

二二三 秋号

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

はや年賀状の売り出しに、師走を間近に感じるようになりました。日本は本来四季の都ですが、ここ数年は春と秋を一瞬で通り過ぎ、夏と冬が延々続いているような気がしますが…

ここで身を引き締め、寒さに負けじと近づくと冬を堂々と迎え入れましょう！

それでは、「九段会計通信2013秋号」を配信致します。

いつも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す。

目次

- ・代表高木の「日々是勉強！」
- ・社長を知る！「株式会社F1ex様」
- ・今号の税務トピックス
- ・人格適応論による部下指導
- ・スタッフコラム 戸田 允人
- ・編集後記



代表高木の「日々是勉強！」

九段会計事務所 代表 税理士 高木 功治

寒さを感じる季節になってきました。ニュースではインフルエンザの予防接種の話題が流れています。接種後2週間経たないと効果はないので、流行前の11月中旬に済ませましょうというものでした。我々会計事務所は寒い時期が繁忙期ですので、インフルエンザでダウンはシャレになりません。予防接種の話題は自然と耳に残ってしまいましたね。



先日、面白い記事を見つけました。エコノミスト11月5日号の見開きの記事でしたが、『小説を読むと心を読む能力が鍛えられる』というものでした。ただし格調高い文芸作品でなければならぬそうです。格調高い表現が想像力を鍛え、これが心を読む訓練に繋がると推測されているそうです。

我々は社会性を持つ「人間」として、日々人との関わりの中で生きています。ビジネスの場面はもちろんです。どんな場面でも、友好的な関係性を築き保つためには、相手の気持ちや思い、行動を読みながら、言葉を選んだり行動をしたりする事が望まれます。相手の事を想像する能力が、対人対応能力の高さに繋がっていきます。

私も部下には、相手（お客様）の気持ちを想像しろと、事あるごとに言っています。この事は対お客様だけではなく、誰にでもあてはまる事です。当然、私が部下に対して想像力を働かせる事も含まれるわけです。

こうして考えてみると、まだまだ自分の想像力が足りない事に気付かされます。



普段の読書は経済や啓発のジャンルばかり選んでしまいましたが、これからは意識して格調高い文学作品も読むようにしようと思います。格調高い文学作品を読む事が、最終的に人間力アップや経営能力アップに繋がっていく事になるなんて、非常に面白い事だと思つと同時に、なるほど感心してしまいました。

いつが秋だったのか分からない様な気候になってしまいましたが、読書の秋という事で、皆様も格調高い文学作品にチャレンジしてみたいかがでしょうか。



代表 税理士・高木功治

社長を知る!

九段会計事務所 猪俣 優佳

朝夕の寒気が身にしみる頃となりましたが、皆様いかがお過ごしでしょうか。第14回となります。『社長を知る!』は、株式会社FleeXの西原社長にお話を伺ってまいりました。インタビューを担当しますのは、九段会計のニューフェイス猪俣です。

株式会社FleeX様は、主にEコマースを展開するクライアントの集客支援売上アップを支援する広告代理業を行われている会社様です。
昨今の厳しい経済状況下においても、順調に売上高を伸ばしていらっしゃる顧問先様です。

猪俣 これまでの経歴を教えてくださいませんか?

西原社長 新卒で入った会社がホームページを作ったり、広告を作ったりするインターネットでの制作を行っている会社でした。そこにデザイナーとして入社したんです。その当時、ちょうどISDNが各家庭に引かれ始めた時代でした、インターネットが社会のイ

ンフラになるって話が出始めていました。有名な人でいうと、サイバーエージェントの藤田さん、DeNAの南場さん、三木谷さんや堀江さんといった人が起業して盛り上がっていた時でもあり、インターネットに面白いネタが転がっているのではないかと就職しました。

猪俣 その当時から起業を考えていたのですか?

西原社長 起業は正直一切考えていませんでした。考えていたことといえば面白いことがやりたい、ということ。それが会社であるうと起業してやろうとどちらでもよかったんですね。ただ新しいことがやりたいという期待がありました。

猪俣 それからなぜ起業を考えられたのですか?

西原社長 一番思ったのはサラリーマンが合わないっていう根本的なことに気づいたからです(笑)

猪俣 サラリーマン時代はどういった状況だったのですか?

西原社長 成績は同期の中で比較的いいところにいたのですが、人事評価があまりよくなかった。それは、僕がやりたいようにやっていたことが原因なんです。僕の中でぶれない軸がありまして「クライアント

トが喜ぶことをやる」ということ。お客様が望んでいることに対して、僕らができる精一杯をご提供するのがサービスの根本だと思っています。その軸がぶれないように仕事をしていたので、当時からお客様には高い評価を頂いていたと思います。

ただ、会社の方針としてはそこだけ見ると人件費がかかったり、利益の圧迫になるので色々と衝突するんです。

このままここに身を置いていても、僕は楽しく仕事ができるのかなと思いついたとき、初めて起業を意識しました。

猪俣 その会社を辞めて、すぐに起業をされたのですか?

西原社長 いえ、その会社を辞めた後は、僕より先に会社を辞めていた仲の良かった同期に誘われて、コンサルティングの会社で働きました。そこから1年その会社で役員をしています。ただ、取締役とはいつてもやはり社長がいるから、本当の意味で自分の自由にはならなかった。それから色々悩んだ結果、社長の方から「うちの会社にいたのもまだ1年だけど、そろそろ独立してみますか」と提案されたわけです。



猪俣 なるほど。起業を決断されるまでも長い道のりがあったわけですね。それでは、起業されてから一番辛かったこと、良かったことを教えて頂けますか？

西原社長 そうですね。辛いことは資金繰りです。現在も苦しんでいますけど(笑)。お話しした通り急に事業を立ち上げたので、自己資金が少なく、創業融資をお願いしたので、スタートから借金でした。まあこれは運転資金なんですよ。がないんですが、広告代理業というビジネスモデルの問題から資金繰りには苦労しています。

猪俣 資金繰りの問題はどの会社さんでも大事なところですね。それでは、気分を変えて、起業して良かったことを教えてください。

西原社長 なんとと言っても自分の裁量で仕事ができることです。初め1年間は1人でやっていたんですけど、1人でやる分には広がりがないので、人を増やして仕事を獲得して会社を大きくしていくことと思うようになりました。

猪俣 採用をするときは、同じ価値観の人を意識するのですか？

西原社長 今は意識するようになりましたけど、当初はそれほどでもなかったですね。その頃はうちがやっている仕事の話をして、それでもい

いから働いてみたいと言ってくれる人であればいいと思っていました。今では会社でやっていることに賛同してもらえるか、僕の方針を理解してくれるか、仕事に対する価値観、あとは能力も求めるようになってきました。

猪俣 今「方針」という言葉がありました。会社の中で大切にされていることはありますか？

西原社長 ちょうど今そういうことを考えている時期で、会社として何をやっていきたいか、ことを含んでいるんですけど、まず誰かの役に立ってないことは絶対やらない。誰かの役に立つ、特にそれをうちの社員全員が実感できるようなものじゃないと絶対にやらない、と考えています。これって意外と当たり前のように見えて難しい。必ず誰かのためになっていて、それを全員が感じられるっていうところを重要視しています。



株式会社Flex 西原元一社長

もう一つはそれを何でやるか、というところ。です。広告代理業って結局人の権で仕事をしているので、クライアントのビジネスを「お手伝い」はできるのですが、徐々に僕の中ではそれはちよつと違うというものになります。自分たちが考えて自分たちが作ったもので世の中の人たちの役に立つということが目下の目標ですね。



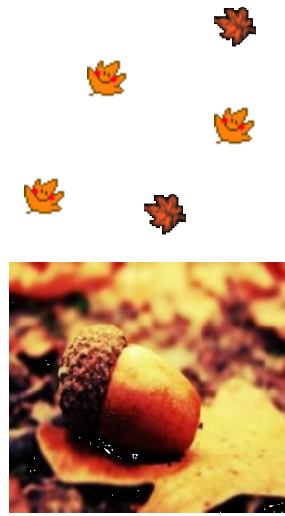
猪俣 話は変わりますが、プライベートではどんなことをされていますか？

西原社長 今はほとんど何もしてないですね(笑)。昔は仕事も趣味もやっていたんですけど、さすがに会社を立ち上げるとほかに考えなきゃいけないことが多くて。土日とか休みの日は、本を読む、ゲームをする、撮りためていた番組を見る、家族とどこかに出かける...ってところでしょうか。

猪俣 土日は休まれていらっしやいますか？

西原社長 休んでいます。これは絶対に徹底しようと思っていて。生産性と時間は絶対に比例しないと思っているので、僕の中では土日を休むことがちよつどいいところを超えないポイントになっていると思います。ただ、その土日

体を休ませながらアンテナを張り巡らせることは絶対にやっつけて、あと平日は馬鹿みたいに働いてますね(笑)。起きてる時間はほぼずっと仕事にあてていると思いますよ。



猪俣 それでは、最後に今後の展望を教えてくださいますか。

西原社長 先程お話しした理念に近いんですけど、自分たちが作ったメディア・サービスマットとたくさんの人に使ってもらいたいですね。それが誰かの役に立って、会社の利益として還元されることが、会社がある一番の根源になると思うので。

これまで3年間やってこれたのは、コンサルっていう目には見えないものなんですけど、クライアントには価値を提供できて来たからこそ続けてこれたと思っていますけど、ただ、広告媒体自体が人の土台、禪であるということ、ビジネス事態もクライアントのビジネスの上に乗っている、僕らはその間をつないでいるブリッジじゃないので、最近はその以外のビジネスに魅力を感じつつあります。なので、これからは広告

代理業を続けつつ、さらに自分たちが作ったメディアやサービスの方に力を入れていきたいですね。

猪俣 これからも常に新しいこと、面白いことをやっていきたいという気持ちが社長の中にあるんですね？

西原社長 そうですね。今ちょっと新しいサービスを試験運用していて、来年の1月ぐらいにはそれが表にちゃんと出るとは思いますけど、今はこれに力を入れていきたいと思っています。

猪俣 ありがとうございます。



担当・猪俣 優佳

今号の税務トピックス

九段会計事務所

税理士

分田

真

年内で終了予定の優遇措置を最終確認

世間ではNISA(少額投資非課税制度)の広告が盛んに行われています。適用開始は来年

1月1日からですが、講座を開設できるのが今年10月1日からであるため、取扱金融機関はしのぎを削って口座獲得に躍起です。なぜ口座獲得を急いでいるかといえば、NISAの口座は設定期間ごとに1口座しか開設できないからです。この設定期間は最長4年間で、具体的には平成26年1月1日から29年12月31日まで、平成30年1月1日から33年12月31日まで、平成34年1月1日から35年12月31日までと定められています。そのため金融庁の税制改正要望では、1年単位で口座開設の金融機関の変更を認めてほしいことが記載されていました。

ところでこのNISAの適用開始と相反するよう、今年の12月31日で廃止となる制度があります。それが上場株式等の配当や譲渡益に係る軽減税率です。上場株式等を保有されている場合、来年から税率が上がりますので、注意しましょう。



来年から、いくら負担が増える？

それでは、平成25年分と26年分の税額(所得税、復興特別所得税、住民税)の差や受取額の差を次のケースで確認してみましょう。

ケース1の場合、特定口座であれば税金の負担が増える分だけ受取額(口座入金額)が減り



税理士・分田

ます。一方、一般口座で確定申告をしなればならない場合には、他の株式等で損失が発生している場合等を除き、のちの確定申告により納税するための資金が増えることになるため、その分自由に使える資金が減ることになります。

ケース2の場合、確定申告の対象から外したケースではこのようになります。そのため、上場株式の配当等についてこれまで確定申告の対象から外されてきた方は、平成26年分の確定申告においても引き続き対象から外した方が税金の計算上有利かどうかを再計算する必要があります。

上場株式等は、市場の動向をみて一番いいタイミングで売却等するのが賢明ですが、上記税負担の差は改めて確認しておきましょう。



人格適応論による部下指導

九段会計事務所 矢合 真弓

10月18日に、弊社が共催している経営者大学全国会が行われ、山梨県に行つてまいりました。そこで、臨床心理士でカウンセラーの倉成先生の特別講義を聞いてきました。

倉成先生は大手企業のメンタルヘルス研修やコミュニケーション研修などを多数行つていらっしゃる方です。今回は、アメリカの交流分析の権威「Ogins, V博士により発表され、日本に紹介されたものの「人格適応理論」と「カウンセリング理論」「コミュニケーション理論」を研修用にアレンジしたものを講義していただきました。

人には6つの人格的特徴があるようです。1つが「想像型」。このタイプは、自分の頭の中で色々と考え(空想)、それが行動に表れないので、一見冷たいように思われたり、何を考えているかわからない、と言われがちですが、実はちゃんと相手を思いやる気持ちを持っています。このタイプは、人から言われたことは着実にやります。同じことを繰り返したくないのは苦ではありません。その代り、何をしたいのか、自由に決めさせようとすると、どうしていいかわからなくなり、ストレス状態になります。

二つ目は「行動型」です。このタイプは、変化が心地よく、安定に弱いです。刺激と興奮が大好きで、本人はちゃんと考えて行動しているつもりですが、考える前に体が動いています。このタイプは逆境に強く、新規開拓などに向いています。ルーチン作業はとてストレスを感じ、環境を変えたくなくなります。

つもりですが、考える前に体が動いています。このタイプは逆境に強く、新規開拓などに向いています。ルーチン作業はとてストレスを感じ、環境を変えたくなくなります。

三つ目は「信念型」です。このタイプは自分の意見、信念が最も重要で、こだわりが強いのです。自分の考え方が認められることが何よりも大事なので、結果だけ褒めるよりも、「あなたのこの考え方、行動が素晴らしいので、このようにいい結果になった」と取組姿勢などを褒めると効果的です。

四つ目は「思考型」です。事実や情報というフィルターを通して物事を考えます。無意識に自分のなかで時間を構造化するので、自分が決めた時間をオーバーするとイライラしてきます。

例えば、「この電話は5分で終わるだろう」と思っていたところ、おしゃべり好きの女性が世間話を5分以上し続けると、途端にイライラしてきます。納期を絶対に守らなければならない仕事を任せると能力を発揮します。

人格適応論の6つのタイプ		心理的欲求	得意な仕事
想像型	一人の世界、他者からの働きかけ	行動を指示されること 手離されたいこと 行動を指示されること	コツコツ着実にやる仕事 (例:プログラマー)
行動型	刺激、興奮とドラマ	まず行動すること 先読みした行動を示されること	変化の激しい仕事 (例:案件発掘)
信念型	考え、認められること	考えを支持されること 信頼されること、信頼できること	理念や目標を推進される仕事 (例:プロジェクトマネージャー)
思考型	完全さ、時間の構造化	考えに共感されること 達成を認められること おぼけて語りかけられること	納期の正確性が求められる仕事 (例:開発リーダー)
反応型	楽しさ、遊び心	指示・管理されたいこと	斬新なアイデアが求められる仕事 (例:企画制作)
感情型	人を幸せにすること、気にかけること	気持ちに語りかけられること 共感されること、存在を肯定されること	信頼関係が必要な仕事 (例:顧客ケア営業)

五つ目は【反応型】です。このタイプは理屈ではなく、好きか嫌いかで行動をします。一見わがままなように見えますが、好きな事にはとことん没頭するので、6つのタイプで最もエネルギッシュのようです。楽しさと遊び心が好きなので、仕事を依頼する際は、「この仕事がいかに楽しいか」を楽しそうに伝え、好きになってもらうようにすると能力を発揮します。

六つ目は【感情型】です。このタイプは、気持ちというフィルターを通して物事を判断するので、自分の気持ちをわかってくれる人が好きです。人が喜んでることが心地よく感じるので、笑顔で話しかけ、「あなたの気持ちはよくわかるわ」と共感すると、「この人のために頑張ろう!」と能力を発揮してくれます。

このように、たった6つですが、全く違うタイプがいるということを知っておくことだけで違います。よく「あの人は何を考えているかわからない」という人がいますが、タイプが違えば反応も違います。まずは自分がどのタイプかを知ること、周りの方への接し方も変わってくるかと思えます。

ちなみに、信念型、思考型は男性に多く、女性には感情型が多いようです。情報を聞いているのに、感情で返事がきて、いつまでたっても会話が進まなくてイライラしてしまう、という経験は男女ともあるのではないのでしょうか。

実は、どのタイプの人間かを判断するシステムが無料であります。弊社でも面接時にこのシ

ステムを使って、適性検査を行い始めました。詳しいお話を聞きたい方は、弊社担当者又は、このシステムを開発したベンチャーマネジメント様までお問い合わせください！
ベンチャーマネジメント 代表 小林英二様
(<http://www.venturmanagement.com/index.htm>)



マネージャー・矢合 真弓

消費税では財政再建できない!?

九段会計事務所 戸田 允人

皆様、こんにちは。先日、読んだ本の中で興味深いタイトルの本がありましたので、今回はその本のご紹介をさせていただきます。

その本のタイトルは、ズバリ『消費税では財政再建できない「国債破綻」回避へのシナリオ』という本です。仕事柄なにかと消費税増税についての新聞やニュース等の報道を見るにあたって、非常に関心を寄せていた矢先に目に止まり思わず購入した本です。

著者の野口悠紀夫氏は1940年生まれ、東

京大学工学部を卒業後、大蔵省に入省し、様々な経歴を経て、2011年4月より早稲田大学ファイナンス総合研究所顧問、一橋大学名誉教授として活躍されている方です。

本書はタイトルのとおり、日本は消費税の増税では財政再建はできないということを書いた本です。(ちなみに、この本は2012年1月26日に第一刷が発行されました。)著者のシミュレーションによれば、(a) 現在大騒ぎしている5%程度の消費税増税では2年程度ですぐに元の国債発行額に戻ってしまう、(b) もし消費税増税で今後の社会保障等の歳出増をカバーするとすれば30%程度まで消費税を上げる必要がある、(c) 消費税よりも社会保障(年金など)の在り方(歳出削減)を図るべきと分析しています。

また、(d) 震災復興のような一時的な歳出を賄うには臨時的・一時的な財源で対応すべきであり、社会保障費のような将来まで引き続く歳出には恒久的な財源が必要である、(e) しかし現在の日本の政策では、前者の目的達成のために所得税の増税や法人減税の凍結を行っており、本来必要な社会保障と所得税、法人税、消費税のような基幹税のあり方に関する抜本的な見直しができないようになっていて、(f) 震災復興費はインフラ整備なので、所得税・法人税のように現役世代が負担する財源よりも、国債発行のような将来世代までが負担する財源で対応すべき、というような主張がなされています。

この主張を見ると、なんだかとても難しい内容が書かれているような気がします。本文では多くの図表等での数字を使った説明がなされているので、なんとか浅学な私でも少しは理解できる内容だったと思います。(本当に理解できているかは、今となっては私でもわかりません。)

しかし、このような著者の主張の主要な部分に対して、私も共感できる部分が多々あり、少しは(ほんの少しですが)楽しみながら本書を読むことができました。

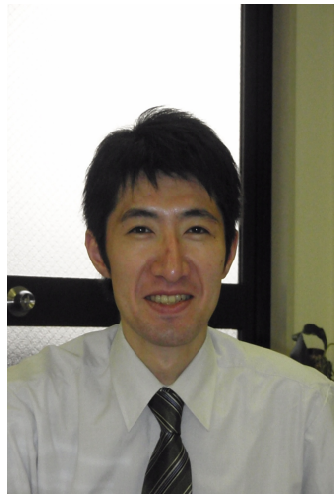
一方、本書には、これ以外にもさまざまな論点が提示されていますが、中には「あまり聞かない風変わりな議論だな」「本当にこんなことが言えるのかな?」と思うような論理展開・分析の部分もあります。浅学な私には、その当否を判断するのは困難ですが、著者自身が「この主張は、いくら説明してもなかなか理解されない」というようなことを書いていることからすると、多くの人にとって無理解困難な主張なのかもしれません。本書の後半部分には、GDP統計を使ってさまざまな分析・論証がされていますが、多くの人にとって縁遠いGDP統計の数値分析は少し「ツライ」内容かもしれませぬ。(少なくとも私はかなり苦痛でした。)

以上のとおり、「消費税増



税論議だけでなく、年金など社会保障給付を今すぐ見直す」という貴重な主張がなされている本ですが、読みにくい部分もあちこちにある本でもあると思います。一読の価値はありますが、少し理解しづらい部分もある、ややクセのある本であり、評価は人それぞれだと思っています。(完全な私の私見です。)

消費税の増税については、すでに決定された事項ですが、今後の日本の財政状況を考える上で、本書を読んで非常に勉強になりました。興味のある方はぜひ一読してみたいかがでしょうか?(あまり売れていないのか、本屋さんではなかなか手に入らないかもしれません。)



担当：戸田

編集後記

九段会計事務所 本田 裕介

『おにぎり』と『おむすび』は別物...
 神の力を授かるために、米を山型(つまり神の形)をかたどって食べたものがいわゆる『お

むすび』。

『おにぎり』は時代が過ぎてから出来たコトバで、『にぎりめし』が転じたものらしい...

つまり『おむすび』は三角形でないといけなくて、『おにぎり』はどんな形でもいいのである!

そうすると、全部『おにぎり』でいいじゃないか!と思ってしまうのは私だけでしょうか...(諸説ありますのでご参考までに)



編集担当：本田



Twitterやっています!
 Kudankaikai

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℃	CO ₂ 削減効果 約1.8~2.5t
---------------------	-------------------	-----------------------------------

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

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つ丁寧にお米の生麺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♪

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)

日本酒を飲んでいただく楽しみを、日本酒を飲んでもらう楽しみを、日本酒を飲んでいただく楽しみを、日本酒を飲んでもらう楽しみを、

日本の味 酒々想々

日本酒プロジェクト 酒々想々 蔵元さんも参加しています!

<http://www.jp sake.info/>

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 まさし 池田 昌史

株式会社 エム・ソフト

0120-966-831

pmark-consul@aim-soft.co.jp

ilo

伊倉総合法律事務所 IKURA LAW OFFICE

あらゆる場面でお客様を第一に考えます

AT YOUR SIDE

伊倉総合法律事務所は、あらゆる場面でお客様を第一に考える“At your side.”の精神のもと、お客様に優れた価値を提供し続けたいと考えております。

〒206-0014 東京都多摩市北町1-1-1 伊倉ビル2F

TEL 042-355-7110 FAX 042-355-7118

<http://www.unlimit-j.co.jp>

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 高機能オーバーブロー オリジナル製品

楽しく! 便利に! 簡単に!

unlimit 有限会社アンリミット・ジャパン

〒206-0014 東京都多摩市北町1-1-1 伊倉ビル2F

TEL 042-355-7110 FAX 042-355-7118

<http://www.unlimit-j.co.jp>

中央物流有限会社

物流であなただ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

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◆

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 カーサヴェルデ801

TEL: 03-5919-1419 〒160-0022

<http://www.onmac-wk.com/>

中央物流有限会社

物流であなただ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