

二〇一〇★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北4-1-1
電話：03-3222-5271

新年あけましておめでとうございます。昨年
末からゴルフ界の「タイガー」が世間を賑わせ
ていますね。

さて、「虎に翼」。強い者に、更に強みを与
える事を表す諺です。今年も皆様に、より美し
い翼を持つて頂けるよう努めて参ります。
今年も変わらぬお付き合いの程、何卒宜しく
お願い申し上げます。

◆目次◆

- ・まず、お客様のために
- ・首相偽装献金問題と贈与税
- ・社長を知る！「憐アイ・シー・ジャパン様」
- ・感動敵な試合「亀田選手 対 内藤選手」

まず、お客様のために

九段会計事務所 代表 税理士 高木 功治

新年、明けましておめでとうございます。

本年も皆様にとつて輝かしい年となります様、
心よりお祈り申し上げます。

早いもので、平成十五
年二月に九段会計事務所
を設立し、七年が過ぎよ
うとしています。

これも顧問先の皆様のご
支援の賜物と、心より感
謝申し上げます。

昨年は、リーマンショッ
ク後の世界的不況で、勝
ち組の象徴だったトヨタ
ですら一瞬にして赤字に
転落し、関連する中小零細企業は前代未聞の厳
しい状況に追い込まれました。他の全ての業種
でも未曾有の大不況を肌で感じる年となりまし
た。



また、政治の世界でも、実質的に戦後初の政
権交代が起こり、民主党政権が誕生し、日本の
歴史に残る年となりました。民主党には長期的
視点に立った国家ビジョン、戦略を持ち、それ
に沿った政策で日本を、日本経済を良い方向に
舵取りして頂きたいと期待しております。

このような厳しい外部環境ですが、どのよう
な経済状況であろうと弊社も顧問先様も、会社
を継続・発展させていかななくてはなりません。
そこで、不況のまま迎えた本年は基本に立ち返
り、改めて「経営理念」「ビジョン」「目標」
とそれを達成するための「戦略」を会社のメン
バー全員に徹底的に浸透させ、一致団結して同

じ方向に向かう事が必要ではないでしょうか。
お会いする方々に「どの業界の景気がいいです
か？」とよく質問されますが、顧問先様を見て
いると「この業界がいいです。」という答えで
はなく「同じ業界でも好調な会社と、そうでな
い会社とに分かれています。」という答えをし
ます。

やはり、経営にしっかりと取り組んでいる社
長の会社は、「経営理念」「ビジョン」の共有
や外部環境に対応した「戦略」を実践し、好成
績を実現しています。決して、景気が悪いから
と、外部要因を言い訳にしません。むしろ、
「不況なのだから、世の中の仕組みが変わり、
自社にとってチャンスだ。」とポジティブに捉
えています。

私も事務所に対する想いをメンバーに熱く語
り、理念やビジョンを皆で共有し強い組織を作
ると共に、決して外部環境・要因を言い訳にせ
ず物事をポジティブに捉えてやっていこうと決
意を新たにしています。

本年度も、顧問先の皆様と共に発展してい
きたいと願っています。
どうぞよろしくお願
い致します。



第2回!

社長を知る!

九段会計事務所 所員 佐野 宗源

前号に引き続き、連載企画「社長を知る!」を担当することになりました佐野です。寒さが増している今日この頃。私はこの1カ月で2回も風邪をひいてダウンしていましたが、皆様におかれましてはお元気で過ごされたことと思います。今回はそんな寒さを吹き飛ばすくらいの陽気さとユーモアのある社長にインタビュースせていただきました。今回インタビュースせていただいたチツテイ社長は、以前にも何度かお会いさせていただく機会があり、その度に元気をもらっています。チツテイ社長と別れた後には、なぜか自分が元気になっていてテンションの高い一日を送ることができます。そんなパワー

株式会社アイ・シー・ジャパン
チツテイ・ジャンピエロ社長が代表取締役を務められている株式会社アイ・シー・ジャパンは、眼鏡用特殊レンズ・スポーツ用品の輸入卸業を営んでいる会社です。お客様のニーズに全面的に応え、常に最善の商品を提供していらっしやいます。

も持っている社長です。周囲の人間を明るく、元気にしてしまう、そんなチツテイ社長のプライベートや会社に対する想いを聞いてきました!

佐野「今日はお忙しい中でこのようなインタビュースをお受けいただき、本当にありがとうございます。社長の日本語は非常にお上手ですね。」

社長「来日して二十五年以上経つし、当然日本語もうまくなるよ(笑)。私はイタリアのフィレンツェの郊外で生まれ育ったんだよ。高校は片道バスで2時間かけて通っていた。当時のイタリアでは高校を卒業したらだいたいの人が大学に行かずに働くことが多かったから自分もと思つてね。大学に行くよりも、3歳からずつとやっていたスキーに携わることをしたいと思つてスキーインストラクターの勉強をしたんだよ。その2年後、ようやく苦勞して資格を取得して念願のインストラクターになったんだ。そんな時、日本からフィレンツェに留学に来てる女性を紹介され……。それが今の家内なんだけどね。その縁で夏休みに初めて日本にやってきました。その時は日本に住むなんて夢にも思わなかったんだけどね。」



佐野「社長が初めて来日した時の日本の印象はどうでしたか?」

社長「最初に日本に来た時は1カ月くらい滞在していたかな。成田空港に到着して、そこから電車で東京に向かったんだ。その時車窓から見た青い瓦屋根が一番びっくりしたよ。なんで屋根を空と同じように青くするのか。ヨーロッパでは考えられないことだったよ。あと、夏なのに、なぜ神保町や神田のスポーツショップでスキー板を売っているのか。考えられないことばかり起こる国だなって思つたよ。それから帰国して間もなく結婚して、友人がスキー関連の問屋業を始めることになって、「日本人と結婚したんだから、日本に行ってくれないか」の一言で日本に再度行くことになったんだ。」

佐野「日本で働いてみてどうですか?」

社長「日本に来て日本語の勉強を兼ねて、すぐに長野の志賀高原でスキーのインストラクターを始めたよ。でも愕然としたんだ。スキーインストラクターの給料や社会的地位にね。イタリアのスキーインストラクターは国家資格なので高給で社会的地位も高い職業だったんだけど、日本のスキーインストラクターは全く逆だった。インストラクターと並行して4年間、日本でスポーツ用品のマーケティングをしていたんだ。日本の会社にいることはすごく大変だと感じたよ。付き合い残業や土曜日出勤はイタリアでは考えられなかった。最初はその日本独特の文化には馴染めなかった。イタリアでも残業はある

けど、残業代の時間給が日本みたいに25%増どころか、2倍になるから基本残業がある会社は少ない。だからみんな仕事が終わったら自分の時間だし、プライベートを大切にしているんだよ。本当にこの4年間は何回イタリアに戻りたいなと思ったことか・・・。

佐野―でもなぜ日本で頑張ろうと？

社長―イタリアに帰る準備もしてたよ。でも当時の日本のスキー用品市場は大きくて、三井物産のサポートという形で日本に残るようになったんだよ。そのうち韓国、マレーシア等アジア諸国にも市場を広げていって仕事の幅がどんどん広がっていった。1998年の長野オリンピックまでこの仕事を続けたんだけど、自分も夢中で仕事をしていたし、良い出会いを重ねて、いつの間にか日本で仲間と一緒に会社を立ち上げて頑張ろうという気持ちになっていったよ。日本も大好きになってたんだよね。一言でその理由を説明するのは難しいけど、日本食は何でもおいしいし、日本は何より安全で安心した生活が送れる。ただ、テレビに関しては面白くないな。テレビでみるのはニュースだけ。あ、ただ火曜サスペンス劇場は面白いよね。あれだけはよく見る(笑)



佐野―最後に九段会計の良いところ・悪いところを教えてください。

佐野―社長が会社を興して苦労されたことはなんでしょうか？
 社長―やっぱり資金繰りかな。会社を興してすぐ銀行から借入をしようとしたら、どこにいても断られる日々。何もかも捨ててイタリアに帰りたいくなったよ。でもね。やっぱり従業員のことを考えるとそれはだめだと思った。そして日本の仲間にも非常に励まされたよ。今ではイタリア人も多く日本にいるけど、日本に来るイタリア人はお金が目当てのような感じを受けた。だからイタリア人の友達は少ないよ。日本人の仲間意識の強さに本当に感謝したよ。
 佐野―社長の会社に対しての理念を教えてください
 社長―弊社はいろんなことにチャレンジしています。いつまで続くかわからないという不安はあるけど、スポーツ用品とサングラス用の特殊レンズの2本を柱にして今後も活動を続けていきたいと思っています。この2本柱を強くするためにまずは私と社員との関係、社員同士の関係がポイントだと思います。社員にも幸せになってもらいたいですね。そのために社長として、社員が働きやすい環境をつくるのが大切ですね。最終判断は社長だけでも、社員の意見を幅広く聞いていく姿勢を崩さないことですね。私の視野も広がりますね。

るを教えてください。
 社長―良いところはみんな熱心に私の会社をサポートしてくれること。この間初めて社外経営会議に参加したんだけど、いろんな社長さんの意見が聞けて経営者の視点が学べたよ。逆に悪いところは・・・今すぐでてこないや。何かあったらすぐ言います(笑)
 ―インタビューを終えて・・・
 今回のインタビューは2時間以上チツティ社長に時間を頂戴して行いました。ここには書ききれないくらいたくさんのお伺いすることができました。異国の地で仕事をするとということとは文化・習慣が異なりストレスも溜まり、決して楽なことではないと思います。そんな中で社長が日本に溶け込んだのは社長のお人柄と日々の努力という他ないと思います。取材した日は非常に寒かったのですが、このインタビューを終えた時なぜか心も体もあたたかくなっていました。また、チツティ社長はインタビュー内で「日本の男性は女性の扱いが冷たすぎる」ということもおっしゃられていました。これを読んで頂いた男性の皆さま、心当たりはないですか？(笑)
 最後にありますが、インタビューを受けていただいたチツティ社長、誠にありがとうございました。



首相偽装献金問題と贈与税

九段会計事務所 税務部門 相続税チーム

昨年八月の衆議院総選挙で政権交代を実現し鳩山由紀夫首相が誕生しました。しかしその政権運営は、一昨年来からの不況も重なり必ずしも順風満帆とはいっていません。そのような中、首相の偽装献金問題が世間を騒がせています。平成二十一年十二月三日の産経新聞によると、「(首相の)実母側から鳩山氏側への資金提供は平成十四年ごろから本格化し、鳩山家の資産管理会社『六幸商会』が管理する実母名義の口座から年間1億8千万円を提供。総額は6年余りで11億円余り、(中略) 税務当局が『贈与』と判断した場合、鳩山氏に贈与税の納税義務が生じる。11億円超で計算した場合、納税額は5億円を超える。」とあります。政治資金規正法の問題はともかく、ここでは、以下の2点について説明したいと思います。

①どのような計算で贈与税額が5億円を超えるのか
贈与税は、主に個人間での「あげた・もらった」という取引があった場合に、もらった側に課税する国税です。贈与税は相続税を補完する役割でつくられた税で、「死んで財産が取られ

るのなら、死ぬ前にあげてしまえ！」という考えを防ぐために、相続税より高税率となっています。今回首相が1億8千万円を六年間もらい続けた場合の贈与税額は以下の通り計算されます。

(課税標準の計算)
180,000,000円-1,100,000円
=178,900,000円
(1年分の税額)
178,900,000円×50% (税率)
-2,250,000円 (控除額)
=87,200,000円
(6年分の税額)
87,200,000円×6年
=523,200,000円

このような形で計算され、もらった金額のほぼ半分を納税する必要があります。ちなみに毎年三月十五日が前年の贈与税の申告・納付期限のため、今回の首相の場合、加算税や延滞税も納税する必要があります。

②「贈与」と判断されないためには
政治資金規正法の問題はさておき、例えば「運転資金や設備投資の資金が少し足りないので身内から借りた。」というようなことは、会社を経営していく中でそんなに珍しいことではないと思います。その際、税務当局から贈与ではないかという指摘を受けないようにするためには、どのような対策が必要なのでしょう。

それには、「贈与」ではなく「貸借」であるという実体を客観的に証明する証拠資料を残す必要があります。具体的な方法としまして以下の2点を徹底して下さい。

- ①「金銭消費貸借契約書」等の契約書を事前に作成すること。
 - ②この契約書に基づき返済の記録を通帳等に残すこと。
- この二つで客観的な証拠資料として認定されると考えられます。また、この契約書について確定日付(※)を公証人役場でお取りすることをお勧めします。

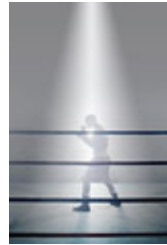
※確定日付：変更できない確定した日付の事であり、その日にその証書(文書)が存在していたことを証明するもので、債権譲渡の際等に用いられる。



感動的な試合

九段会計事務所 所員 沼辺 勇樹

十一月二十九日の日没後に、寒風吹き荒れる日本列島を真夏に逆戻りさせる、そんな熱い試合がさいたまスーパーアリーナのリング上にて行われました。当事者はご存知、ボクシングの内藤大助と亀田興毅の両選手です。



学生時代にボクシングをやっていた私はこの試合を人一倍楽しみにしていたのですが、私以上に楽しみにしていた人が二万人もいたらしく、泣く泣くテレビでの観戦となっていました。人気低迷が囁かれるボクシング界にあって、ここまで観客が集まるのは異例中の異例、やはりマスメディアの力が大きいのでしょうか。過剰な煽りを懸念する声も多々ありますが、ここまで注目してもらえるのは一人のボクシングファンとして嬉しいかぎりです。

試合結果を先に言ってしまうと、壮絶な打ち合いを制した亀田選手の勝利に終わりました。

しかしながら、鼻が折れても心が折れない内藤選手の闘争心、判定勝ちが濃厚だったにも関わらず最後まで逃げなかった亀田選手の意地は、勝敗関係なく、見る者に感動を与えたと思います。

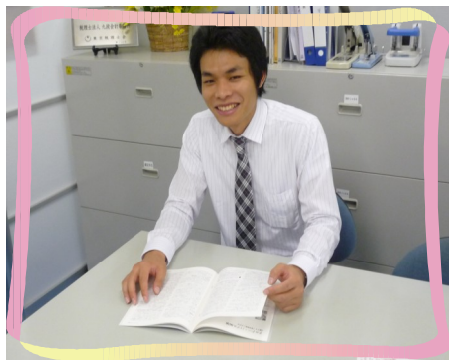
私がこの試合で注目していたのは亀田選手のボクシングスタイルです。

以前の闘い方はイケイケのインファイト(相手の懐に飛び込み接近して戦うスタイル)でしたが、問題となった最初の世界戦にてこのスタイルで大苦戦。その後、アウトボクシング(相手と一定距離を置き、打っては離れ、離れては打つヒットアンドアウェイを基本とするスタイル)と呼ばれるスタイルにガラッと変えました。このスタイルはインファイトに比べ、KO勝利が少なく、玄人好みのもので、常に脚光を浴びる亀田選手にとってはプライドが傷つく選択だったはず。しかしながら、自分の現状を受け入れ、どうすれば試合に勝てるのかを考え、決断したのでしよう。このボクシング



スタイルの変更は、逃げの姿勢から生まれたものではなく、ボクシングに対する謙虚な気持ちの表れのように感じました。

亀田選手はまだ二十三歳ですが、プロ意識の高さを感じました。職種は異なりますが、見習うべき点は多々あると思います。ビジネスの世界においては「期待を超える」と感動が生まれる」とよく言われますが、今回の試合ではその言葉通りになったのではないのでしょうか。はたして今の自分はそのレベルで仕事ができるのかと自問しても、首を縦に振れない自分がいま。かつては誇りだった、今では埃まみれのグローブを磨きながら、思わず我が身を振り返ってしまうそんな夜でした。





※年末、石和にて



〈編集後記〉

編集担当の新井です。

日経トップリーダー2009年12月号に、「反省」についての記事がありました。曰く、「名経営者には：(中略)その年を回顧する意識は薄い。彼らは日々反省し、日々決意を新たにしている：(後略)」とのこと。(p11)

一年単位で反省しても、思い出せるのは直近のトラブルだけ。対応も遅くなる。反省後はやる気が上がるが、すぐに上下する…

何事も後回しにせず、日々努力する年に。皆様はどのような年にしたいですか？

皆様にとって素晴らしい年となりますように。

<http://www.irc21-ryugaku.net/>

未来のためにあきらめない
フランス留学



フランス語、パレエ、音楽、美術、料理、エステなど
全ての分野で留学サポート

お気軽に
ご相談下さい。

〒102-0093 東京都千代田区平河町1-3-2-301
TEL:(03)3222-0405 / FAX:(03)3222-3635

E-mail
bonjour@irc21-ryugaku.net



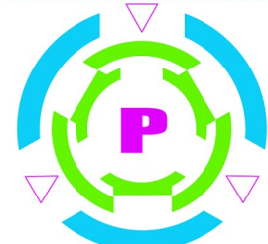
Maison
de la FRANCE
franceguide.com
後援:フランス政府観光局

★**広告募集!** &
「社長を知る」
出演者募集!

貴社と弊所の
〈Win-Win〉を目指あ

～九段会計事務所～

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/>

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。

ggg 有限会社 **グラン gren**
〒150-0011
東京都渋谷区東1-11-13
公 03-5485-3085
私 03-5485-3086

当社資料をご希望の方はぜひご連絡ください。

広告の
ソコチカラ
をみせます!

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

ポスティング以外でも、
お手伝いできることが、
きつとあります。

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