

シェアングレター

「シェアリング」とは、「共有する」「分かち合う」という意味です。

< 編集発行 >

公認会計士 林光行事務所
 税理士 林光行事務所
 〒543-0073 大阪市天王寺区
 生玉寺町1-13 サンセットビル
 TEL 06(6772)7770
 FAX 06(6772)7740
<http://www.share.gr.jp>

☆☆☆☆☆ 第25号 ☆☆☆☆☆

2002年2月

知識・実践・智恵

所長 林 光行

元国税局長の税理士に対し、7億4千万円の所得を隠した疑いが持たれています。住民税を含む脱税額は3億7千万円に及ぶと思われます。また、名門会計事務所とされるアーサーアンダーセンは、エンロンから支払われる週当たり百万ドル(!)の報酬に目が眩(くら)んだようです。

同業者の行ないに、こちらが恥ずかしくなりそうです。多くの国税職員も元国税局長の報道に同じように感じたと思います。同業者に限らず、成人の日の式典で社会人としての自覚を訴えながら翌日に収賄容疑で逮捕された市長がいますが、「欲に目が眩む」という意味では同じ類いでしょう。

元国税局長に関し、平成14年1月11日の読売新聞編集手帳は、概略、次のように書いています。

◆規定通りに納税していくら手元に残るか。小学生にもできる引き算だ◆正々堂々、だれはばからず手にできるお金がある。露見を心配し、あたりをキョロキョロ見回しながら懐に入れるお金がある。どちらを選ぶかの判断は、幼い子供でも誤るまい◆地位も名声もある64歳がそれを誤る。年齢や人生経

験を積み重ねることの無力さを見せられたようで、腹立たしいよりも先に、何だか哀(かな)しい◆

そして読売編集氏は、ショーペンハウアーの次の言葉を引用しています。

「富は海水に似ている。飲むほどに渴く」。

初めは小さなものであっても、欲望は満たすにつれ、より大きくなります。しかし問題は、欲望を満たすのに正当な手段によるか不当な手段によるか、その選択だと思えます。そこを誤ったときから、良心の退化と欲望の肥大化が共に始まり、結局は人生を過(あやま)つことになるのでしょう。

巨額な脱税や粉飾がいつの日か発覚するであろうことは、元国税局長等もプロとして知っていた筈です。しかし実際の自分自身の行動には結び付きませんでした。西大寺の高僧叡尊は「自分の行動に結びつかない知識は意味がない」と言ったそうですが、至言ではありませんか。

知識を実践に活かし、不正な手段によるのではなく、正当な手段によって自分の生きたい人生を生きて行く。そんな智恵を身に付けたいと思います。

~CONTENTS~

○ 交流 社会福祉法人 路交館	2-3
○ 2002年新年合宿レポート	4-5
○ 経営倶楽部	
第34回「企業再生最前線」	6-7
第35回「インターネット時代の企業経営を考える」	8-9
第36回「今日の証券市場」	10-11
○ ペイオフ解禁・株式新税制	12
○ これだけは知っておきたい商法改正	13
○ 警告! コンピュータウィルス最前線	14
○ 読者の皆様からのお便り	15
○ スタッフ紹介・誕生会編	16-18
○ ANAセミナー感想とご案内	19

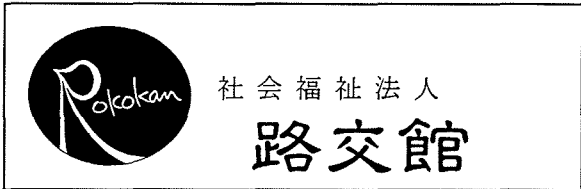
2月-7月の税務

2月12日	1月分源泉所得税の納付
2月28日	12月決算法人の確定申告期限
3月11日	2月分源泉所得税の納付 (以後毎月10日)
15日	所得税・贈与税の確定申告期限
4月1日	1月決算法人・個人消費税等の確定申告期限
30日	2月決算法人の確定申告期限
5月15日	労働保険料の年度更新
31日	3月決算法人の確定申告期限
7月1日	4月決算法人の確定申告期限
10日	6月源泉所得税の納付
	(納期の特例の場合1~6月分)
31日	6月決算法人の確定申告期限



第19回

交流



社会福祉法人

路交館

今回は大阪市東淀川区にある社会福祉法人路交館（ろこうかん）館長枝本信一郎さんを訪問しました。路交館は主に保育所の運営を行う法人で、障害児の受け入れや夜間保育所の開設などの児童教育を通じて地域社会に貢献してこられました。



障害児と共に

——路交館を立ち上げられたときのお話をお伺いできませんでしょうか？

「路交館の前身は日本キリスト教団大阪淡路教会の聖愛園幼稚園です。1972年に障害児を受け入れたのをきっかけに、ちょうど障害児の保育制度ができたこともあって1975年に社会福祉法人を設立して保育所聖愛園を開設しました。」

——障害児を受け入れられたということですがどのような障害でしょうか？

「いわゆる自閉症の子どもたちです。今の園長は普通の幼稚園のつもりでここに来たんですが、初めて来たときに子どもがロッカーの上を走り回っているのを見て『しまった！えらいところに来た！』と思ったそうです。昔は年中あちこちに鍵がかかっていました。じっとしてられなくてあっちこっち動き回ります。おかげでレコードが全部ダメになって今では全部テープに代わってしまいました。」

——いろいろあるにもかかわらず、それでも障害児の受け入れをしてきておられるのはなぜですか？

「『障害児共同保育』と呼んでいます。考え方としては世の中には障害を持った人たちがいるわけで、保育所という場所は子供にとってひとつの社会なんです。そこに障害児を排除することは子供たちに嘘を教えることになってしまう。障害児がいて当たり前なんやと。その当たり前な状態をちゃんと保育所が作り出していかなければならないというのが基本的な発想です。重要なことは障害児を周囲の

子どもがどう受け止めるかということで、周囲の子どもが『こいつかなわん子や』と思っているときは、ほんまにやんちゃしよるし、いったい何しよるかわかりません。でも周りの子が障害を持った子を仲間として受け止めたら、そんなにたいしたことはなくて、今では昔のように鍵をかけて回ることもなくなりました。」

深夜保育への取組み

——夜間保育事業も早くから取り組んでこられたようですが。

「始めたのは大阪で2番目くらいです。保育所化するために会議をして夜9時、10時に帰ると商店街ではダンボールに入って子どもが遊んでいる。この子らにも保育所をとという思いがありました。もともと夜間保育は午後2時から午後10時までなんですが、水商売の方やマスコミ関係の方など不規則な勤務時間帯の方がおられたので深夜2時まで開けることにしました。深夜の保育を始めたのも法的な保育の場所からはずれてる子は何とかせなあかんやんかという発想からです。始めた頃は経営が苦しかった。夜10以降は補助金が出ませんでしたし。」

子どもが自信を持ってくれたらいいんです！

——理念のようなものはおありでしょうか？

「募金趣意書に書いてあるのがひとつの理念です。」

— 夢 —

- ・子どもは、子どもたちの中で育つとき、生き生きと自分を成長させる。
- ・親は、共同して子育てするとき、子育てが楽しく豊かになる。
- ・保育は、一人一人の子や親の生活に寄り添うことから始まる。

要するに子どもが自信を持ってくれたらいいんですよ。今流に言えばセルフ・エスティームですね。自分がかげがえのない人間なんだという自尊感情を持っていて初めていろんなことにチャレンジすることができる。そういう自尊感情を持てるようになっていく、あるいは自分をエンパワーメントしていくと、自分は力を持っているんだと自覚していくよ

うになる。そのためには子どもたちが子どもたち同士の中で育てているということをちゃんと認めてあげて、それをうまく援助してあげることが大切になってきます。

言葉で『自信をもってやりなさい』と言ったって伝わりません。あんまりちいちゃいばつぱとやってしまうと先生は偉いという感情は育っても、自分が偉いという感情は育ってこない。自分が偉いと思ったら『よっしゃ、もっとがんばったろか!』という力も湧いてくるというものです。多分そのことが子どもにとって一番必要なことだと思います。」

子どもは子ども同士の関係で自分を磨く

「もうひとつは『自治の力』。仲間を感じる力、あるいは誰が信頼できるのか見抜く力のことです。だってなにもかも全部を一人でやってられませんよ。たとえば林先生ならまあ信頼できるかということであまたある会計事務所の中から選んでるわけで、知らんところで悪いことをしてるかも知れへんし、でもそんなことないやろなっていう直観力みたいなものです。そういう見抜く力っていうのは元々、データ量とか知的能力以前に誰にでも一定量備わっているものだと思う。子どもたちの間でわっせわっせと関係を磨いてるうちにそんな基礎的な力が十分身につくんじゃないでしょうか。」

今の保育は個性を伸ばすということで個人にこだわりのすぎている。個性だけを伸ばしてもそういう力がほんとうに育つのかなと思う。人に甘えたり頼ったりしたらあかんて言われすぎてるからね。ヤマ勘でやんなあかんことは自分の感覚を信じてやらなしゃあない。この人には頼りましようって身を投げ出さないとやってられないときもある。全部自分でやろうと思ったら大変で生きていられない。そうになったらナイフを持って暴れまわろうかと思うのはある意味当然のことなんじゃないでしょうか。」

必要なニーズにリスクのない形で応える

——行政に期待することはありますか？

「役所側の姿勢がもう少し柔軟になってくれればなあと思っています。休日保育を例にあげると、うちは予約制を採用しているんですが、急用で当日になって預けに来る親御さんもおられます。そんなときは定員を超えたりもして、人の手配のこともありますから、高めの料金を徴収させていただいたりもします。ところが役所側は定員を守るようにとか規定以上の料金を徴収しないようにと指導してきます。必要なニーズをきちんと受け取ってお互い

スクのないような形をつくっていく必要があります。物の値段は需給バランスで決まるわけですからむしろ『おたくは料金をもっと上げはったほうが人数が減るとちやいますか』くらいのことを言うてくれてもいいと思う。」

親御さんの相談にものります

——子育て支援などでお母さんたちの相談にもものっておられるようですが。

「子育て支援もシステムからはずれてるお母ちゃんのためみたいな感じでやっています。専業主婦は働きに出て社会保険料を払ってもらわないと国の社会保険制度はやっていけない。その受け皿として保育所が必要なんです。また今のお母さんは一人では子どもをよう育てきらない。不安で仕方がなくて一時保育に預けるためにパートに出てるんですから。」

原則的に一時保育は子育て相談つきです。日常の子育てに関する相談は保母が対応して、複雑な問題は園長なり主任が対応しています。ですからうちの職員は、離婚のさせ方、サラ金への対応、破産のさせ方、弁護士さんの紹介とか生活面での情報には詳しいですよ。お母ちゃんの中にはお父ちゃんが作った借金を払い続けている人もいますから、それを解決しないとうちの保育料も払ってもらえませぬ。ね。(笑)最近はその話を聞ける体勢ができてきたっていうことかな。込み入った話はそうそう他人にできるもんじゃないですからね。

『子どもの泣き声を聴き、親の嘆きを聴く』それ以外は何もありません。」

いま、社会福祉法人はこれまでの措置制度から契約制度へと大きく変革する時期を迎えており、会計制度も損益概念を取り入れたものへと大きく変わることになりました。時代は枝本先生のような方を必要としているということでしょうか。

できる限りのお手伝いをさせて頂きながら、共に歩んで行ければと思います。この度はお忙しい中、お快く取材をお引き受け下さいましてありがとうございました。(益田 みどり & 林 竜弘)

..... << (福)路交館 施設概要 >>

- ・ 保育所聖愛園：朝7時～夜10時
- ・ 夜間保育所あすなろ：朝7時～深夜2時
- ※それぞれ長時間・超長時間保育を実施
- ・ つくしクラブ子どもの家：学童保育所
- ・ 地域子育てセンター：子育て支援活動への取組み

〒533-0023 大阪市東淀川区東淡路2丁目7番5号
TEL (06) 6321-3955 (代)
FAX (06) 6325-6320

02 新年合宿レポート

今年の新年合宿は、生駒セミナーハウスにて、1月12・13日の1泊2日で行いました。

昨年3月に新事務所サンセットヒルに移転し、執務室が3フロアに分かれたこと、そして新入職員を迎えたこともあり、今年は「職員がお互いをよく知りあうこと」を初日のテーマに、「林事務所はこれからお客様に何を提供していくのか」を2日目のテーマにしての合宿でした。例年、林光行がプログラムを考え、進行を行うのですが、林曰く「昨年は開業して以来の一番忙しい年」。年始も「僕は全く時間がないから」ということで、初日は林幸、2日目は前田が担当して進められたのでした。 (清谷 一美)

保育所設置

全員が参加することを目標に、今年は初めて研修会場の一室に保育室を設けました。保育担当は、現在林事務所でもアルバイト中の“キャス”こと安川明寛。2日間5人の子供達のお世話をしてくれました。お陰で子連れ参加の職員達は、安心して合宿に参加することができたのでした。

自己紹介

2人ずつペアになり、「合宿を終えた時に自分はようになっていきたいか」について話し合います。そして、相手の人に呼吸を合わせて、交互に体のほぐしを行います。

部屋の明かりを落として林幸が言います。「楽な姿勢をとってください。そして目を閉じてください。」そしてゆっくりと過去を振り返ります。幼い子供の頃からのこと、両親のこと……。再び目をあけて明かりをつけると、次のように書かれた用紙が配られました。

(氏名) (年齢) 才の自己紹介

私が小さな子供だった頃

父親は(母親は) ○○○○な人でした。
私は○人兄弟の○番目で○○○○な子供でした。
私の一番小さいときの思い出はこんなことです。

社会人になるまでの私

小学生(中学生・高校生・大学生)の頃の私は
○○○○な人間でした。

肉親について

肉親との死別
現在の肉親及び配偶者それぞれとの関係
過去の恋愛経験、現在の趣味、夢、職歴

そして私は○○○とって

(○○○と考えて)林事務所に来ました。
こうして私は、今、ここにいます。

項目に誘導されるかのように過去から現在に至るまで、思い出したこと、感じたことを記入しました。そして一人ずつ前に出て自己紹介をします。持ち時間は30分。話し始めると紙面に記入した以外にも溢れんばかりに様々なことが思い出されてきます。感極まって涙がこぼれる場面もありました。縁あって林事務所という職場に集った私達。各人が様々な経験と思いを重ねて今日に至っていることを知りました。そしてお互いがとても愛しく、近しく思えてくるのでした。

ようこそいらっしゃい

発表が終われば、発表者は他の参加者一人ずつに今の思いを伝えます。他の参加者は「ようこそいらっしゃい」という言葉と共に迎え入れ、思い思いの方法でその人への思いを表現したのでした。「ようこそいらっしゃい」この言葉が、今まで聞いたことのないような言葉であるかのように、とても暖かく心地よく心に響きます。私達が今ここに存在する実感、そして、その人の存在を感じることができるということ、時間と空間そして空気を共有しているという感じ、そんな心静かな、心穏やかな思いが体の奥からわき上がります。

1日目の振り返り

林竜弘の誕生会を兼ねた夕食を終え、再び研修室に戻って1日の振り返りです。初日を終えて、今感じていることを一人一人が話します。車座になって座っていると、皆の顔が見えます。優しい表情の顔・顔・顔……。

今年は、林夫妻の長男直輝が初めて合宿に参加しました。最後に自己紹介をした彼は、両親を前に「私が小さな子供だった頃、父は……母は……」と語ります。子供を持つ職員は、感ずるがままに話す直輝の姿に自分自身と子供との関係にいつのまにか引き込まれ、親としてのこれまでの子供との係わり方、これからの係わり方に熱く込み上げてくる思いを抱きました。

今、会計事務所業界を取り巻く環境

2日目、初日とは雰囲気を変え、会議形式の机配置、そして分厚い資料が机の上に置かれています。進行役の前田が「今日は会計事務所を取り巻く環境と、そして私達が進むべき方向性について認識の一致ができればと思っています。初めに所長からこれからの世界がどうなるかについて話しをしてもらいます」。

林は、社会主義が崩壊して世界中が資本主義の世界となり、富の集中と貧富の格差が拡大すること、そして資本主義に反対する勢力としてヒューマニズムや環境保護の動きが広がること。アメリカで起きた同時多発テロも富の集中に対する一つの批判の表れであることを話しました。また、インターネットが情報の共有化と資本主義をより押し進めるであろうと語りました。

その後、皆で質疑応答を繰り返しながら、林事務所は資本主義の中で生き残らなければならないこと、そしてオカネにはならないけれど、人の成長に係わる分野も同時にしていきたいということを確認しました。

林事務所は何を提供していくのか

その後、グループに分かれて先程の資料をもとに「林事務所は、これからお客様に何を提供していくのか」についての討議です。

「他の会計事務所ってどんななんだろう？」から始まって、税理士法人、電子申告などの流れ、また、企業数は減少しているものの企業アンケートでは担当税理士を替えたい企業が50%もあり、事務所として成長するチャンスはあるけれども危機感を持たなければいけないことを知りました。その中であって、ANAセミナーに係わり、シェアリングレターを発行し、特殊調査や分析業務が多い林事務所の特徴を確認していきました。そして、各グループから意見を出し、まとめを行いました。

お客様が「林事務所ではなくては！」と思える事務所になること。得意分野を確立させ、アピールすること。それを根底で支えるのは、「きちりとしたお仕事をさせて頂く」基本姿勢。そして、「常にお客様の会社を見えています。お客様のパートナーです。」という姿勢。このことこそが、どんな時代、どんな情勢にあっても、私達が実行していくべきことだという結論に達しました。



合宿はもう一つの誕生日

初日に行った自己紹介は、過去に二度合宿の場で行われたものです。今年は、時間の都合上、「自己紹介」をしたことのない職員だけの発表となりましたが、「みんなの自己紹介を聞きたい」という声もあり、近いうちにその機会を設けることと思います。毎年、合宿を終えると感じるがあります。一人一人が、林事務所の中であって果たすべき役割を認識し、「今年1年がんばるぞ！」とエネルギーを頂く。お互いを思いやる心が芽生えてくる。そして、林事務所の一つの和が繋がっていく。一人一人が成長していく。2日間を共に過ごしなが、合宿に参加しているという大きなテーマの中で、深夜にいたるまで語りあったりもします。そんな中、お互いに援助しあいながら、個々人が新たな気づきを得ることもあります。合宿を終えた日は、私達一人一人にとってもう一つの誕生日だと思えてなりません。「だから、合宿はやめられないんだよな。これが。」そんな気がします。

林事務所の理念、それは

私の仕事は、
お客様の成長と幸福に貢献することです。
私の目標は、
自分自身が成長し、幸福になることです。
私達の事務所は、
私達の仕事と目標を実現するために、お互いが協力し、支えあう場です。

毎月曜日の朝、ミーティングの場で唱えているこの理念を、「ただ唱えるだけでなく、実践していくこと」を、今年の合宿を終えて感じたのは私だけではないと思います。「みんなでいい事務所作っていいな」。林のこの言葉が、私達の大きなエネルギーとして、まるでラブレターのごとく今年も強く心に響いています。

経営倶楽部

第34回 企業再生最前線

講師：公認会計士 林 光行

民事再生法が施行されて1年余りたちました。林は昭和48年に過去百数十件の倒産関連の調査や申立等に関与してきており、いわば林光行の十八番とも言うべきテーマでもあります。それだけに、今回はたくさんの配布資料、レジメ、それに分きぎみの進行表まで準備して、臨んだのであります。ではでは、限られた紙面では十分に伝えきれませんが、字一杯の紙面作りでその一部をご紹介します（中小企業診断士 前田有太可）



林はいつものように静かに語り始めます。「私がこれまで携わってきた倒産企業の整理や再生業務を通して『どんな企業が倒産するのか』『倒産の危機に直面したとき、いかに対処し立ち直り再生したか』といったことをお話ししたいと思います。」

更生会社との出会い

昭和49年5月、日本熱学工業が倒産しました。この事件は同社が大阪2部から1部へ上場直後に倒産し、証券市場を通して大量に資金を調達するために粉飾決算を行うという手法を使った初めての大型倒産事件だったため、マスコミで大々的に取り上げられました。

私は駆け出しの会計士補のときにこの日本熱学の子会社エアロマスターの調査を担当することになりました。6月1日に結婚式を挙げ、3日からこの仕事で地産ホテルに缶詰になりました。8月10日に調査報告書を提出して、ようやく新婚旅行に行ったという個人的にも印象深い事件でした。エアロマスターは過大投資で倒産しましたから、新鋭設備があつて、借金がバサッとなくなるのですから…。という訳で再建可能の意見を出したのですが……。

エアロマスター再倒産

ところがこのエアロマスターが再倒産したのです。ずい分とショックを受けたのを覚えています。このときは管財人代理が会社を食物にしており、裁判にまでなつて有罪判決となりました。そして、この調査はほぼ一人で担当しました。このときにエアロマスターから大きな机と椅子を払い下げてもらいましたが、今でも重宝しています。倒産会社の机はなかなか買い手がつかからないそうですが、私はこうやって20数年間仕事を続けて来られましたので、心配することは

ないようです。

どんな会社が倒産するか？

1. 計数管理が杜撰な会社

昭和54年に会社更生法の適用を受けた肉団子のメーカーH社の事例をお話ししましょう。社長は技術者で味付けは日本ではピカイチと言われている人でしたが、計数管理がまったく杜撰でした。倒産前の数字を見ているとズーッと利益が出ていますが在庫がドンドン溜まってきていました。在庫は会計上経費にはなりません。でもその分お金は出て行くのです。

私は調査にあつて、月次決算を組むときに直接原価計算を行い、加工費は一切在庫にカウントしないことにしました。そうすると在庫に上がっていた加工費が原価になり毎月赤字です。過剰在庫でなおかつロス率が非常に高かったことが実態的な倒産原因であった事例です。在庫はゼロとして仕入れを全てコストと考えた方が損益はハッキリします。

2. いい加減な帳簿付けは会社の命取り

京都の和議会社の話しです。会社の試算表には5億円の売掛金が計上されていました。ところが会社の販売管理資料には3億円しか計上されていません。

この会社は月商1億円でほとんど現金回収が基本です。そんな会社の売掛金が3億も5億もあるはずがないんです。実際動いている売掛金は8000万円だけでした。不良債権はそのまま残し、なおかつ試算表と販売管理資料の残高の照合は月次での発生と回収のみ行われ、差異の数億円はずっと放つたらかしくなっていたのです。私がここで言いたいのは帳簿がいい加減であることは会社の命取りになるということです。

「自分がどのくらい儲けているのか、あるいは資産や

負債がどれだけあるのか判らない」では話しになりません。常にシッカリ把握しておかなくてはなりません。

3. 経営者不在

代替わりのときによく見受けられるケースです。こんな和議会社の事例がありました。先代は息子に経営を譲っているつもり、でも息子は先代が細かいところまで指示を出すので社長を譲られたと言っても名前だけとっていました。こんな経営者不在の状態が10年も続き、ついに和議申立てです。こんな状態でおかしくならない方が不思議なのです。

会社の経営は“決断”だと思います。前に進むとき右足から出るのか、左足から出るのか。どちらかを踏み出さない限り前には進めないのです。そのような決断が出来ない会社はジリ貧になります。

倒産会社を見ていると、多くの場合のんびりしています。働くスピードがゆったりしています。一方、伸びている会社には元気が有ります。メリハリがあります。朝の挨拶にも元気があり、活気があります。しかもよく働きます。仕事のスピードが違います。

立ち直った会社の事例 ～フェニックス電機～

この会社は安価なハロゲンランプの大量生産・大量販売で成功して、平成元年に店頭登録した会社です。店頭登録で調達した資金で世界中に子会社を作って、どんどんハロゲンランプを作ったため、供給過剰で値崩れ、在庫の山を築き、平成7年には会社更生法申立に至ります。その後、ゲームソフトメーカーのナムコがスポンサーに名乗りを上げ、事業管財人を送り込みました。それが現在の斎藤定一社長です。斎藤社長は業務統合システム、原価計算システムや目標管理制度などを採り入れて合理的な経営システムに移行させ、経営体質を改善しました。一方、事業面ではプロジェクターの光源となる特殊ランプに特化した生産を行い、プロジェクター分野で世界でトップシェアであるインフォーカス社と業務提携に成功します。

●どの製品で利益が出ているか、出ていないか

フェニックス電機の再建の最も大きな成功要因は“売れる商品を見つけた”ということですが、その背景になるのは“どの製品がどれくらい利益が出ているのか、あるいは出ていないのかをハッキリ見分けることが出来るようになった”ということだと思います。

もう一つの成功要因は社員に“在庫を持たない”と

いう意識を徹底的に植え付けてそれを実行したということです。大量生産・大量販売時代の工場内は工程途上の仕掛品があちこちに置かれていて、真っ直ぐに歩けない状態でした。また、工場の倉庫には古い製品が一杯あり、在庫の山でした。なぜそうなったかと言えば、1,000個作るときに200個ほど余分に作ります。そして製造中の破損分を除いた1,000個を納品する。すると100個や150個が予備で残る。その予備を次回のオーダー分にあてるという方法をとっていました。ところが、いざ次のオーダーを受けて出荷する段階でその予備がどこにあるかさえわからなくなって、在庫がどんどん膨らんでいったわけです。

●残った在庫は捨てよ

そこで私と斎藤社長は「必要なときにすぐに出せないのであれば無いのも同然。屑と同じ。だから残ったものは捨てなさい」「1,000個納品するのに、製造するのは1,050個いるのか、1,030個でいいのか、製造の精度を上げて最低限の投入個数を出してくれ。それで予備が出るなら、その予備をサンプル品として付けるか、捨ててしまうか、どちらかで在庫をゼロにすれば良いのではないか」と口を酸っぱくして言い続けました。現在はこれに近い形でやっており、工場もスッキリし、以前より生産性も上がっているようです。

その後、スポンサーからの出資と借入で過去の債務を一括返済し、更生計画認可後僅か半年で更生手続を終了し、現在は再び店頭登録を目指しておられます。社名の通り、まさしくフェニックス(不死鳥)ですね。

資金繰りが苦しくなったら？

資金繰りを良くするには、キッチリ利益を積み上げていくことが最も大事です。その利益を在庫や貸付などの現金以外の資産を膨らまさないことです。現金以外の資産はゼロでも良いのです。これが理想です。

赤字が続く場合の緊急避難の方法は、とにかく“出血を止める”ことです。赤字を改善する目途が立たないのなら思い切ってやめるべきです。

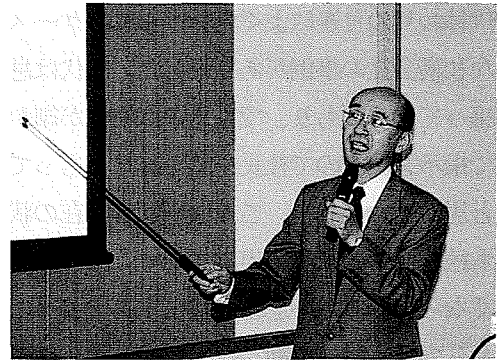
そして倒産の危機に瀕したら、専門家に相談してください。夜逃げしなくても、色々救済の道はあるのです。誰も命まで取るとは言いません。所詮、この世で起きたことですから、この世で解決できます。未来は必ずあります。自分の人生を諦めずに頑張ってください。ありがとうございます。

経営倶楽部

第35回 インターネット時代の企業経営を考える

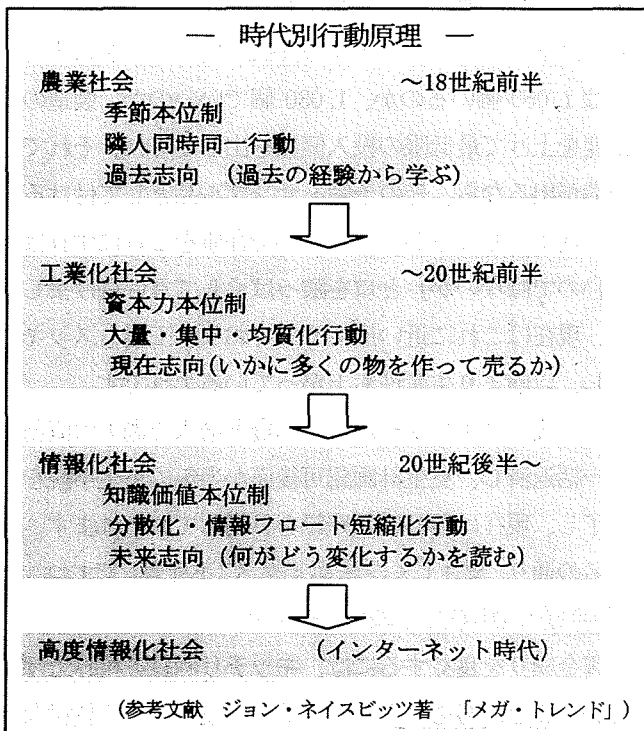
株式会社日本総研エー・エス・ピー 取締役社長 三和 正明 氏

第35回経営倶楽部は、株式会社日本総研エー・エス・ピーの三和正明社長に「インターネット時代の企業経営を考える」と題してご講演賜りました。パワーポイントを使っての三和正明氏の講演は、なるほど落研（落語研究会）ご出身だけあって終始笑いが絶えず、またわかりやすく、時間があつという間に経ってしまいました。定評のとおり、素晴らしい講演に参加された方々は満足でした。その一部をご紹介します。（税理士 古田 茂己）



1. 今日までの社会の歩みと行動原理

始めに今日までの社会の歩みとそれぞれの行動原理について、以下の表で説明されました。



農業社会のチャンピオンだった日本は、明治以降、短期間に工業化を成し遂げ、大成功を収めました。それは、工業化社会は農業社会の延長線上にあり、同時同一行動で生産力を上げ、何も戸惑うことなく日本が得意とする品質改良への意欲、「我が社は」という愛社精神等々を生かすことができたからです。

ところが情報化社会では、今までの価値が重要視されないため、過去の成功体験が通用しなくなり、どう企業経営していいのかわからなくなり、日本は元気を無くしたということです。

2. インターネット時代とは？

情報化社会の初期では、日本やアメリカはそれぞれがローカルと呼ばれる範囲内で、それぞれ自分達のスタンダードをもって運用していました。たとえば、日本ではマイクロソフトのウィンドウズが普及するまでは、パソコンではNECが断トツに強い状態で運用されていました。つい5、6年前のことです。

その後コンピュータや通信技術の発達によって、それぞれのローカルが一体となって、情報が世界中を飛び交い、瞬時にやり取りできるインターネット時代に突入しました。

3. インターネット時代の新しい価値観

インターネット時代のキーワードは「いつでも」・「どこでも」・「誰にでも」です。このキーワードを支え、求められる新しい価値観を説明されました。

ひとつは自由選択・自由参入・自由競争です。いつでもどこでも誰にでも世界マーケットへの参入が可能になったのです。世界が一つとなったため、世界レベルでの自由競争が行われることとなります。

次に自由競争を保証する価値観として、透明性・遵法性・公平性が必要となりました。情報が白日のもとに晒されるため、隠し事や法律違反、不公平は許されないので。そして世界統一の標準化やボーダレス化、ネットワーク化がすすみました。世界標準に背を向けていると、たちまち遅れを取り、情報砂漠に陥ることになります。

さらにいつでもどこでも誰にでも世界マーケットへの参入可能だということは、逸早く情報をキャッチし、賢く動いた人間がえらいということになります。

4. インターネット時代が求める新しい経営価値

新しい価値観で動いているインターネット時代において、経営者が今までの常識にこだわっていると、正しい経営戦略ができないこととなります。

例えば大小・遠近・上下の価値の逆転現象です。

「大きいことはいいことだ」の宣伝文句のように、企業規模はこれまで絶対とって良いくらい大きい方が優位でしたが、今は必ずしも優位ではありません。

遠近といえば、通信の世界では遠近が問題となりません。また、今までは店舗をどこに構えるかは重要な要素でしたが、例えば荒野に立って『場所はどこでやるのだ』と聞かれて『ここだ』と言うIBMのコーマシャルのように、店舗を構えなくても、また人里離れた場所でもかまわない様になりました。

5. 新しい時代の競争優位性を確保する5つのS

インターネット時代に生き残るためのキーワードは、次の5つのSだと説明されました。

- ①Speed (誰よりもどこよりも早く)
- ②Simple (誰にも簡単にわかりやすく)
- ③Secure (誰にも安心 いつでも安全)
- ④Standard (誰でも使え どこでも通用)
- ⑤Saving (時間・スペース・コストを節約)

皆さんの会社でも、この5つのポイントを基準に経営を考えてみてくださいとおっしゃいました。

6. 5つのSを実現するための企業経営5つの型

上記を実現するためには、次のような企業経営のスタイルをとる必要があるということです。

- ①形式知活用型 (暗黙知識人型から形式知公開型)
- ②スピード志向・朝令暮改型
- ③オープン・ネットワーク系ITフル活用型
- ④外部資源・アウトソーシング導入型
- ⑤合従連衡・WinWin志向型

暗黙知識人型、つまり、その人に聞かないとわからないという状態では、その人が休むとたちまち仕事ストップします。誰でも簡単にわかる状態にする必要があるわけです。また、変化に対応するには、朝令暮改型がいいのです。昔の成功事例が将来も通用するとは限らないからです。

これらを実現するには、ITをフル活用し、プロに任すアウトソーシングを導入する必要があります。

7. 日本人はインターネット時代に適応できないか?

日本人、特に中高年層は、インターネット時代の新しい価値観やスタイルに違和感や苦手意識があります。

なぜ違和感を持つのか。例えば「いつでもどこでも誰でも」が好き勝手に単独行動をすることは、同時同一行動に慣れた日本人にとって容認しがたいのです。

また、以心伝心を大切にし、秘伝の職人芸を大事にしてきた風土からは、誰にでもわかるよう簡単にすることは馴染まないのです。

8. 呪縛を解き放ち、活力を取り戻そう!

ところが、上記のような違和感、苦手意識は、江戸時代以降の思い込みの産物であるとおっしゃいます。

日本人は、元々世界標準思想の元祖であり、情報感知力では世界一だということです。

例えば、絶妙のタイミングの遣唐使廃止。その時代はもちろんテレビなどありませんので、唐に行った人々の情報だけで唐の国の状態などを把握し廃止を決定したのです。その廃止後30年で唐は滅びました。すごい情報感知力です。また、戦国時代の風雲児織田信長が行った楽市楽座は、情報化社会の自由競争の思考と同じです。ということは日本が世界で最初に自由市場をつくったこととなります。明治初期は、柔軟性あふれる和魂洋才思想でどんどん新しい文化を吸収しました。先人たちにできたことが、現在の日本人にできないことはないのです。だから情報化社会は苦手・パソコン嫌いというような呪縛から脱却して再び活力を取り戻そうと言われました。

そして、中小企業の強みこそ新しい時代の経営には最適であるとおっしゃいました。即断即決・現場第一・顧客本位が本当にできるのは中小企業、独自性を持ち、スピードに対応できるのも中小企業だということです。

最後に先生は、孔子の言葉で締めくくられました。

『これを知るものはこれを好むものに如かず。』

これを好むものはこれを楽しむものに如かず。』

要するに楽しみなさいということです。私自身、本当にそうだと実感します。最初はパソコンのことがよくわからず、「なんなのこれ？」という感じでした。今では、ホームページを見たり、メールのやりとりができるようになり少しは楽しんでます。自信と勇気を頂いた講演でした。ありがとうございました。

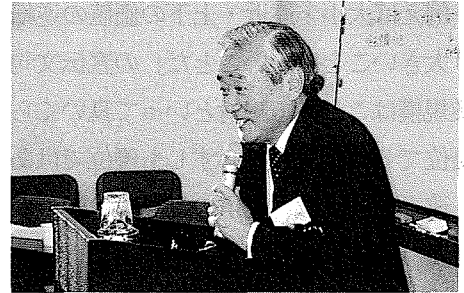
経営倶楽部

第36回 今日の証券市場

～激動する経済 社会環境下での株式投資をどう考えるか～

証券アドバイザー 西尾 泰史 氏

第36回経営倶楽部は、10月20日に和光証券（現新光証券）の代表取締役を務められた証券アドバイザーの西尾泰史氏を迎え『今日の証券市場』についてのご講演を賜りました。長引く不況の中、9月に起きた米国での爆破テロ事件、狂牛病問題など先行きの不安感から証券市場が低迷するこの時期に、非常にタイムリーなテーマであり、参加者全員が熱心に先生のお話に耳を傾けていました。（上原 浩）



最初に「この数字を頭の中に入れておいて下さい」と現在（10/20）の各指数を上げられました。

	H13. 10. 20 現在	H14. 1. 28 現在
◇日経ダウ平均	10,538円	10,220円
◇東京株価指数 (TOPIX)	1,070	997
◇東証一部時価総額	308兆円	287兆円
◇NYダウ平均	9,204ドル	9,865ドル
◇ナスダック	1,671	1,913

ちなみに日経ダウ平均が最も高かった時は、12年前の1989年12月の最終日で38,915円、また時価総額は、606兆円だそうです。

次に、年表（日経平均株価とNYダウ工業株30種平均のチャートと歴代首相を組み合わせた表）を見ながら、1946年から現在に至る証券市場の流れをその時代背景やご自身の体験をまじえて説明されました。

海外市場と日本市場の今

舞台は海外市場に移り、ここでも多くの興味深い話がありました。その一部を紹介すると、アメリカのナスダック市場は、現在登録社数は約5,000社ですが、この約30年の間に5,000社が抹消されそうです。

また日本の証券市場は、半数以上が外国投資家により売買され、彼らは昼夜の別なく証券投資を行い、特にアメリカ市場がひけると次は日本という具合になるため、アメリカの写真市場とも言われているそうです。

中国市場は、まだスタートして10年ぐらいですが、現在、指数的に一番成長している証券市場で、世界で一番システム化された取引所をもっており、個人が端末の前にすわり自由に株を売買できるそうで、今はまだ取引銘柄は少ないけれど、21世紀は無視できない市場になる。などなど・・・。

グループで選んだ銘柄は？

ここで、先生から各グループで「200万円の資金で仮想買付をして、何故その銘柄を選んだかの理由を説明して下さい」という課題が出されました。その結果、各グループが選んだ銘柄は次のとおりです。参加された皆さんのグループはどういう結果になっていますか？

	10/20	講義後の高値	1/28 現在
Aグループ			
○三井住友	715	811 (10/26)	503
○NTT	5,130	5,730 (10/25)	4,050
○ソフトバンク	3,020	3,250 (10/22)	2,080
Bグループ			
○日本航空	288	364 (12/07)	298
○OLC	8,840	9,150 (01/04)	7,810
Cグループ			
○近鉄百貨店	294	295 (10/22)	207
○マイカル	5	- (-)	-
Dグループ			
○ソニー	5,040	6,700 (01/10)	6,040
○三菱重工	387	438 (10/29)	354
○日立造船	82	89 (10/29)	58
○三井住友	715	811 (10/26)	503
○ダイエー	138	175 (01/18)	122
○吉野家	1,880	2,000 (11/01)	1,900
Eグループ			
○ソフトバンク	3,020	3,250 (10/22)	2,080
○NTT docomo	16,800	18,200 (10/25)	14,800
○青木建設	22	42 (10/26)	-
Fグループ			
○富山化学工業	497	533 (10/25)	420
○伊藤ハム	363	391 (12/21)	332

各グループの発表後、先生は、マイカルや青木建設のようにつぶれるような会社の株をあえて買うのは良くないと、山一証券やそごうの例を出されました。逆に日本航空や伊藤ハムのように、自社以外の要因で株価が下がっていて、なおかつつぶれない会社を選ぶのは賢い選択だとおっしゃいました。

証券投資で絶対してはいけないこと

いよいよ核心部分、証券投資をするにあたっての注意点に話は移りました。まず、

①「どの銘柄を購入するのがいいですか?」と証券会社には絶対に聞かないこと。

いろいろ理由はありますが、要するに株式投資は、すべて自己の責任のもとに行わなければならないということです。そして、証券会社には、自分が興味のある会社の「業績はどうか?」と言う聞き方で証券会社を利用しなさいとおっしゃいます。次に

②信用取引等は絶対してはいけない。

信用取引等は、自分の実力以上に株を買うことであって、絶対してはいけないとおっしゃいました。

買う銘柄を見わける方法は?

一番いいのは「損をしない株式を見つけること」(笑)だとおっしゃいます。損をしないということは、要するに儲かることなのだという説明に納得。

では、その銘柄を見つける方法は?

- A. 日経新聞を毎日読む。～ 一番大事な事、できれば、日経金融新聞・日本産業新聞も読む。
- B. 会社情報(日経)・会社四季報(東洋経済)の両方を用意する。～ 会社情報は、会社のデータは豊富だが業績予想はしていない。会社四季報には、独自の業績予想がでている。
- C. チャート(銘柄毎の株価の推移グラフ)を見る。～ 10年ぐらい前からの月足[月単位]の推移を見て銘柄を選択する。週足・日足は短期的すぎる。
- D. 仕事を通じて関連している銘柄や政府の政策に関連している銘柄を選ぶのも良い。

これらの資料を見て、底値に近い銘柄を購入するのがよいとのこと。では現在の水準は?という、ほぼ底値に近い状態と言われ、資産倍率(会社の値打ちを表わす指標)の話がされました。現在は1.4倍で、これは、過去の低水準だった、1992年(イラク戦争)、1995年(円高)、1998年(金融不安)の時と同じ水準だということです。

ただし、すぐに儲かるとは限らないので、株価が上がるまでじっと待つことが必要だと言われました。

株式購入後の対応は?

また、株式購入後の対応として、

①時代の変化が激しいので、3ヶ月に1度は、売るかどうかのチェックをする。

②長期で保有するか、短期かをはっきりしておく。

値上がりしないからずっと保有するというのは、一番まずいやり方で、毎日下がっていくと気持ちが負けてしまうとおっしゃいます。そして、株式投資に妙手・妙案はないのであまり真剣にせず、底値付近で買って気長に待ち、しんどいと思わない程度に付き合うことが大事なことです。

株価はえらい?

最後に、株価というのは、国内外を問わず多くの人達が真剣に上場会社の価値を考えてつけた価であり、そのときどきの時代背景を反映していて、実際に過去にさかのぼってその会社の株価を見てみると“なるほど”と納得させられるそうです。ですから“株価はえらい”とおっしゃってお話を締めくくられました。

今回の経営倶楽部が私にとって入所後(10日目)初めての行事で、おっかなびっくりで参加しました。これまで株式欄も見えていませんでしたが、前の会社の退職金が少し入ったのでどうしようかと思っていた矢先のこの講義。実にタイムリーで株式投資してみようかなと思いました。実際は、自己責任という言葉に押しつぶされ、嫁さんの顔がちらつき、少しの外貨預金と定期預金にしまいました(なさけないですね)。

(上原 浩)

♪ 参加者の皆さんからの感想 ♪

☆株については、「これを買ったらいいかな?」と思っているだけでした。ちょっと自信がついたので本当に買ってみようかと思いました。(水谷 康乃 様)
 ☆株の買い方について、ポイントを教えていただき、大変興味深かったです。初参加でしたが、他の皆様とのディスカッションがあり、今までにないセミナーでした。楽しく拝聴できました。(難波 晴美 様)
 ☆株式投資について大切な点を教えて頂き本当に良かったです。証券会社の人の言うことばかり聞いてきましたので目からうろこでした。(後藤 眞智子 様)
 ☆今まで株式投資には、ほとんど興味がなく、知識もありませんでしたが、とてもわかりやすかったです。

(八上 雅也 様)

ペイオフ解禁とその対策

ペイオフとは、金融機関が経営破綻したときに「預金者にペイ（払い戻し）がオフ（値引）される可能性がある」という意味です。これまでは預金等が全額保護、つまりペイオフ凍結状態にありましたが、いよいよ平成14年4月から解禁されます。ただし、預金保険機構によって元本1000万円と利息の払い戻しが保証されています。

1. ペイオフの対象となる預金等とその保護

国内に本店のある金融機関の預金等が対象です。外資系の銀行や日本の銀行の海外支店の預金等は保護の対象外です。対象外ということは、破綻した場合には、その破綻金融機関の財政状態に応じて払い戻されるといことです。預金等がどのように保護されるのかを表にまとめると以下のとおりです。農協や漁協についても同様ですが、貯金保険機構で保護されます。

種類	期間	H14. 3. 31 まで	H14. 4. 1～ H15. 3. 31	H15. 4. 1 以降
当座預金・普通預金・別段預金	全額保護	元本1000万円までとその利息を保護		
定期預金・定期積金・貯蓄預金・通知預金・納税準備預金・掛金・元本補填金銭信託（ビッグ）・金融債（ワト）				
外貨預金・譲渡性預金・金銭信託（ヒット）・金融債・無記名預金等		保護対象外		
通常貯金・定額貯金	合計1000万円まで全額保証			
郵便振替口座	上限なしで全額保証			

2. ペイオフへの対策

- ① 各金融機関ごとに1000万円までに分散して預金する。ただし、家族名義とした場合は、贈与とみなされ、年間110万円を超えると贈与税の申告が必要です。
- ② 普通預金等(左図参照)は、平成15年3月31日まで保護されますので、定期預金等を普通預金等に切り替えれば1年間先送りできます。
- ③ 預金の種類や特約の内容によっては、預金者の側から預金と借入金との相殺ができない場合もあるようです。最近では、銀行取引約定書の写しが入手できるようになってきていますから、借入金がある場合には、預金と借入金とが相殺できるようになっているかどうか照会してみられるとよいでしょう。
- ④ 郵便貯金は、国が支払いを全額保証しています。通常貯金・定額貯金は合計で1000万円までしか預け入れられませんが、郵便振替口座は無利子ですが預入限度額がありません。平成15年4月以降は資金のプール口座として利用が増えるだろうといわれています。

株式新税制

株式を売却したときの税制が非常に複雑になります。しかし上手に利用すれば節税効果は大きくなります。

1. 源泉分離課税の廃止、申告分離に一本化

平成15年1月1日以後は申告分離課税に一本化されます。上場株式の譲渡益については税率が26%から20%に引下げられ、さらに平成15年から平成17年までの3年間については、1年を超えて保有する場合の譲渡益には10%の暫定税率が適用されます。

なお、非上場の株式については26%で据置きです。

2. 譲渡損失の3年間繰越控除

上場株式の譲渡により生じた損失は、譲渡の年及び翌3年間の株式等の譲渡益から繰越控除できます。

3. 譲渡益100万円控除

平成13年10月1日から平成17年12月末までは、1年を超えて保有している上場株式の譲渡所得の計算

は、譲渡益から100万円を控除することができます(申告分離課税のみ)。

4. 取得価額の特例

平成15年から平成22年までの8年間に譲渡した上場株式で、平成13年9月30日以前に取得したものの取得価額は、平成13年10月1日の最終価額の80%相当額を選択することができます。

5. 購入額1000万円までの特例

平成13年11月30日から平成14年12月末までに取得した上場株式(取得価額1000万円まで)をそのまま保有し、平成17年から平成19年までの3年間に譲渡した場合には、その譲渡益は非課税扱いとされます。

(税理士 谷本 洋史)

これだけ知っておきたい

商法改正

金庫株制度の解禁

1. 金庫株とは

会社が自社の株主から自社の株式を買い取ることを自己株式の取得といいます。そして、買い取った株券は、通常自社の金庫に保管しておくので、このような株券のことを「金庫株」と呼ぶのです。

2. 金庫株制度の解禁

これまでは、自己株式取得は資本維持の原則に違反するとして、原則として禁止されていました。また、例外的に保有した場合もできるだけ早い時期に処分することが義務づけられていました。

今回、平成13年10月1日から、自己株式の取得が原則自由となりました。これは、株価対策・企業買収防衛・企業組織再編への対応など経済界の要請、あるいは政策的要請によるものです。

3. 自己株式は資本の部にマイナス表示

取得した自己株式は、貸借対照表の資本の部の最後にマイナス表示することになります。

4. 個人株主への影響

個人株主が所有する株式を直接その会社買い取ってもらうと、利益積立金部分については配当所得として総合課税されるため、従来の申告分離課税の税率(所得税・住民税合計26%)よりも高い税率となる可能性があります。

但し、同族会社の株式を相続した相続人にとっては、配当可能利益の範囲内で自由に買い取ってもらえるため、相続税の納税財源とすることができます。

額面株式の廃止

日本では主流であった額面株式が廃止され、無額面株式に統一されました。また、発行価額1株5万円以上などの規定も廃止されたため、いくらで発行してもよいことになりました。

なお、払込金の2分の1以上を資本金に組入れなければならないのは従来の規定の通りです。

法定準備金の取扱い

1. 利益準備金

これまでは、「資本金の4分の1に達するまで、毎決算期に利益の処分として支出する金額の10分の1以上(中間配当の場合は10分の1)を利益準備金として積み立てなければならない」となっていますが、今回の改正で、「資本準備金と利益準備金を併せて資本金の4分の1に達するまで」となりました。

2. 資本準備金

従来、株式払込剰余金・合併差益・減資差益が資本準備金とされていましたが、このうち減資差益は資本準備金と取り扱わないこととし、資本の部の剰余金に「その他の剰余金」の項を設け、表示することになりました。

3. 資本準備金および利益準備金の取り崩し

資本金の4分の1を超える資本準備金および利益準備金は、株主総会普通決議と債権者保護手続を経ることによって取り崩し、配当財源にすることができます。この改正の趣旨は、銀行が国から受け入れた資本、すなわち優先株(配当優先・議決権無)について、配当できない場合には議決権のある株式となるため、それを避けるためとされています。

取締役の責任軽減など

会社役員が株主代表訴訟によって、多額の損害賠償請求をされた事件が新聞報道などで散見されます。

今回の改正は、取締役の損害賠償責任額が多額に上ると経営の萎縮を招くことにつながるの理由により、損害賠償額の範囲を限定しようとするものです。

具体的には株主総会の承認を得ることを条件として、代表取締役は役員報酬の6年分以内、取締役4年分以内、社外取締役2年分以内となります。

その他、監査役任期を従来の3年から4年に延長すること等の取締役会を中心とした会社機関の見直しが行われています。(税理士 林 幸)

警告！コンピュータウィルス最前線

昨年はいろんなコンピュータウィルスが流行りました。被害にあわれた方も多かったようです。

では、「コンピュータウィルス」って何でしょうか。簡単にいってしまうとワープロなどと同様に「プログラム」です。ただし大きく違う点は、「悪質なプログラム」だと言うことです。

まるで細菌（ウィルス）の様にあつという間に増殖して次々に感染していくので、これを「コンピュータウィルス」と呼んでいます。

【 どんなウィルスがあるの？ 】

悪玉ウィルスの種類は沢山ありますが、いくつかあげると次のようなことがおきます。

- ①一つのファイルにしか感染していなかったのに、気づかないうちに次から次へと自分のパソコン内のファイルへ感染していきます。
- ②パソコン内のファイルを破壊・消去して、大切なデータを修復できないようにします。最悪の場合パソコンが起動できなくなって、もう一度最初からOSを入れなくてはなりません。
- ③パソコンに登録してあるアドレス帳からメールアドレスを探し出し、自己増殖して（自己の複製を勝手に作って）「ウィルスを添付したメール」を大切な友人や会社の得意先に送りつけます。
- ④キーボード操作を記録するプログラムがインストールされ、入力されたパスワードやクレジットカード番号が外部に送信される可能性があります。

【 感染予防はどうするの？ 】

1. ウィルス駆除プログラムを入れる

今日のようにインターネットが普及してきた環境下ではいつウィルスに感染してもおかしくありません。常時接続の方は特にウィルスの餌食になりやすいと言ってもいいでしょう。

- ①ウィルスを駆除するプログラムを「ワクチンソフト」と呼びます。これを入れて予防しましょう。代表的なワクチンソフトに「Norton AntiVirus」「VirusScan」「ウィルスバスター」等があります。
- ②インストールしたら最新版のウィルス定義ファイルを実行して更新しましょう。

ウィルスは次から次へと新しいものが見つかるので、常に最新版にしないと発見・駆除できないことがあります。

③ワクチンソフトはインストールすると、システムに常駐して、常にウィルスが進入してこないか監視してくれます。ウィルスが行動を起こそうとするとすぐさま警告を発してくれます。

2. プロバイダーのウィルスチェックサービスを利用

そうはいつでも出来ないよ～オという方には！契約しているプロバイダーにお任せパックがあります。大手プロバイダー各社ではウィルスチェックサービスが始まっています。今契約されているプロバイダーでサービスが開始されているか確認されてはいかがでしょうか。万が一ウィルス付メールが送られてきたとしても、プロバイダーの方でウィルスチェックをしてくれますので、ウィルスが削除された状態で配信されてきます。

でもご注意！これだけでは外部からフロッピーでデータをもたらしたときやインターネットでホームページを見ただけで感染するウィルスには対応出来ませんので、やはりワクチンソフトも必要ですね。ちなみに林事務所では「ウィルスチェックサービス+ワクチンソフト」で対応しております。

【 被害を受けやすい人はどんな人？ 】

情報処理振興協会の「コンピュータウィルスの届出状況」によると、被害を受けたユーザーのほとんどは①ワクチンソフトを装備していない、または②ウィルス定義ファイルを最新版に更新していない③ワクチンソフトはインストールされているが常駐させていなかったため感染した等々の報告がなされています。④知らず知らずのうちに被害者が加害者になっているケースが多く見受けられるとのことですので、加害者にならないようウィルス対策には万全を期しましょう。

林事務所では、システムエンジニア：原山誠三がネットワークの構築やウィルス対策等々、パソコンに関する出張技術支援・サポートをしております。技術料につきましては内容により異なりますので、担当職員までお気軽にお問い合わせ下さい。

（関口 政秀）

読者の皆様からのお便り

★20周年記念誌をお贈り下さりありがとうございました。先生ご夫妻が営々として築かれた輝かしい20年の足跡や、事務所運営にかける今後の課題等、深い感銘を受け大変参考になりました。先生の奉仕と感謝の心での地道な努力は必ず報われるし、この道にかける高い志が人生を豊かにし、立派な事務所の構築ができることでしょう。30周年、否、50周年に向って益々のご発展心からお祈り申し上げます。 *税理士 林 早苗 様*

★記念誌を読ませていただき、事務所の発展の歴史、それらを作った所員の皆様の個人史、まさに事実の積み重ねがあると感じ入りました。シェアリングレターに書かれた林先生のご挨拶の中で示された歴史観の素晴らしさは、こういう事実を大事にされる姿勢からきているのだと思います。これはまた、日々の仕事の中で監査や税務実務の中で、ひとつひとつの事実を大事にされることから生まれたものだと思います。先生の事務所が信頼される所を見たような気がします。この姿勢を崩さない限り21世紀もますます発展されることを確信いたしております。 *弁護士 長谷川 宅司 様*

★このたびは新社屋のオープン、ほんとうにおめでとうございます！林さんの会計事務所の発展はほんとうにすばらしく、社員の方々の熱い想いも、レターを通してピンピン伝わってきていつも感動しています。

コミュニケーション・トレーニングセンター 野口 ひとみ 様

★記念式典でのご挨拶で「私は事務所経営にあたって、雇い雇われる関係ではなく、お互いが生身の人間としてそこに居る、一人一人の人生を今共有して生きている、そんなことを実感しながら働ける職場にしたい」とありました。この言葉にとってもひきつけられました。それは私自身が求め続けてきた思いだったからです。先生に出会えたことを本当に幸せに思います。これからご夫妻を心の師として、主人と頑張っていきたいと思います。

税理士 松永 紀美子 様

★楽しく読ませていただき、学ばせていただきます。先生との出会いを神に感謝しております。いつまでもお元気で。ご精進ください。 *税理士 市原 洋晴 様*

★記念誌およびシェアリングレター拝見させていただきました。以前から感じていたことですが、会計事務所という硬質の仕事をしておられながら、どうしてこんなにもその文集が人間的であり日常的なのだろう、親しさと温かさを禁じえません。懐かしい大阪弁にも親しみを覚ええます。記念誌に寄せられた各方面からのお祝いの言葉からもそのことが裏打ちされていて、心から共感を覚えました。その温かい人間性こそ20周年という成果をもたらした原点であると思います。これからも多くの方々と一層交流を深め繁栄されることを祈って止みません。

さて、予防法のことでさかんにメディアが報道し、それが今も続いています。世の中がたとえどんなに変わろうとも、結局は自分自身が何を生き、何を病み、何をめざしているかが問題で、私自身の一生が決まるような気がしてなりません。裁判が決着しましたが、永い永い療養生活を続けてきた者にとりましては複雑な気持ちでいっぱいです。予防法のことは終わったかもしれませんが、社会的偏見、差別の問題はまだまです。太田知事がおいでになり謝罪されました。納骨堂に眠っている人たちのことを思うとやはり遅かったと痛感しました。

国立療養所 長島愛生園 近藤 宏一 様

★記念誌「共にあるよろこび」は丁寧に楽しみながら読ませてもらっています。時々一人笑いしながら、また頭の下がる思いで。それにしてもこんなに多くの人に出会い、またその一人一人の方が何のてらいもなく素直につきあえるというのは、うらやましい限りです。

神戸市 小柳 俊明 様

★私達が第1期生だったのですね。当時10才と7才だった息子達も司法書士と日本料理の板前になり、昨年私の還暦祝いの様に初孫も授かり、会いに行くのを楽しみにしています。記念誌を読ませて頂き、会報でいろいろ感じていたことがより深く理解でき、感銘を受けました。事務所の益々のご発展とご健康心より祈っております。

清香会館簿記講座修了生 木村 貴英 様

☆この他、沢山の皆様からお便りを頂きました。

☆☆本当に有難うございました。☆☆ (編集部)

スタッフ紹介

前号でもご紹介したように、林事務所では昼休みの時間を利用して、誕生日会をしています。企画は幹事任せ。メッセージカードが内緒で回されているのをそれとなく感じながら、実は誕生日を迎える当の本人が一番ドキドキします。今回と次回は、スタッフ紹介を兼ねて、そんな誕生日の様子をお伝えします。 (林 ゆき)

9.12 原山誠三～せいちゃん



◇テーマは「誠ちゃんワールド」。林事務所きっての謎の男(?)と言え! 原山誠三。誠ちゃんについて思い浮かぶアイテムをみんなに書き出してもらいました。さすが謎の男、出るわ出るわ怪しいアイテム。「力持ちの整体師」「子煩悩なエコロジスト」などはいいとして、「怪しげな液体」「戦慄の黒い治療ベット」「カギの束」etc。「怪しげな液体」とは誠ちゃんがいつもラーメンに入れている液体のことなのですがその中味は?と聞けば「生体環境調整剤」と答える彼。そういった彼のコメントを聞けば聞くほど謎は深まっていく、ほんとに不思議なひとときでした。

そんな誠ちゃんは実はシステムエンジニア、そして

10.10 青木和巳～かずみ



◇和巳ちゃんの誕生日は10月10日。この日付を見るだけで、彼女は『生まれた時からハチマキを巻いて駆けっこをしていたのでは』と思わせてくれます。また、見た目は健康美そのもの。彼女に相応しく誕生日会は『HAPPY BIRTHDAY 大運動会』ということになりました。

幹事役の私と東上は、ジャージ姿に変身し、ホイッスルを片手に幼稚園の先生になった気分。会場には風船を散りばめ、運動会用のCDがガンガン。『天国と地獄』の音楽によって2人3脚で俄トラックを走ります。

次に、この誕生日会のテーマでもあった『上司とのスキンシップはいかに!』ということで、ボディータッチで上司を当てるゲームに進行。

男性職員は、段ボール箱で身を包み、パンストを頭からかぶり、身動き出来ない状態。(このとき気づいたのは、男前はパンストをかぶっても男前!) 彼女は目隠しをして、顔には触れず、段ボール箱から出た手だけで上司である前田を当てます。

なぜか整体師でもあります。「誠ちゃん、助けてえ!」の声を聞くと、今日は事務所のパソコンを直し、明日はお客様と職員の整体をします。

最後に幹事(青木&森木&前田)の感想を! 「誠ちゃんは楽しんでくれたのかなあ?」 (青木 和巳)

◇5階会議室に行くと、ピンクの敷物の上に「ごんぶと」と「ラ王」がうず高く積み、聞けば、るみちゃんの愛妻弁当のない日に誠ちゃんの食べるカップめんだとのこと。みんなで「ごんぶと」と「ラ王」にお湯を注ぎ、怪しげな液体をふって一斉に食べたのでした。さすが誠ちゃんの誕生日会。何だか怪しげな雰囲気。

最後には「花束贈呈」とくるはずが、何故か五分づきのお米。花束はどうしても似合わないと思込んでいる事務所メンバーなのでした。 (林 ゆき)



彼女が答えをだしたのは『関口の手』。

彼女、曰く「だって～手の甲あたりに毛が…。」そうですよね、私たちナンダカンダ言っても男性の手に触れることは滅多にありません。それに、頭を触っていたとしても『前田』と『関口』の見分けは難易度高し。

部下の責任は上司の責任ということで、前田に罰ゲームが与えられました。が、『青汁』を見事に飲み干した前田は「実は僕、青汁好きなんですよ～」。前田は部下のミスもなんのその。こんな誕生日会の企画に素直にのってくれた和巳ちゃんも同僚思い。

あっという間の昼休みの1時間。みんなでお弁当をほおぼって楽しかったです。よね? (内田 恵子)

たんじょう会編

◆11月生まれは何と4人もいるので企画も大変です。幹事はひとみ(清谷)・ひろっさん(上原)・キャス(安川)・チョコ(河崎)の豪華メンバー?4人です。お昼休みに食事をしながら、あれやこれやと考えた末、その人のイメージを川柳にしたため、ジェスチャーにて皆にその川柳を当ててもらおうというゲームに決まりました。その時、何ていいタイミングでしょう。お父ちゃん(釜中)が外出先から帰ってきました。以下は釜中の独り言。

◇11月のある昼下がり。我輩の顔を見て、拍手で迎えられたので少々やばいと思った。

「お父ちゃん参加してエ～」とチョコ。「エ～イ、早く片付けてやれ」と思い直して、捕らわれの身となってしまうのであった。

トップバッターは「リカゴン」こと森木里佳さん。彼女の肌は、透きとおるように白くツルツルである。そこで詠んだ句。

「ゆで卵 ムキムキしたい 白い肌」

「わあ～イメージピットし！」"拍手"で一丁あがり。

次は「恵子ちゃん」こと内田恵子さん。彼女の趣味を網羅したのが、次の句である。

「花が好き 本が大好き (夢枕) 猿が好き」

そして「古ちゃん(カバさん)」こと古田茂己さん。からすの泣かない日はあっても、「うちの嫁さん」と聞かぬ日は無いのである。そこで、愛妻優子さんが古ちゃんの元気の源であるという意を掛けて。

「古池や 優子飛び込む カバの元」



古田茂己～ふるちゃん

古ちゃんにちょっとわからないことを質問すると、すぐに書物を何冊か持ってきて、「ここにはこうある」「根拠はこれ」とたちどころに答えてくれる。とにかく頼りになるのです。



関口政秀～ぐっち

女性陣人気ナンバーワン。何と言っても優しくて親切。そして物知り。ワードやエクセルに行き詰ると「ぐっち～」。一般企業経験もあり、経理業務アウトソーシングのパイオニアです。

内田恵子～けいこちゃん

仕事に対する責任感は抜群。細やかな気づかいのできる優しさも持ち合わせています。目下夢枕猿(ぼく)さんに夢中。お昼休みもHPで、猿さんに会いに行っています。



??月

森木里佳～りかちゃん

おっとりしているようでしっかり者。サンセットヒルに移ってからめきめき頭角を現し、お姉さま方から信頼を集めています。将来の税理士目指し、勉強中。



◆出来上がった4人の川柳。古田の川柳がとってもラブラブな雰囲気になり、幹事が和気あいあいでも林事務所所み～んな仲良し。ということで今回のタイトルは「ラブラブ誕生会」にしよう!と何故がすごく盛り上がりました。そうと決まれば、マイクもせっせとハートをいっぱい付けてラブラブにし、後は当日を待つばかりです。

◆そして迎えた11月30日。場所はゴージャスに北新地のとっても美味しい焼肉の“明華園”(林事務所のお客様)。11月は繁忙期ということもあって打上も兼ねての誕生会です。

乾杯!そして美味しい焼肉を頂きゲームへと移りました。もちろん司会はラブラブマイクで。「川柳ジェスチャー」は大受けでした。川柳もさることながらジェスチャーがユニークで皆お腹を抱えて笑いました。古田のジェスチャーは谷本が担当しましたが、カバのジェスチャーがそっくりでした(爆笑)。 (河崎千恵子)

スタッフ紹介たんじょう会編 つづき

1.6 とうがみ 東上麻里〜まりちゃん



◇林事務所では、初出の日のお昼時にミーティングを兼ねて新年会をやりまます。ご馳走買出し係は清谷。お歳暮に戴いたビールやお酒、ワインで乾杯します。

この新年会に今年から、昨年7月入所の麻里ちゃんの誕生会が加わりまました。幹事は、麻里ちゃんと同じ、開業支援講座修了生のぐっち（関口）と私。

ぐっちが、可愛い花柄の誕生カードを配ってくれて、さて「企画どうする？…考えとこな。」と別れたのが年末。「そうだ。麻里ちゃんクイズをしよう！」と思いついたのは初出の前日の夜中でした。

初出の朝「麻里ちゃんの意外な一面をご存じの方、教えて。」とみんなにメール。すぐにちこちゃん（河崎）から「まりちゃんは、フランス料理がお似合いだけど、実は「オヤジ」なのだ。カウンターだけの一杯飲み屋みたいところが好き。」と返信がきてこれで1問出来上がり。でも後が続きまません。こうなったら本人に聞くしかない、急遽麻里ちゃんに質問メール。

1.27 林 竜弘〜たっちゃん



◇たっちゃん（林竜弘）の誕生日は1月27日。
く何と！婚約者の和ちゃんも同じお誕生日。たっちゃんは運命の出会いを感じたとのこと。>

今回の幹事は青木と私。毎回出し物に悩むのですが、たっちゃんの場合はすぐに決まりました。それは「OLクイズ」です。「たつ子さん」と呼ばれるほどたっちゃんは事務所内ではOLナンバーワン！仕事も完璧。掃除、きめ細かい気配りなど本当に私たちの見本です。ということで、果たして何処までOLを極めているのか知りたいという思いから決定。いえ実は、正解だとOLグッズ（制服や小物類）を身に付け、不正解だとお化粧。見た目も素晴らしいOLの仕上り過程を楽しむゲームです。

さて、たっちゃんの誕生会は新年合宿の夕食時。

麻里ちゃんクイズ

- ◎好きなミュージシャンは？①平井堅②長瀬剛③オフコース
 - ◎好きな男優は？①館ひろし②かざまとおる③高倉 健
 - ◎好みの男性は？①長髪、がっちりした体格、くまみtain人、②細身の長身、馬みtain人③ユーモアセンスのある人、猿みtain人
 - ◎大好物は？①おすし②鳥のからあげ③ピザ
 - ◎得意芸は？①河童のまね②猿のまね③ラッコのまね
 - ◎今一番関心のある分野は？①地球環境問題②夢分析③動物占い
- （答えは、8階に来られたらこっそり教えます。）

麻里ちゃんクイズは大成功！見かけはお嬢さんで、清楚な雰囲気ですが実は…？三択問題に皆「うう〜ん」と唸り、麻里ちゃんが正解を言うと一斉に「ええー！」。最後はみんなのリクエストに応じて麻里ちゃんの河童のまねで締めくくりました。（林 ゆき）



「♪たんたんたんたん誕生日たっちゃんのたっちゃんの誕生日Hey！」の歌から始まり、クイズへ。題して「OLたつ子3択問題」。秘書検定3級から抜粋した問題や、OLに人気のある化粧品などの問題です。さすが「OLたつ子」と呼ばれるだけあり、9割が正解。途中「化粧の方がまだましやわ！」と言ってわざと間違えるというハプニングも。ゲームが終わると、それはそれは美しいOLの出来上がりです（たっちゃんはどう思っていたのかは定かではない）。

ゲームの次は恒例のメッセージカードと花束の贈呈。今回は隠し味として、婚約者の和ちゃんより極秘で入手した「たっちゃんの意外な一面」と「結婚するまでにこれだけはやめて欲しいクセ」の暴露、そして「和ちゃんからの愛のメッセージ」です。たっちゃんのラブブーム満開で締めくくったお誕生会でした。

最後に、たっちゃんはとでも頼りになる男性です。

（河崎千恵子）

Awareness for New Actions

ANAセミナーを受講して

★3日間のセミナーを通じて、素晴らしい人達に出会えたことに感激しています。

初めは過度の緊張を感じていましたが、セミナーが進むにつれ、「ここは安心して自分の気持ちと向きあえる場なんだ。」と思うようになりました。そしてこのセミナーは私一人で参加していたのではなく、受講生のみんなやトレーナー、アシスタントの人達がいたからこそ、支えてくれる人達がいたからこそ、「よかった!」と思える経験ができたんだと思います。こんなに人に感謝する気持ちが沸いたのは、初めてのこともかもしれません。

本当にこの3日間で「いいもの」をもらったなあと思っています。これからは、せっかくもらった「いいもの」を腐らせないうちに食べて、消化して、自分の身にとりこんじゃおうと思います。

小川 美香 様 (2001年11月ANA)

★「ムチャクチャ得をした」(ちょっとミーハーな言葉ですが)これが、このセミナーを受けた私の素直な気持ちです。以前から理想の自分像というものがありましたが、いくら努力をしても、心の奥底で絶えず不安に思う気持ちは変わることはありませんでした。

このセミナーを通じて心の奥底にあったトゲみたいなものがあることに気づき、ただそのトゲの存在に気づいただけなのに、そのトゲが小さくなっていくことを体験しました。今までそのトゲが原因でずっと不安な気持ちになっていたことに気づきました。

これからは本当の意味で自分の人生を責任をもって歩んで行きたいと思います。

津田 弘一 様 (2001年8月ANA)

★すすめられるままになんとか受けてみました。

日頃から自分のことについてはよく見ていたつもりでしたので、どうせ大したことないかなあと感じていましたが、受けてみると意外なところにトラウマをもっていることに気がつきました。それにより自分の行動がかなり支配されていることにも。3日間のセミナーの後、すぐに思いつく限りの行動を実践できたのも幸いして、とてもいい結果がでたと思います。

トレーナーの皆さん、受講生のみなさん、紹介者の方にも本当にありがとうございますという気持ちでいっぱいです。 北川 恵一 様 (2001年8月ANA)

★ANAでの3日間の研修を終えて、今はとってもすっきりした気持ちです。

9月末で20年と半年勤めた会社を辞め、10月から林事務所にお世話になっています。8月に「辞めます」と、前の会社に伝えて以降、本当にゆっくりできる時間がなく、つっぱしってきました。

そして迎えたこの研修。休息室で他の受講生と初めて顔を合わせた時、このメンバーでいったい何をするんだらう?その後すぐに始まったセミナーでも内心“何をさせる気や、もう帰ったろか”と何度も思いました。が、夕方ぐらいから、それまでかたくなにトレーナーの言葉を素直に受け入れまいとしていた氷がとけ始め、心地よさを感じるようになっていました。それ以降、時間の流れのなんと早かったことでしょう。

他の受講生とも色々話すようになり、セミナー中も結構楽しくて笑いまくり、そんな中で自分を見つめ直して反省し、おもいっきりリフレッシュできました。

林事務所 上原 浩 (2001年11月ANA)

ANAセミナーのご案内

◆◆◆人生をより豊かに、より幸せに生きたいと思っておられる方のためのセミナーです◆◆◆

2002年2月ANA

日程：2月9日(土)・10日(日)・11日(祝)
会場：林事務所セミナールーム
費用：7万円(林事務所からの紹介は6万円)

お申込み・お問合せ
Tel: 06-6772-7770
林 幸・河崎まで



2002年5月ANA

日程：5月3日(祝)・4日(祝)・5日(日)

ホームページができました！
<http://www.share.gr.jp>

念願の林事務所のホームページができました！今はまだ不完全ですが、近いうちに「シェアリングレター」をダウンロードできるようにしたり、色々なコーナーを開設したりと、ディープな内容にしていきたいと考えています。当面は前田有太可と林直輝が担当します。どうぞご期待ください。

第37回経営倶楽部のご案内～島田信愛先生新春特別講演～

今回は、島田信愛先生に2年ぶりにご登

場頂きます。先生は、ご自身が開発されたSMS S理論を実践した社会福祉法人大阪自彊館での研修内容を「管理者ノート」という書物にまとめられ、昨年末に発刊されました。今回の講演では、前半は「2002年以降の社会・経済はどうなるか?」、後半は「管理者ノート」を中心にお話し頂きます。初めての方も実践的かつとてもエネルギーを頂ける中身であること請け合いです。4月13日の第38回では、先生がご指導なさった大阪自彊館での見学・実習を予定しています。是非2月と4月をセットでご受講ください。

テーマ 「島田 信愛 経営の神髄を語る」 講師 公認会計士 島田 信愛 先生
日時 平成14年2月16日(土) 研修：午後1時30分～5時30分 懇親会：5時45分～
場所 メンズファッションセンター (地下鉄谷町線：谷町4丁目駅下車③番出口 TEL：06-6941-1133)
会費 講演会8,000円(管理者ノートをご持参の方は、5,000円) 懇親会3,000円

▽次回以降の予定 第38回 4月13日(土) 第39回 7月13日(土)

▼経営倶楽部に関するお問い合わせは、TEL06-6772-7747 e-mail:sekiguti@share.gr.jp(担当:関口・前田)まで。

退職のご挨拶

昨年8月末日、林事務所を定年退職いたしました。在職中はお客様をはじめ多くの方々に大変お世話になりましたこと、本当にお礼申し上げます。

振り返りますと、何分初めてのサラリーマン生活に戸惑いと苦勞の連続でした。入所した頃、泣きながらマスターしたパソコンも、今や必需品です。特に注力したのは、他者の出来ないことをして林事務所に貢献することでした。そして「有形無形の足跡を残そう」との思いから、「メーカービジネス」を標榜してきました。特別の思い出は「サンセットヒル」を獲得できたことです。敬愛する所長が「念願の自社ビル」を実現したことは、一大痛快事であり、喜びにたえません。そして今、生きる希望と勇気を与えて頂いたことに感謝の念でいっぱいです。

さて、私事ですが、還暦とは「生まれ変わって新しい人生にチャレンジ」と決心。多くのご支援を頂き「株式会社アイス」を設立いたしました。コンサルティングが主業務の会社です。今までのストックとネットワークを駆使し、「お役立ちの心で実践的な経営支援」をモットーに頑張っております。皆様本当に有難うございました。

<川 柳> 還暦や、二度目の命、どうかそ〜。(明 峰) (釜中 明)

編集後記

今、東京で社会福祉法人の若手経営者の財務管理勉強会にアシスタントで参加しています。全国から来られた100名余りの方が熱心に受講しておられます。社会福祉の業界も「運営から経営」が現実のものとなり、危機感を感じておられるようです。

林の講義を聞きながら、改めて経営理念の大切さを感じています。何を目指し、何を実現したいのか。財務管理も人事管理もその他の日常行動も、その目的

のための手段なのです。逆に言えば、日常行動を見ればその経営理念が本物かどうかわかります。新年合宿で一致した時代認識は、国境を超えた資本主義の浸透と、インターネットによる情報の大衆化。自由競争が激化する中、ますます個人個人の、そして個々の法人の理念が問われる時代になったと思われま。今一度、何を目指し、何を實現したいのかを明確にしたいと思います。(林 幸)

☆昨年、事務所移転に伴い、住所を下記に変更しております。お手元のご住所録をお確かめ頂ければ幸いです。
〒543-0073 大阪市天王寺区生玉寺町1番13号 サンセットヒル Tel:06-6772-7770 Fax:06-6772-7740
☆なお、購読料のカンパをして頂ける方は口座番号 00950-3-14499 林光行事務所の郵便振替までお願い致します。

