

二〇一一★夏号

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



夏は、夜。月の頃はさらなり。(枕草子)
平安時代のように月光や蛍光で生活できれば停電とは無縁なのですが…。電気の功罪。

◆目次◆

- ・ 所長挨拶
- ・ 社長を知る！「株式会社いつも、様」
- ・ 所得税
- ・ 所得税
- ・ 営業に使える心理学
- ・ 編集後記

所長挨拶

九段会計事務所 代表 税理士 高木 功治

東日本大震災から三カ月が過ぎましたが、未だ原発問題は不安定な状態が続いています。そんな中、今年初の真夏日を迎えじめつとした暑さを感じると、これから迎える猛暑日に大停電の恐怖を覚えました。



我々中小企業にとって、大停電の最大のリスクは、パソコンデータの喪失です。これが失われると、しばらく何もできなくなってしまいます。大手企業と違い、データのセキュリティに関して十分な対応が出来ていない中小企業は少なくありません。これを機会に、UPS(無停電電源装置)の購入やデータのバックアップシステムの構築など、コストをかけてでも停電リスクに備えることが急務です。ちなみにUPS(無停電電源装置)の価格が高騰しているようですが、リスク対応の表れかもしれません。弊社は多くのIT関連企業様の顧問をさせて頂いております。いつでもご紹介致しますので、ご相談ください。

さて先日、顧問先様の年次総会に出席させて頂いた時にとっても面白い講演を聞かせて頂きました。テーマは「マグロ船から学ぶ組織を活かすコミュニケーション」。齋藤正明さんという方で、マグロ漁船での体験を通じて船長や船員さん達から学んだコミュニケーション術・マネージメント術を面白おかしくお話し下さいました。あつという間

の九十分でした。お話の中で私の一番のヒットは「なるほど」でした。人からアドバイスをもらう際に、それは違うと思うてもまずは「なるほど」と、いったん全部聞き入れることが大切という事です。この「なるほど」は、今後実践しようと思えます。

後日この講演のお話を顧問先様にしたところ、なんと齋藤さんとは高校の同級生だということが分かりびっくりしました。一度、九段会計事務所主催で講演依頼しようと思っておりますので、その際は是非、皆様もご参加ください。

それでは、これからの暑い夏を元気に乗り越えていきましょう！



高木功治

第8回

社長を知る！

九段会計事務所 所員 戸田 允人

みなさん、こんにちは。今回「社長を知る！」を担当させていただきます。戸田と申します。今回インタビューさせていただく社長は、株式会社いつも。(まだが社名です)の坂本守社長です。坂本社長は関西出身ということもあり、インタビューの間は終始和やかなムードで笑いの絶えない時間でした。それでは株式会社いつも、坂本守社長のインタビューをどうぞ！

株式会社いつも、様へ
坂本守社長が代表取締役を務められている株式会社いつも。様は、設立五年目を迎え、ネットショップ・WEBマーケティングに関わる事業をトータルにサポートし、主に物販業、サービス業を中心に五千社以上の顧客を抱えていらつしやいます。業績も年々拡大している顧問先様です。

— 本日はお忙しい中、インタビューのお時間を取って頂きありがとうございます。早速ですが、株式会社いつも、さんの事業内容について、具体的に教えて頂けますでしょうか。

社長— 一言で言えば、WEBコンサルティングと言えると思います。さらに言いますと、日本のイケてる会社(価値のある会社)や商品を、WEBを通して他の企業や消費者にお届けするということです。

— 社長が会社を起業した経緯をお聞かせ下さい。
社長— 起業する以前は、大手コンサルティング会社に勤務していました。なぜコンサルティング会社で働こうと思ったかというのと、第一に独立するためにコンサルティング能力を付けたと思うこと、そして第二に、経営者の方というのは他の人と比べて変わっている人が多い(笑) 独特な魅力があるので、そういう魅力のある方と一緒に仕事がしたいと思ったことが理由です。そこでは比較的規模の大きい会社を相手にコンサルティングを行っていました。他の経営者のみなさんも同じだと思えますが、独立して自分で会社を興したいという気持ちは初めから持っていたので、お給料を頂きながら起業するための勉強をさせてもらっていました(笑)

— 社長になってから変わったことや感じたことは何かありますか？
社長— 意識が変わったという点では、「従業員にお給料を払ってあげたい」と思うようになったことですね。会社勤めをしていた時はそんなこと思わなかったんですけど(笑) あと社長になつてから一番感じたことは、やはり「いい人と付き合わなければいけない」ということです。これが一番感じたことの1つです。もう1つは「お金を使わないとお金は入って来ない」

ということですね。その2つが社長になつてからなんとなく解るようになりました。

— 社長のおっしゃる「いい人」と付き合うための秘訣はなんでしょうか？

社長— 相手とまずは話してみることですね。嘘を付いていればなんとなくわかりますし、楽しそうにしている人がいいと思います。「いい人」というのは、楽しく仕事をしている人じゃないでしょうか。「仕事が好き」と言える人はいいですよ。

— 社長の役目は何だと思えますか？

社長— 社長の役目は従業員を一人前に育てることだと思えます。従業員が一人でメシを食べるようにすることですね。ですから、従業員には「二年間は死ぬ気で働け。」といつもよく言っています。仕事の量をこなさなければ仕事の質は上がらないと考えているので、従業員にはたくさんの仕事の量を与えることにしています。それが社員教育でもあるし、社長である私の仕事だと思っています。



坂本守社長☆

「会社の方針についてお聞かせ頂けますか。」
 社長「方針は、1つのことを集中してやらないということ。伸ばしていく事業を1つ決めるといことは大事ですが、あまりそれに特化し過ぎず、他にも3つ4つ平行して事業を進めていくようにしています。その目的は1つの事業に全神経を注いで失敗した時のリスクヘッジであったり、新しいことにチャレンジする機会を逃さないということを常に心がけているからです。わかりやすくいうと一夫多妻制のような経営ですね(笑)」

「今後の会社の展望をお聞かせ下さい。」
 社長「日本中でイケてる(価値のある)とみなさんが思われている会社とたくさんお付き合いをしたいと思っています。そのため会社の規模をもっと大きくしたいですね。最終的には従業員を150人まで増やしたいと考えています。150人というのは、自分が一人一人とハートトゥハートで付き合える人数が150人ぐらいかなと考えているからです(笑)。自分の会社はあまり組織じみた会社にしたくないんです。他の会社もまずはファミリー経営から始めて、だんだんと大きくなるにつれてファミリーではなく組織的になっていくと思うんですが、僕は最後までベタベタのファミリー経営で行きたいんです。そのため僕の会社には役職や階級は設けていません。仕事の役割や担当は決めています。この方針は今後も変えるつもりはないですね。いい仲間としてこれからも仕事したいと思っています。僕が考える成功というの

動かすチカラ。



株式会社いつも、のコンサルティング▶▶▶

現場のチカラで企業をまるごと再起動!



は「誰にも媚びず、やりたいことができ、好きな仲間とおいしい物が食べられて、家族が健康でいられる。」このことに尽きます。それ以外は何もいらぬですね。

「最後に何かメッセージがあればお願いします。」
 社長「現在WEBについて苦手意識がある方が多いように思いますが、時代が変わってWEBの重要度はかなり高くなっていると考えています。もっとWEBを利用していくべきだと思います。そしてもっと自分から情報を発信していかなくてはならないと思います。」

みなさん！みなで「ジャパネットたかた」のようになりましょう!!! (笑)

今回は、

- ・源泉所得税の納付を忘れた場合のペナルティ
- ・個人の所得税の予定納税の仕組み

についてご説明致します。

法人個人の所得税納付について
 九段会計事務所 税理士 分田 真



戸田でございます

「インタビューを終えて」

今回インタビューを終えて一番印象に残った点は、坂本社長の従業員さんに対する想いやりでした。それは従業員さんに対して辛く厳しく接していても最後は必ず社長が責任を取るという覚悟を常にお持ちであること、また必ずハートトゥハートで一人一人と接することからもうかがえました。坂本社長はご自分のことを人間味のない人間だとおっしゃっていました。が、私からはその真逆に見えました。

最後に、今回のインタビューの最中で、私の拙い進行にも真剣に耳を傾けて下さり、大変感謝しております。ご多忙の中、本当にありがとうございます。

①源泉所得税の納付を忘れてしまったら

給与を支払った場合、その給与から差し引いた源泉所得税は、支払者が原則として給与を支払った月の翌月十日までに税務署へ納付します。そのため、毎月給与を支払う場合、毎月納付をすることになります。常時十人未満へ給与を支払っている場合には、毎月ではなく、半年分をまとめて納付することができます。これを「納期の特例」といいます。この納期の特例は、半年に一度の納付のため、納付の事務手続きは軽微となります。半年分の納付金額を管理する資金繰りの手間と、納付を忘れてしまうリスクが伴います。

■源泉所得税の納付を忘れた場合のペナルティ
納期の特例如何に関係なく、定められた納付期限（法定納期限）までに源泉所得税を納付しなかった場合には、本来納めるべき源泉所得税（本税）のほか、原則として延滞税や不納付加算税の負担が生じます。

延滞税は、法定納期限の翌日から納付日までの日数に応じて課される利息相当分のペナルティであり、算式は以下Aの通りです。

また、不納付加算税は、法定納期限までに源泉所得税を納付しなかった場合に課されるペナルティであり、算式は以下Bの通りです。

A

① $\frac{\text{本税 (1万円未満切捨て)} \times \text{割合} (\%) \times \text{日数}}{365 \text{日}}$

(イ) 法定納期限の翌日から納付日までの日数、
(ロ) 法定納期限の翌日から2月を経過する日までの日数のうち、いずれか少ない日数

(※) 割合は、原則年7.3%です。ただし、平成12年以降は、7.3%と「前年の11月30日において日本銀行が定める基準割引率+4%」のいずれか低い割合が適用されます。平成23年は後者が4.3%であるため、平成23年の期間は年4.3%の割合が適用されます。

② $\frac{\text{本税 (1万円未満切捨て)} \times 14.6\% \times \text{上記①(ロ)の翌日から納付日までの日数}}{365 \text{日}}$

③ ① + ② = 延滞税の額 (百円未満切捨て) (額が1,000円未満の場合には、全額切捨て)

B

$\text{本税 (1万円未満切捨て)} \times 10\% (\%) = \text{不納付加算税の額}$
(額が5,000円未満の場合には、全額切捨て)

(※) 税務署から連絡が入る前に自主的に納付した場合には、5%

例) A社が、源泉所得税100万円を法定納期限の翌月に自主的に納付した場合

(法定納期限の翌日から納付日までの日数を三十日として計算、延滞税の割合は年4.3%を適用)

延滞税: 100万円 × 4.3% × 30日

↓ 3,650円

↓ 3,500円 (百円未満切捨て)

不納付加算税: 100万円 × 5% = 5万円

↓ 法定納期限までに納付する意思があったと認められる場合には、免除となります。

参考条文: 国税通則法60、67、118、

119、国税通則法施行令27の2

なお、これら延滞税や不納付加算税は、法人であれば損金として、個人事業主であれば必要経費としてそれぞれ認めてもらえません。余分な税金を支払って、かつ、損金又は必要経費とならないのは、無駄な支出に他なりません。七月は、納期の特例の納付時期でもあります。納付を忘れないようにしたいところですが、もし、納付を忘れてしまったら、一刻も早く納付しましょう。



分田真

② 所得税の予定納税

七月は、個人の所得税の予定納税の時期です。所得税の予定納税は、すべての納税者が対象となるわけではありません。それでは、どの方が予定納税の対象となるのか、今回お届けしたいと思います。

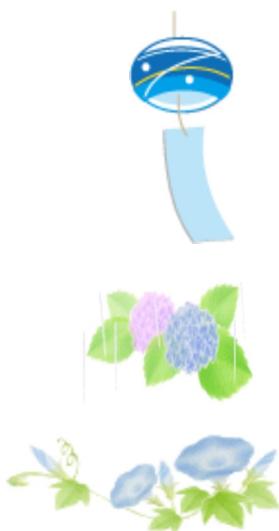
所得税の予定納税は、個人の前年分の税額が15万円以上である場合に、その一部を予め納付する制度をいいます。この場合の前年分の税額とは、その年の五月十五日現在確定している前年分の所得金額や税額を基に計算した、予定納税基準額を指します。

予定納税基準額の計算方法は、次の通りです。iiiが予定納税基準額となります。

- i. 前年の所得金額のうち、分離課税所得(株式の譲渡、土地建物の譲渡、退職所得など)を除いた総合課税の対象となる総所得金額(譲渡所得、雑所得、一時所得を除く)を計算します。
- ii. iから前年の所得控除額を差し引き、税額を計算します。
- iii. iiの税額から源泉徴収税額(上記iの総所得金額として計算した所得に係るものに限る)を差し引きます。

この予定納税基準額が15万円以上となる場合には、六月十五日までに税務署から書面で通知されるため、予定納税基準額を自ら計算して予定納税をする必要はありません。書面の到達を待って、対応することになります。

納付回数は、原則として二回です。一回につき、予定納税基準額の三分の一相当額を納付します。納付時期は、七月(第一期分)及び十一月(第二期分)です。納付方法は、振替納税を利用されている場合には指定口座からの引き落とし、電子納税を利用されている場合には電子納税による納付となります。その他、30万円以下の納付であれば、バーコード付きの納付書を用いて、コンビニエンスストアでの納付も可能です。



■ 予定納税額が高すぎる!と思ったら:

予定納税基準額の計算方法を見てお分かりの通り、所得税の予定納税は、今年の実績が反映されているわけではありません。そのため、前年ほど今年は儲からない、など、予定納税基準

額よりも下回ると見積もることができる場合には、税務署へ「予定納税額の減額申請書」を提出し、承認されれば、予定納税額の減額を受けることができます。特に、東日本大震災で直接被災されていない個人事業主であっても、間接的に事業が停滞している場合には、減額申請を視野に入れる必要があるでしょう。

第一期分及び第二期分の減額申請を行う場合には、七月一日から七月十五日までに「予定納税額の減額申請書」を税務署へ提出する必要があります。この申請書には、所得金額等の見積額を記載する欄や、見積の基礎となった資料を添付する必要があります。感覚だけでこの申請書を提出することはできません。事業低迷が理由であれば帳簿作成を早めに行い、見積額を計算する必要があります。

以上



税理士の休日
(分田・高木)

営業に使える心理学

九段会計事務所 所員 小林 明史

最近、ドラマやバラエティ番組でも心理学を題材にした番組を見かける様になりました。私自身も心理学は個人的に興味があり、何冊か心理学の本などを読んでいた時に、ビジネスでも人対人の関係である事は間違いないのだからビジネスに役立つものもあるのではないかと思ひ、調べてみましたのでご紹介させて頂ければと思ひます。

●好感を生み出す「ミラーリング効果」「シンメトリー効果」

①ミラーリング効果とは・・・

好感を寄せている相手の仕草や動作を無意識のうちに真似てしまう事。また、自分と同様の仕草や動作を行う相手に対して好感を抱いてしまう効果の事。

意識している、していないに関わらず、「真似る」「模倣する」といった行為は、相手に対する尊敬や好意の気持ちを表現したものととして認識され、自分の仕草を真似る人⇨仲間・味方といった形で記憶・認識されるようです。

例えば、相手の話すスピードに合わせて話をしたり、相槌を打つ。相手が椅子に深く座り直したら自分も座り直す。相手が腕を組んだら、自分も腕を組む。これをあからさまに行うと逆

に不快感を与える可能性がある一方で、あくまでさりげなく行う事がポイントのようです。優れた営業成績を誇る営業マンはお客様の仕草をミラーリングする傾向が高く、それら一連の行為によって相手に対する好意や尊敬の念を無言のうちに伝え、契約成立までの様々な障害を乗り越えさせる大きな原動力になっているようです。



②シンメトリー効果とは・・・

歪みやズレを感じさせない左右対称の物・人に対し、「美しさ」や「安定感」、「誠実さ」などを感じ取る効果の事。意識的に左右の対称性を作り出す事で、全般的な好感を印象付ける効果の事。

仕事上で美しさを表現する必要はあまりありませんが、美しさを崩す事が仕事上の大きなハンデを負う事になる「不信」「不安的」「弱さ」を印象付ける事につながります。

例えば、笑顔のとき、右半分の顔は笑つてるのに左半分は苦笑いしていると、「この人ホントに笑つてない、たぶん愛想笑いなんだろうなあ」と感じたり、壁にもたれかかるなど、体勢が斜めになっている事により、相手はだらしなさを感じたりします。特に日本人はこのシンメトリー(左右対称)を気にする傾向があるようです。特にプレゼンテーションなどの総合的な表現

力を問われる場面では、このシンメトリー(左右対称)を意識する事で随分違った印象を与える事ができます。

バレエダンサーの様な美しい姿勢を維持する事はそう簡単に実行できるものではありませんが、少なくとも以下の項目を意識的に避ける事で、ある程度「不安定さ・弱さ」を感じさせてしまう事は避けられるようです。一般的な事かもしれませんが、話をしている最中に自分がこういった体勢になっていないか気を付けてみて下さい。

- ・片足だけに体重をかける姿勢を続ける
 - ・何かにもたれかかる
 - ・頬づえを付く
 - ・首をかしげる
- など

こういった心理学を活用したテクニックはビジネスだけではなく、人対人であれば恋愛関係や家族関係など、どのような人間関係でも当てはまります。色んな人間関係がうまくいっている人たちは自然とこういった技術が身についているのかもしれませんが。心理学をうまく活用して、より良い人間関係を築いていきたいですね。

小林です



〈編集後記〉

編集担当の新井です。去る六月十一日。震災後初めて東北に行つて参りました。弊社のお客様がボランティアに行かれるというお話を伺い、図々しくも同行させて頂くことになったのです。

四角い箱で液晶を通して見ると、五感を使つて感じるのでは、当然ですが雲泥の差があります。荒野に散財する壊れた家が、がれき群が、陸に打ち上げられた船が、何もかもが、右脳に直接語りかけてくるようでした。言葉では1%も伝えることはできません。

現地に行きたいけれど、仕事などを理由に行けない。それを悔しがり、また後ろめたさを感じている方々がいるという話を聞きました。でも、そうした方々が、現地に行った人が不在の間の仕事を支援し、穴を埋める。現地の話聞き、それを誰かに話すことで周囲を啓蒙する。何一つ欠いてはいけない、全てが揃つての復興支援だと私は思います。誰もが微力ですが、無力ではないのです(受け売り)。



編集担当・新井

突然ですが…

夏の納涼花火大会スケジュール
夏といえば浴衣に花火!というところで、関東の花火予定を載せてみました。今年では中止となつた花火大会も幾つかあるようです。

七月

- 十六日 たまむら花火大会(高崎からバス等)
- 二十六日 葛飾納涼花火大会(柴又)
- 三十日 さいたま市花火大会(大宮公園)

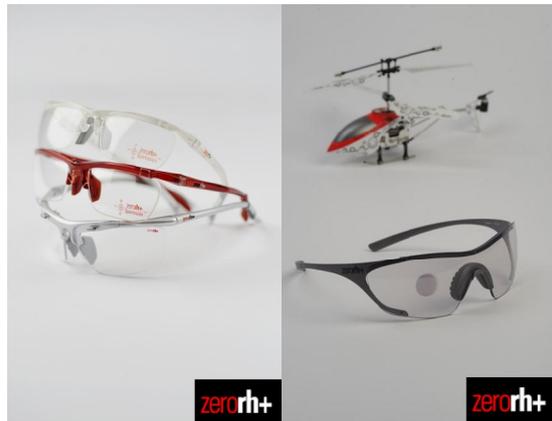
八月

- 六日 神宮外苑花火大会(信濃町・外苑前等)
 - 六日 よこすか開国祭(横須賀中央・横須賀)
 - 六日 芳賀町ロマン花火(宇都宮からバス等)
 - 六日 銚子みなとまつり花火大会(銚子)
 - 十三日 熊谷花火大会(熊谷)
 - 十四日 ツインリンクもてぎ花火の祭典
 - 十七日 神奈川新聞花火大会(新高島・桜木町等)
 - 二十七日 浦安市納涼花火大会(新浦安・浦安)
 - 二十七日 隅田川花火大会(浅草・蔵前)
 - 二十七日 松戸花火大会(松戸)
- ※変更・延期・中止の可能性有



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 スパ

中野南口店
中野区中野2-28-1
プロスベア中野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/>

