く浸透しており、逆らいたい強制力を持つている様です。この場合は、譲歩も恩恵のひとつと考えられるため、譲歩された側は、譲歩してお返ししなければならぬという心理がうまれる様です。

今回ご紹介させて頂いた、フット・イン・ザ・ドアとドア・イン・ザ・フェイスは皆様も自然と活用されている場合もあるかと思えます。一見すると、全く対照的な方法ですが、どちらも心理学の実験では有効な交渉方法である事が実証されているようです。

一般的にはフット・イン・ザ・ドアは購入意欲や交渉への参加意欲が高い場合に利用され、ドア・イン・ザ・フェイスは交渉に対して否定的な相手との交渉に利用される事が多いようです。

すが、商談の目的や商談の相手などに応じてうまく使い分ける必要がある様です。

皆様も日々の営業活動の中で、こういった心理学のテクニクをご活用されてみてはいかがでしょうか。



担当：小林

〜新入所員紹介〜

本田 裕介(ほんだ ゆうすけ)

前会計事務所での勤務を経まして、10月より九段会計事務所へ入社致しました。

青森出身ですが、大学で福島、卒業後は神奈川県と生活地域が徐々に南下してきております(笑)

若さを武器に元気に明るく! 経済情勢が厳しい中、日々頑張っておられる経営者様のお力に

なれるよう努めてまいります。
今後とも宜しくお願い致します。



編集後記

九段会計事務所 本田 裕介

2012年秋号より編集担当となりました本
田でございます。

気温が下がり、空気が澄んだ日が続く今日こ
の頃。

夏場はほとんど顔を覗かせることがなかった
富士山が、自宅の窓から綺麗に姿を現しており
ます。今の時期は山頂付近に雪が積もり、これ
ぞ富士!といった景色です。思わず深呼吸をし
てしまいます。

朝の深呼吸から気分新たに1日をスタート!
というのもこの季節ならではのリフレッシュの
方法ではないでしょうか。



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
 フロスベア中野1F
 TEL:03-3229-4555
<http://www.subha.co.jp/index.htm>

梅酒 044-766-1001

(有)千倍屋商店
まで!

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/>

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
東京都新宿区新宿 2-11-2 カーザヴェルデ801
TEL : 03-5919-1419 〒160-0022
<http://www.onmac-wk.com/>

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!



こだわりのこの形に

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、
ふいふい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
株式会社 エム・ソフト
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
プライバシーマーク推進員

プロフィール

1977年 山口県生まれ
2001年 慶応大学経済学部卒業
2002年 株式会社エム・ソフトに入社
2003年 株式会社エム・ソフト 営業部長
2005年 株式会社エム・ソフト 営業部長

株式会社 エム・ソフト
資本金 500万円
設立 2002年4月13日
所在地 東京都目黒区
〒151-8545 東京都目黒区東目黒1-45-3 目黒セントラルビル
TEL 03-5862-8311
FAX 03-5862-1231
E-MAIL info@em-soft.co.jp
事業内容 コンピューターに関するシステム開発
システム運用・保守・インフラ構築
システムインテグレーション

お問い合わせ
株式会社 エム・ソフト
〒151-8545 東京都目黒区東目黒1-45-3 目黒セントラルビル2F
TEL 0120-966-831
pmark-consul@aim-soft.co.jp

中央物流有限会社

物流で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!

ポストインディング以外でも、
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

Twitterやっています!
Kudankaikei

facebookやっています!
「九段会計事務所」

~九段会計事務所~

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!

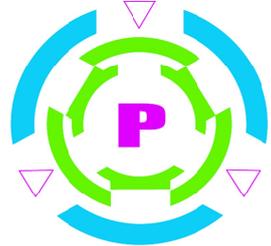
魔法瓶効果で冷暖房費を大幅削減

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. 03-6908-6012
<http://www.phase.jp/>