

シェアリングスター

「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
〒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27号

2003年4月

百舌が枯木で

所長 林 光 行

「百舌(もず)が枯木でない」という、サトウ・ハチローの詩があります。自分を取り巻いている百舌や綿引車や水車。何ひとつ以前と変わらない情景なのに、足りないものがある。兄(あん)さんの薪を割る音が無い。そして「兄さは満州へ行ったよ 鉄砲が涙に光った 百舌よ寒いと鳴くでねえ 兄さはもっと寒いだぞ」と歌います。

そして今、同じように夫や子供が傍にいない寂しさを、何十万もの人達がアメリカやイギリスで味わっています。そんな人達に心を残しながら、戦場で逝った人達がいます。そして愛しい人の死に涙している人達が、英米にも、イラクにもいます。

一昨年9月11日のテロで肉親を失った人で、対イラク戦に反対している人もいます。「私のように悲しむ人を、これ以上増やさないで！」愛しい人を喪(うしな)った心の疼(うず)きが、伝わってくるような気がします。

このような人々の悲しみを、どうしたら癒せるのでしょうか。戦争指導者には、このような悲しみを作り出すことはできても、癒すことはできません。

戦争を国際紛争の最終決着手段としていた20世紀は、幾多の大戦争を経験しました。しかし21世紀の今も、人間同士が殺し合い、憎悪を拡大させ、新しい流血を呼び起こしています。そのひとつが、一昨年9月の同時テロだったと思います。そして今、イラクで新しい血が流されています。

何時になれば、紛争解決を戦力に委ねるといふ哀しさに、決別できるのでしょうか。国籍や人種、宗教によって分断されていた私達が、同じ血と肉、喜び悲しみを分かち持つ人間同士として、繋がりを世界を築くこと。それは単なる夢物語でしょうか。

ジョン・レノンが「IMAGINE」の中で歌っています。

「あなたは、私を夢想家と言うかもしれない。

でも、私一人が夢を見ている訳じゃない。

いつの日か、あなたも夢を共に描いてくれたら、世界中の人が、平和に生を分かち合うだろう」

私は夢を描き続けたいと思います。しかし、夢を現実にするための叡智とともに、夢を語る勇氣、人間を信じる勇氣も必要だと思います。そんな叡智と勇氣を、共に創り出して行きたいと思います。

~ CONTENTS ~

交流 フェニックス電機株式会社	2
経営倶楽部	
第40回「あなたにもできますビジネスコーチング」	4
第41回「幹部教育の手順と人材育成について」	6
エクセルワンポイントレッスン	8
平成15年度税制改正の概要	10
相続時精算課税制度	12
上海視察旅行	14
2003年新年合宿レポート	16
総報酬制について	18
「ビジネス簿記入門」出版・K S研究会のお知らせ	19
パセージ体験記	20
ANAセミナーの感想とご案内	21

4月 - 9月の税務

4月30日	2月決算法人の確定申告期限
5月12日	4月分源泉所得税の納付
15日	労働保険料の年度更新
6月2日	3月決算法人の確定申告期限
6月10日	5月分源泉所得税の納付(以降毎月10日)
30日	4月決算法人の確定申告期限
7月10日	6月分源泉所得税の納付 (納期の特例の場合1~6月分)
31日	5月決算法人の確定申告期限
9月1日	6月決算法人の確定申告期限
	個人事業者の15年分消費税の中間申告
	特別土地保有税(取得分)の申告・納付
9月30日	7月決算法人の確定申告期限

交流

第21回



フェニックス電機株式会社
PHOENIX Electric Co., Ltd.

今回は、兵庫県姫路市にあるフェニックス電機株式会社（以下フェニックスと略します）の斉藤定一社長を訪問させていただきました。フェニックスは異例のスピードで企業再建を果たし、平成14年11月14日にJASDAQ市場に再上場されました。既にマスコミで何度も取り上げられていますので、ご存知の方もいらっしゃるかと思います。会社の経緯と、斉藤社長へのインタビューをご紹介します。

（中小企業診断士 前田有太可）



上場、そして会社更生法手続申立

フェニックスは昭和51年にハロゲンランプの生産販売を目的に設立され、当時手作りの高級品であったハロゲンランプ市場において、他メーカーに先駆けて量産化に成功し、高いシェアを獲得しました。ところが売上の90%を輸出に頼っていたため、昭和60年のプラザ合意以降の急激な円高と安価な中国製品の台頭により、成長にかげりが出始めました。その後、平成元年12月に店頭市場に上場、株式市場から得た資金を海外子会社への投資や、量産化への設備投資に費やしましたが、明確な製品・販売戦略を欠いたため、いずれも失敗。そして、当社単体の業績悪化に、業績不振の子会社に対する資金負担も加わり、平成7年11月に会社更生手続開始申立に至ったのです。この時に裁判所から保全管財人に選任されたのが弁護士の四宮章夫先生で、調査委員には林光行が選任されました。

四宮先生と林は30年程前に倒産研究会で出会い、以来数々の倒産事件等で一緒に仕事をさせて頂いています。また、フェニックスとは、調査報告書の提出以後、幹部研修等をさせて頂き、現在は監査を担当させて頂いています。

わずか2年4ヶ月で更生手続終結

平成8年10月にゲームメーカー大手ナムコ社長の中村雅哉氏が事業管財人として就任。フェニックスは中村氏から22億円の融資と9500万円の出資を受け、更生債権の一括返済を行い、通常10年以上かかる更生手続を、わずか2年4ヶ月で（平成

10年7月）終結させました。

斉藤定一社長は、中村氏から、当初事業管財人代理として、更生計画認可決定後は社長としてフェニックスの経営を任されました。

何か燃焼しきれない思いでフェニックスへ

どんなお気持ちでこちらに来られたのですか？

「川崎重工を58歳の定年で辞めて、縁あってナムコに入社しましたが、なにか燃焼しきれない思いがあり、この話があったときはすぐに引き受けました」

以前はどんなお仕事を？

「大学卒業後、川崎重工に入社して、オートバイを設計していました。ところが、28歳のとき、アメリカの販社に出張を命ぜられて、そのままアメリカに10年間滞在することになりました。」

ええ？それはどうしてですか？

「北米で工場を立ち上げることになったんですよ。日本の自動車、二輪メーカーでは初めてでした。若造のくせに単身米国自動車会社の社長と会って、本社の了解を取らないまま業務提携をしたり、まあ、いろいろ無茶しましたわ。」

ISO取得、再上場目指せ

斉藤さんがフェニックスに来られたとき、会社はどんな状態でしたか？

「何も無い、何も出来ていない会社でした。これはまず会社に『縦串』を通さんといかんと思って、着任早々ISO9001を取れ！と言うたんです。」

「縦串」とはどういう意味ですか？

「『縦串』というのは、会社全体に一本貫くマネジメ

ントシステムのことです。ISOも資格取得が目的ではなく、そのシステム構築が本来の目的でした。」「残って良かった、入って良かった」と言える会社にするのが私の役割だとみんなに宣言しました。また、人間いくら頑張れと言っても、夢が無いと前に進めないでしょ。そこで『再度上場する』という目標を早くから掲げました。その実現を社員に実感してもらうために法制化されたばかりのストックオプションも取り入れました。」

徹底的に議論した中期経営計画

でも、それだけでは会社は動きませんよね。「もちろん、そうです。みんなで中期計画を作りました。これまでどこが良くなかったのか、これからどうしたらいいのかを60数回のミーティングと3回にわたる合宿を重ねて徹底的に議論しました。そこで、大量生産型から多品種少量生産・研究開発型企業へと変身し、経営資源をプロジェクター用ランプに集中するという方向の意思統一を図りました。それだけでなく、年度毎のマイルストーンを設け、目標利益をオーバーした分の一定額は賞与で分配するようにしました。もっとも、最初のうちは達成できるよう意図的に目標を低めにしましたけどね。」

そのとき、ERP（業務統合システム）とか直接原価計算を導入されましたよね。それはどういう意図だったのですか？

「当時、経営に役に立つ原価計算がまるでできていなかった。仕入、生産、在庫、販売、財務がそれぞれバラバラで管理されており、意思決定に必要な情報が取れなかったんですな。それでこれらの業務が統合できるERPと直接原価計算を導入しました。」

小回りを利かせて顧客の利便性を向上させる

現在の戦略をお聞かせください。

「大事なことは当社固有の競争戦略を持つということです。うちは『小回りを利かせて顧客の利便性を向上させる』ということに経営資源を集中しています。競合他社は規模は大きいんですが、逆にうちのような小回りは真似できません。」

「小回りを利かすには、お客様が要望しているものをすぐに製品化、生産しないといけない。そのため

に取り入れたのが『トレースバックシステム』と『多品種混合仕上工程ライン』です。」

それぞれを説明してもらえますか？

「『トレースバックシステム』は製品一個ずつに固有の番号を付け、どの工程をいつ誰がどの機械で処理したかすべて追跡できるようにし、かつ、オンラインで品質をモニターできるようにしたシステムのことです。このシステムを開発したことにより、ひとつの組み立てラインに同時に10種類以上のランプを流すという『多品種混合仕上工程ライン』が可能になったのです。」

回転寿司から着想

「このラインを思いついたのは、いわゆる「回転寿司」でしてね。お客様の注文に応じて、さまざまな寿司がラインを流れている。これがうちでもできんかというわけで、早速社員に見に行かせて自社で開発したのです。このシステムのおかげで、顧客の細かな要望に応じた製品をすぐに生産でき、かつ、製品不良が出ててもその製品がいつどこでどのような工程を経たのかが追跡できるようになったので、顧客への対応度は飛躍的に向上しました。」

将来の製品戦略は？

「今、当社の主力製品であるプロジェクターランプはあと5年でしょう。ただ、これらの技術を生かした新規分野の需要が掘り起こされると考えていて、大型テレビへの応用に取り組んでいます。プラズマに勝つようなものを作れとハッパをかけています。」

小さいほど有利

中小企業の経営者に一言アドバイスを。

「これからは小さいほど有利だと思います。今まで大企業でしか利用できなかった情報が、ITやインターネットの普及で簡単に利用できるわけですし、身軽な中小企業の方がすぐに動ける。自社で足りないことは他の中小企業と連携すればいいんです。」

斉藤社長の時折見せるいたずらっ子っぽいイキイキした目が印象的でした。『ヤンチャおやじ』（社長、失礼！）のチャレンジが従業員を惹きつけるんだなと感じました。ありがとうございました。

経営倶楽部

第40回「あなたにもできますビジネスコーチング」

平成14年10月19日

第40回の経営倶楽部のテーマは「あなたにもできますビジネスコーチング」。講師は林光行です。
良いコミュニケーション作りをするための実習、実際のコーチングのデモンストレーションと、とても有意義な時間がもてました。その実習内容や私が感じたことをご紹介します。(東上 麻里)

コーチングとは？

*- *- *- *- *- *- *- *- *- *- *- *

コーチ(coach)とは、元々4頭立ての4輪大型馬車の意味で、馬車で乗っている人を目的地(その人が行きたい場所)へ連れて行くということだそうです。つまりコーチングとは課題を整理して本人の望んでいる目標を引き出し、自発的にその目標に向かうようサポートすることなのです。「馬を水飲み場まで連れて行くことはできるけれど、馬に水を飲ますことはできない」という諺を林は比喻として使います。相手に何かをさせようとしてもその人が望まないことであれば受け入れられないでしょう。本人が「どうしたいか」が大切だということですね。

コーチングは、特に企業の中でも、人間関係を円滑に進めることが強く求められる中間管理職の方が部下の方と接する時に有効な技法です。

コーチングに入る前に

*- *- *- *- *- *- *- *- *- *- *

良いコミュニケーション作りは、お互いが相手の話をちゃんと向き合って聴こうとすることから始まります。安心して話せる環境をつくり、誠意をもって聴く(傾聴する)ことが大切なのです。

「皆さんは日頃どれだけ相手の話を聴いているでしょうか？」林の問いかけで実習が始まりました。皆の前で1人が思いつくまま3分ほど話をします。他の人はその話を一所懸命に聴きます。その後、個々に「あなたの言いたいことは ~ ですね」と、話し手の伝えたいことと一致しているかを確認します。その結果、約3割の人しか一致していませんでした！どうして目の前の人の話が正確に聞き取れないのでしょうか？

人の能力は、次のとおりだと言われています。

- * 話す 1分間に100字程度
- * 聴く 話す速度の4倍以上
- * 考える それらを遙かに超える速度

人は聴く以上の速さで色々なことを考えているので

す。さらに自分の価値観に基づいて判断し、勝手に色々な脚色をしてしまいがちです。だから、なかなか相手の話を正確に聞き取れないのです。相手の言いたいことをちゃんと理解するためには、「あなたの言いたいことは、こういうことですか？」と再確認することが大切だと感じました。

さて次の実習です。林が事務所職員の上原の前につかつかと歩いて行き、「僕と君とは対等な関係なんだよ」と言いました。にこやかに話しているように感じるかもしれませんが、実は横柄な態度で、大声で上からものを言っています。言われた上原は「全然対等ちがうやんか～」と答えました。上原は言葉の内容ではなく、相手の態度から発信されるメッセージを受け取ったのです。私たちが他者からのメッセージをどのようなどころから受け取っているのかについては、

- * ボディ・ランゲージ 55%
(姿勢、ジェスチャー、視線の合わせ方など)
- * 声の調子 38%
- * 言葉 7%

という研究報告があります。「言いたいことがちっとも伝わらないという人は、もしかしたら隠している本心がボディ・ランゲージを通して相手に伝わりすぎているのかもしれない」と林は言います。ボディ・ランゲージって本当に重要なんですね！

コーチングの実演

*- *- *- *- *- *- *- *- *- *- *

さて、いよいよコーチングの実演です。まず勇気ある二人が手を挙げて皆の前に出ます。林は出て来られたお二人を相手にコーチングを始めました。周りで見ている人達は、「どのように相手の話をひきだすの？」「どんなふうの問題解決するのか？」と興味津々です。コーチングにはさまざまな技法がありますが、今回はリアリティセラピーの5つのステップ(次表)に添って、解説をまじえながら進めていきました。

コーチングのすすめ方

ステップ 1	信頼関係を作る <RELATION> 傾聴、受容的なボディ・ランゲージ
ステップ 2	得たいものの明確化 <WANTS> 具体的にどうなりたいのか？本当に欲しいものは何か？
ステップ 3	現状の明確化 <DOING> 得たいものために、現在どんなことをしているか？
ステップ 4	自己評価 <EVALUATION> 現在していることは、得たいものを得るために役立っているか？
ステップ 5	計画をたてる <PLANNING> これからしたらよいか(具体的な行動、今していることを“やめる”のではなく新しい行動を“する”)

それではAさんとのやりとりをご紹介します

林「どうしたのですか？」
 A「実は会社の上司のことで、悩んでいるんです」
 林「どんなことですか？」
 A「誤解されていて、気持ちが伝わらないのです」
 林「具体的に言うと、どういうことですか？」
 A「上司が私の仕事をちゃんと評価しないんです」
 林「Aさんはどんなふうにしてほしいんですか？」
 A「ちゃんと仕事を評価してほしいと思います」
 林「なるほど、ではそのために現在どんなことをしていますか？」
 A「与えられた仕事はきっちりとやっています」
 林「仕事をするだけで評価してもらえるようになるのでしょうか？ノルマをこなしても、上司はそれを当然のことと考えるのではないですか？」
 A「……………」
 林「上司の評価を得るために、もっと他にすることはありますか？」
 A「まずよい関係を作って、話し合うことですかね」
 林「そのために、具体的にどんな行動をしますか？」
 A「そうですね……」
 林「例えば昼食を一緒にとるといのはどうですか？」
 A「それならできそうですね。では週に一回一緒にランチミーティングをします」

というように、Aさんとのコーチングは進んでいきました。時間にすると20分くらいでしょうか。とても



穏やかで、安心して話すことのできる雰囲気でした。同じようにBさんへのコーチングも実演されました。

対話の中で、林は自分の意見を押し付けたりはしません。「何が問題なのですか」「どうしたいのですか」と聴くだけです。答は本人の中にあるのですね。ですから、ステップ2以降を自分自身でセルフコーチングも可能なわけです。自問自答しながら、からまった糸がほどけるように目的地（解決策）が見えてくるのではないのでしょうか。

感 想

林の誘導で自己洞察が深まり、問題と目標が明確になって、自ら答を導き出したAさん、Bさんの「あれ？私は答を知っていたんだ」という表情がすごく印象に残っています。他にも自分の対人関係のパターンや特徴などを客観視できるチェックシートや、言葉に感情をのせる実習など、とても参考になりました。紙面の都合でご紹介できないのがとても残念です。

--*-*-*参加された方の感想*-*-*-*-*

話を聴く、という行為の中で、人の感情の部分を感じることに意識が偏っていて、内容を覚えていないことに気づいた。 小島 路広 様

人との付き合いで問題になっていることの解決策は自分自身の中にある。自分自身についてじっくり考えてみるのも大切。何をすべきか具体的に書き出し、出来ることから行動してみる。 立岡 久仁子 様

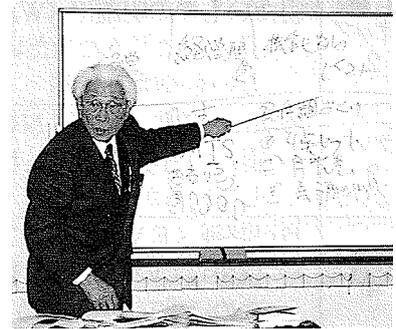
実物のコーチングを目の前で見せて頂き、大変参考になりました。仕事上で役立terことはもちろんだと思いますが、コーチングのステップは友達関係の更なる改善に役立つと思います。 八上 雅也 様

人と物を変えられない、自分が変わらなければ…わかっているがなかなか出来ない。 中井 俊樹 様

経営倶楽部

第41回 島田信愛 SMSSの真髓を語る 平成15年2月16日 ～幹部教育の手順と人材育成について～

公認会計士 島田信愛^{のぶよし} 先生



第41回経営倶楽部は、新春恒例である公認会計士 島田信愛先生の特別講演でした。島田先生はご自身の著書である「管理者ノート」(第26号参照)の各ページを関連付けながらご講義くださいました。紙面の都合上すべてをご紹介することはできませんが、その一部を掲載させていただきます。

(税理士 橋本雅世)

講演の冒頭、島田先生は、経営とは「1. 志 2. 仕組みづくり 3. 人材の育成」であるとお話し下さいました。

志

志とは「経営理念」です。何のためにその組織が存在するのか？ その組織の目的は何なのか？ それを決めるのは経営者です。ですから、経営理念は、経営者の人生観や社会性、使命感等から生まれてきます。

経営者は経営理念を実現するために仕組みづくりをしなければなりません。例えば、生産や販売、内部管理の仕組みをつくるということです。

仕組みづくりには次の3つが大切だと島田先生はおっしゃいます。

仕組みづくり

仕組みづくり3つのポイント

1. 経営を支える4点セット
2. 月次管理諸表
3. 会議のすすめ方

1. 経営を支える4点セット

経営を支える4点セットとは 職員連名表、職員組織図、業務分担表、職制と身分の峻別です。

これらの中で島田先生は、の職員組織図について大阪自彊館の事例を挙げられました。組織図には部署名だけでなく、全職員の名前が記入され、名前の下に年齢と勤続年数が記入されています。「年齢から勤続年数を引いてみなさい。その答えが18なら高卒だ。

22なら大卒、それ以上なら中途採用というわけだ。」なるほど！さらに「組織図には必ず作成日を記しておく。そうしておけば、あと2年で総務部長が定年になるとしたら、2年の間に次の総務部長を決めなあかんとわかるんですわ。だから、組織図は経営の地図というわけだ！」と組織図の重要性を説かれました。

2. 月次管理諸表

月次管理諸表について、連月表であること、勘定科目に一連番号が付されていること、資料作成上の留意点(15の原則)が大切であるとお話くださいました。ここでは、資料作成上の留意点(15の原則)についてご紹介します。

資料作成上の留意点(15の原則)

- 標題は表の内容を表すものであること
- 締切り時点を明示すること
- 作成年月日と作成者名が明記されること
- 単位を明示すること
- 表の各行に一連番号を付して、会議の進行を促進すること
- 作成部門又は製品ごとの作表にはその名称を明記すること
- 摘要、備考を設けること
- 記号はなるべく統一し、特殊な記号を使用したときは注記をつけること
- 必要に応じて作成者の意見をつけること
- 用紙の大きさを統一すること
- 余白があるときは切り取らないで残すこと
- コピーをするときは綴代を考慮すること
- 編綴するときは目次をつくり、一連の頁をつけること
- 編綴するものにはあらかじめ穴をあけること
- 絵になる、見やすい、引き立つ工夫をすること

この中の「編綴するものにはあらかじめ穴をあけること」という原則についてのお話が印象的でした。

それは、「穴を開けること」を全職員に周知徹底させて、常に予め資料に穴が開いているのが「当たり前である」という状態にするには実に3年もかかったというお話でした。「ひとつ穴が開いていなかったら、給料の高い役員が自ら穴を開けなあかん。ところが部屋の壁には『生産性向上』と書いてあるんですわ。何やってるんだと思うでしょ。皆さんもこんなことは当たり前やと思われるかもしれませんが、資料作成上の留意点の15項目ができていますか、一度チェックしてみてください」とおっしゃいました。

3. 会議のすすめ方

「会議を定型化することが大切だ」と島田先生はおっしゃいます。「まず会議規程を作るんだ。その規程にその会議の目的、開催時期、責任者、議長、メンバー、オブザーバー、議案、さらに議事録の有無、保管場所、最終決裁者を定める。すべての会議について定めるんですよ。」それによって誰がどんな責任を負うのかが明確になるということです。

次に会議召集通知や会議議事録等の各様式の定型化についてのお話です。その中で会議召集通知には必ず「前回議事録の実行確認」が第一号議案に挙がっていないと駄目とおっしゃいます。「言いつ放し、聞き放しはいけません。毎回、会議の冒頭に前回議事録の実行確認を行うことが大切なんだ。それを定型化するんですよ。」とお話してくださいました。

経営者が人材を育成するにあたって大切なのはOJT(On the Job Training)であると島田先生はおっしゃいます。OJTとは、仕事をしながら、仕事を通じて、

人材の
育成

現場で、上司、先輩から、日常、不断に、意識的に、無意識的に、行われる教育・訓練であるということです。

教育と訓練は違う

島田先生は「教育と訓練は違う」と図を示して説明してくださいました。(参照：右上図)

教育は講師が、訓練は経営者・管理者が担当します。受講者・職員は図の から までの6種類に分類することができます。

教育と訓練 (訓練への6段階)

区分		受講者 職員	講師又は 経営者 管理者
教育		知らない 知っている わかっている	教える わからせる できるようにする
訓練	OJT	できる 実行している	実行させる 続けさせる
	SMSS	続けている	当たり前にする

教育とは

「知らない人に教える」、「知っている人にわからせる」、「わかっている」を「できるようにする」、ここまでは教育です。島田先生はご自身がなさっておられるゴルフを例に挙げられました。「私はゴルフの本をたくさん読みました。だからやり方はわかっているんです。でも実際ゴルフをしてみると、打てない。それを打てるようにすること、ここまでが教育ですわ。」

訓練とは

さらに進んで、「できる人に実行させる」、「実行している人に続けさせる」、「続けている」状態を「当たり前にする」、それが訓練です。

OJTとSMSS

そして、島田先生は、「実行させる」「続けさせる」のはOJT、「当たり前にする」のがSMSSの目的なのだとおっしゃいます。(SMSSはShimada's Management Service Systemの略称です)「当たり前にするとは、やらないと気持ちが悪く感じる状態にすることを言うんだ、それがSMSSの目的なんです。」と説明してくださいました。

自分自身のことに置き換えて考えてみますと、朝、事務所に出勤して誰かに会えば、「おはようございます。」とあいさつしますが、確かにこれって当たり前になっています。そして、しないと気持ちが悪いですよね。なるほど「当たり前にする」ということが少しわかったような気がしました。

講演当日である2月15日は島田先生の満82歳のお誕生日。初めて島田先生にお目にかかった私は、お歳をお聞きしてビックリ！ピンと伸びた背筋、厳しい口調で熱く講演なさる姿、とても82歳にはお見受けできないのです。でも、時折お見せになる優しい笑顔が失礼ながらとても可愛く感じられました。

参加された方の感想文は私共のホームページで見ることが出来ます。(http://www.share.gr.jp)

ぐっちの“エクセルワンポイントレッスン”

その2

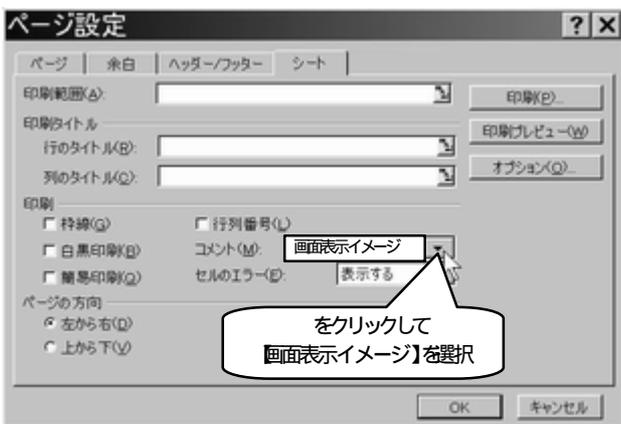
Excel

前号で事務所内「エクセル」講習会の内容の一部を掲載し、好評でしたので今回はその続編です。

(関口 政秀)

コメントの印刷

実務でエクセルを使っていると、セルにコメントを入りたい時がありますね。入りたいセルで右クリック、【コメントの挿入】を選択で、簡単にコメントを挿入できます。使われた方も多いのではないのでしょうか。ですがこのままではせっかく入力したコメントは印刷されません。そこで、コメントを入力したセルで再度右クリックで【コメントの表示】を選択、これで画面に現れます。さらに【ファイル】 - 【ページ設定】 - 【シート】を選択して、印刷 - コメントにあるドロップダウンリスト(をクリック)から、【画面表示イメージ】を選択してください。(初期設定は(なし)になっています。)これで晴れてコメントが印刷されます。ちょっとした時に使いたい機能ですね。



参照元のトレース

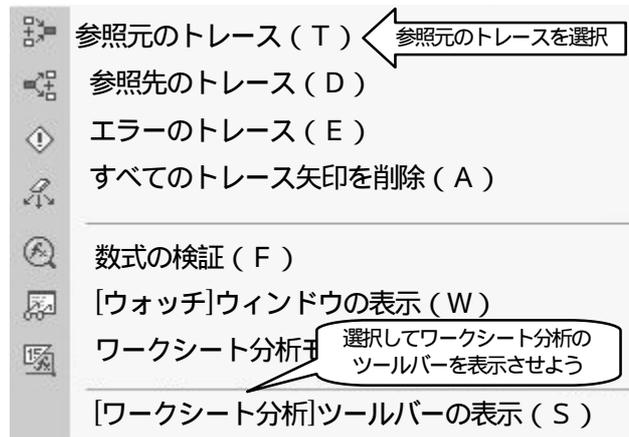
計算式を入力したときなどは、本当に計算したい範囲を指定してくれているのか心配になることがありますね。計算式や関数が入力されたセルをダブルクリックすると、参照元をきちんとビジュアルで表示してくれますので非常に便利です。一つや二つの計算式を確認するだけでしたら、これでもOKですが、エクセルを活用しようとするとうまほどの計算式を入力します。そういったときに活用すると便利なのが、参照元のトレース機能です。セルに入力した計算式の範囲を視覚的に表示してくれます。

	A	B	C	D	E
1	売上高				単位：万円
2		4月	5月	6月	合計
3	東京	1,500	1,600	1,700	4,800
4	大阪	1,000	1,200	1,250	3,450
5	名古屋	900	800	1,200	2,900
6	九州		1,150	1,100	3,250
7	合計			250	14,400
8					

セルE4の合計範囲が矢印と枠で示されている

計算式の入っているセルを選択して、【ツール】 - 【ワークシート分析】 - 【参照元のトレース】を選択しましょう。計算元が矢印と枠で表示されます。同様に逆パターンの参照先のトレース機能もあります。

また、ツールバーを常に表示させておくと、いつでもすぐに使えて便利です。【【ワークシート分析】ツールバーの表示】を選択して活用しましょう。



.Shift を押しながらドラッグ~データの入替~

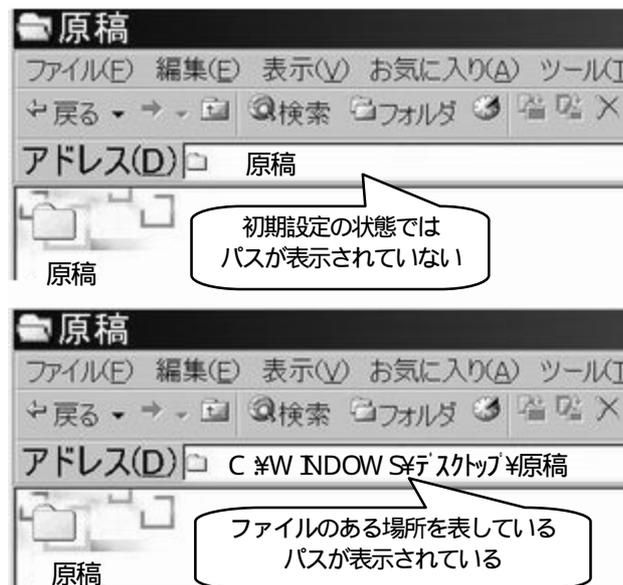
2行以上に渡ってデータを入力している場合、データを昇順や降順に並べ替えたいときがありますね。しかし、エクセルでは2行以上に渡ってデータを入れていると、【データ】-【並べ替え】の機能が使えません。このようなときに皆さんはどうされていますか。当事務所では、コピーや貼り付けの機能を使ったり、再度入力し直したりと個人によって操作がバラバラでした。

	A	B	C	D
1	地代家賃の内訳			
2	貸主の名称(氏名)	支払対象期間		
3	貸主の所在地(住所)	支払賃借料		
4	甲斐 太郎	H14.8~H15.7		
5	大阪市阿倍野区×××	8,000,000		
6	榊田中商店	H14.8~H15.7		
7	大阪市天王寺区×××	2,800,000		
8	榊鈴木商店	H14.8~H15.7		
9	大阪市中央区×××	6,000,000		
10				

このような時は(上図参照) 8・9行の2行を選択して、選択した行の境界線にマウスを持っていて、Shift キーを押しながら挿入したい5行目と6行目の間にドラッグします。そこで、マウスをはなすと行が挿入されます。是非使ってみたい便利な機能ですね。

	A	B	C	D
1	地代家賃の内訳			
2	貸主の名称	支払対象期間		
3	貸主の所在地	支払賃借料		
4	甲斐 太郎	H15.7		
5	大阪市阿倍野区×××	8,000,000		
6	榊田中商店	H14.8~H15.7		
7	大阪市天王寺区×××	2,800,000		
8	榊鈴木商店	H14.8~H15.7		
9	大阪市中央区×××	6,000,000		

	A	B	C	D
1	地代家賃の内訳			
2	貸主の名称(氏名)	支払対象期間		
3	貸主の所在地(住所)	支払賃借料		
4	甲斐 太郎	H14.8~H15.7		
5	大阪市阿倍野区×××	8,000,000		
6	榊鈴木商店	H14.8~H15.7		
7	大阪市中央区×××	6,000,000		
8	榊田中商店	H14.8~H15.7		
9	大阪市天王寺区×××	2,800,000		



~ 番外編 ~ 番外編 ~ 番外編 ~
「パス」って何? ~ ファイルの住居表示って! ~

Windowsでは、ファイルのある場所を、「パス」で表しています。つまり「パス」とはファイルのある場所を表している住居表示みたいなものです。

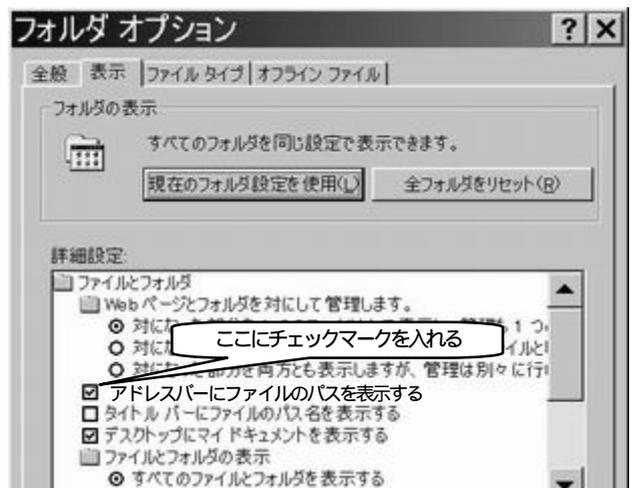
例えば、左下図「C:\WINDOWS\Desktop\Originals」は、Cドライブの中のWINDOWS というフォルダの中のデスクトップ というフォルダの中の原稿というフォルダの中にあるということを表しています。

アドレスバーに「パス」を表示させよう

初期設定の状態ではアドレスバーにはフォルダの名前しか表示されない設定になっています。つまり、今開いているファイルがどこにあるか、画面を見ただけではわからない状態になっています。これがパソコンをやり始めたばかりの初心者にとってはやっかいな大きな壁の一つです。「わたしは今どこ?」状態で、なかなか理解しづらい原因になっています。

アドレスバーにパスを表示させる設定にしておきましょう。そうすることによってパソコンの中身(フォルダの階層構造、別号ツリー構造)が、徐々に理解できるようになります。

【マイコンピュータ】 - 【ツール】 - 【フォルダオプション】 - 【表示】 - 【アドレスバーにファイルのパスを表示する】にチェックマークを入れてOKを押します。任意のフォルダを開いてアドレスバーにパスが表示されていることを確認しましょう。



エクセルのソフトに限らずパソコンは簡単便利な操作方法を知っているかどうかで作業効率が大幅に変わってきます。「これは便利だなあ~」と思う操作方法を徐々にマスターして仕事の効率アップを図りましょう。

平成15年度税制改正の概要

平成15年3月に国会で平成15年度税制改正法案が可決・成立しました。今回の改正は研究開発・設備投資など企業の競争力強化、財産移転の円滑化、証券税制の簡素化など皆様の業務だけでなく、生活に関係することまで含まれています。紙面の都合上そのうち特に皆様に関係すると思われる内容を記載します。

(税理士 古田 茂己)

法人税関連

(1) 交際費等の課税の緩和

法人が支出する交際費等について、期末資本の額に応じて一定の控除額を超える部分は損金の額に算入しないこととなっていますが、平成15年4月1日以降開始事業年度から3年間、その控除額が以下の表の様に改正されます。この改正によって資本金が1億円以下の法人まで交際費等の損金算入が認められることとなりました。

また定額控除限度額内の支出であっても支出額20%相当額を所得に加算されていましたが、今回の改正により軽減され**支出額10%相当額**が所得に加算されることとなります。

期末資本金額	定額控除限度額	
	改正前	改正後
5,000万円以下	400万円	400万円
5,000万円超 1億円以下	0	400万円
1億円超	0	0

(2) 同族会社の留保金課税の軽減など

資本金1億円以下の法人(以下「中小法人」という)で自己資本比率(自己資本/総資本)が50%以下である法人に対して、平成15年4月1日から平成18年3月31日の間に開始する事業年度では同族会社の留保金課税の規定の適用が停止されます。

自己資本比率の判定では、同族関係者からの借入金、負債とはせず自己資本に含めます。

この改正は、資金調達環境の悪化に対応し、中小企業の自己資本を充実させるためです。なお、昨年に改正された5%軽減措置は廃止されます。

(3) 少額資産の損金算入制度の拡充

中小法人及び従業員1000人以下の個人事業

者(所得税の規定となります)が、平成15年4月1日から平成18年3月31日までの間に、取得価額が30万円(現行10万円)未満の減価償却資産を取得した場合には、取得価額の全額を一時の損金として処理することができます。

(4) IT投資促進税制の創設

平成15年1月1日から平成18年3月31日までの期間内(但し、平成15年4月1日以後に事業年度が終了する場合に限る)に、青色申告している中小法人及び従業員1000人以下の個人事業者が、IT関連機器及びソフトウェアを取得した場合、その取得価額の50%相当額の特別償却と取得価額の10%相当額の税額控除のどちらかを選択することができます。減税の対象となるIT関連機器には、パソコン・プリンターだけでなく事務用機器(デジタル複写機)も含まれ、また自社利用のソフトウェアも対象となっています。

税額控除は、その事業年度の所得に対する税額の20%相当額を限度とし、控除しきれない金額は翌期一年だけ繰越することができます。

また資本金が3億円以下の法人については、IT関連機器及びソフトウェアをリースした場合には税額控除の対象になります。

(5) 試験研究費総額の一定割合税額控除税制

試験研究費の総額の売上高に対する割合(以下「試験研究費割合」という)に応じて、試験研究費の総額に対して以下の控除割合を乗じて計算された特別税額控除が認められます。但し、現行の増加試験研究費の特別税額控除と選択適用です。

試験研究費割合が1割以上・・・10%

試験研究費割合が1割未満・・・8%と試験研究費割合の2割の合計額の割合

但し、当初3年間は控除割合に2%上乗せされま

す。なお、その事業年度の所得に対する法人税額の20%相当額を限度とし、控除しきれない金額があれば翌期一年だけ繰越することができます。

証券税制関連

◆(1) 上場株式等の譲渡益課税◆

平成14年12月31日で源泉分離課税は廃止になりました。平成15年1月1日以降上場株式等の譲渡した場合に課税する税率は、現行26%が20%（住民税含む）となります。優遇措置として平成15年1月1日以降5年間に限り、株式等を譲渡した場合における税率は10%（住民税含む）となります。一方、長期所有上場特定株式等の譲渡に係る100万円特別控除及び一年所有上場株式等に係る譲渡所得に対する暫定税率の特例は廃止されます。

平成14年12月31日までに株式を購入（1000万円まで）し、平成17年1月1日から平成19年12月31日までの間に売却した場合に、その売却による利益を非課税とする緊急投資優遇規定は、そのまま継続されます。

◆(2) 配当課税の見直し◆

平成15年4月1日以降に支払われる一定の上場株式等の配当については、20%の源泉徴収（所得税15%、住民税5%）されることにより課税関係が終了となり、確定申告が不要となります。更に、優遇措置として平成15年4月から平成20年3月までは源泉徴収税率が10%となります。なお配当所得について、従来の総合課税を選択することができます。その場合は配当控除が適用されます。

所得税関係

◆(1) 配偶者特別控除の適用制限◆

平成16年分以降の所得税について、配偶者控除と配偶者特別控除の二重適用ができなくなります。給与収入が103万円超141万円未満の配偶者に適用される配偶者特別控除は残ります。

◆(2) 住宅ローン控除の再適用の認容◆

住宅ローン控除の適用を受けていた者が、勤務先

から転勤命令などやむを得ない事由により住宅を居住の用に供しなくなった後、その事由が解消し、再びその住宅に入居した場合には、一定の要件を満たせば、その再入居以後住宅ローン控除の再適用を受けることができるようになります。

消費税等の関係

◆(1) 中小事業者に対する特例の縮小◆

消費税等で免税となる適用上限が1000万円（現行3000万円）に引下げられます。また簡易課税制度適用上限が5000万円（現行2億円）に引下げられます。この変更は、平成16年4月1日以後に開始する課税期間から適用されます。

◆(2) 申告納付制度等◆

前課税期間の年間納税額が6千万円（地方消費税含む）を超える場合には、中間申告納付を毎月（現行3月ごと）行い、原則として前課税期間の確定納税額の12分の1ずつ申告納付することになります。

課税期間を3月とする特例に加え、新たに課税期間を1月とする特例が加わります。

事業者が消費者に対して販売等を行うに際し、予め取引価格を表示する場合には、消費税等の額を含めた総額の価格を表示することが義務付けられます。

この規定は、平成16年4月1日以後に開始する課税期間について適用され、平成16年4月1日から適用されます。

その他

◆(1) 外形標準課税◆

平成16年4月1日以降開始事業年度から資本金が1億円以上の法人に対して、法人事業税の一部変更の形として外形標準課税が導入されます。

◆(2) 中小企業再生円滑化税制◆

経営が苦しくなった法人に対し、その法人の社長等が自らの私財をなげうって、個人保証債務を履行し求償権を放棄し再建を目指す場合など、その私財の譲渡益に対する所得税の非課税と認定される運用基準が緩和され、明確にされました。

「相続時精算課税制度」

税理士 武田清明先生

第39回経営倶楽部(26号参照)で「間違っていないか?あなたの相続対策」と題してご講演下さった税理士 武田清明先生に、今年度の資産税関連の改正点について解説して頂きました。

はじめに

今年度の税制改正では、経済全体の活性化を視野に入れた様々な措置が講じられています。とりわけ、高齢者の保有資産を次世代へ移転しやすくするための相続税・贈与税の一体化と軽減措置は住宅投資に活気をもたらす、住宅需要の拡大に大きな効果があるものと期待されています。本稿では、この「相続税・贈与税一体化課税制度」(仮称「相続時精算課税制度」)について検討したいと思います。

「相続時精算課税制度」創設の背景

ここ数年来、高齢者はかなりの資産を有しているがこれを消費に回してはくれない、逆に若い世代は消費をしたくてもその資金がなく、結果として消費の停滞が生じていると言われています。

そこで高齢者が保有する資産をより早い時期に次世代に移転させることが出来れば、その資産を有効活用することにより経済社会の活性化に寄与することが期待できるのではないかということから、新しい税制の仕組みが創設されることとなりました。

「相続時精算課税制度」の概要

生前贈与については、贈与時に贈与財産(非課税枠2500万円)に対する贈与税を支払い、相続時にその贈与財産と相続財産を合計した価額を基に計算した相続税額から既に支払った贈与税額を控除することにより、贈与税・相続税を通じた納税をするという制度です。なお、現行制度との選択が可能です。

(1)適用対象者

本制度の適用対象者となる贈与者は65歳以上の親で、受贈者は20歳以上の子である推定相続人(代襲相続人を含む)とされます。受贈者は兄弟姉妹が別々に、贈与者である父・母毎に選択が可能です。また、受贈者は養子でもよいのですが、孫養子は相続時2割加算の対象となります。

(2)適用手続

本制度の適用を受けようとする受贈者(子)は、その選択に係る最初の贈与を受けた年の翌年2月1日から3月15日までの間に所轄税務署長に対してその旨の届出を贈与税の申告書に添付することにより行います。本制度は、相続時まで継続適用されます。

(3)適用対象財産

贈与財産の種類、金額、贈与回数には、特に制限は設けられておりません。ただし、納付税額が発生しなくても申告は必要です。

(4)税額の計算

イ.贈与税額の計算

贈与財産の累計が非課税枠2500万円を超えると納付税額が発生します。納付税額は、非課税枠超過部分に一律20%の税率を乗じて算出します。なお、本制度を選択した受贈者(子)が本制度に係る贈与者(親)以外の者から贈与を受けた場合には、その贈与財産の合計額から基礎控除額110万円を控除し、改正後の贈与税の税率を乗じて贈与税額を計算します。

既 贈与額 2000万円	今回贈与額 1000万円
非課税枠 2500万円	課税対象 500万円

$$\{(2000万 + 1000万) - 2500万\} \times 20\% = 100万$$

$$(累計贈与額 - 2500万) \times 税率(一律 20\%) =$$

$$今回納付贈与税額(100万円)$$

ロ.相続税額の計算

本制度を選択した受贈者(子)は、本制度に係る贈与者(親)からの相続時に、それまでの贈与財産と相続財産とを合算して現行と同様の課税方式により計算した相続税額から、相続時まで既に支払った贈与税額を差し引いて算出します。その際、相続税額から控除しきれない本制度に係る贈与税相当額の還付を受けることができます。

なお、相続財産と合算する贈与財産の価額は、贈与時の時価とされます。

住宅取得資金等に係る相続時精算課税制度の特例

相続時精算課税制度の特例として、自己の居住の用に供する一定の家屋を取得する資金又は一定の増改築等の為の資金の贈与を受ける場合に限り、65歳未満の親からの贈与についても適用されるほか、これらの資金の贈与については非課税枠が3500万円とされます。この特例の適用期間は平成15年1月1日から平成17年12月31日までです。

なお、現行の「住宅取得資金の贈与を受けた場合の贈与税額の計算の特例(5分5乗方式)」については、平成17年12月31日まで経過措置として残されません。また平成15年1月1日以後に贈与により取得した住宅取得資金等について、現行の特例の適用を受けた者は、当該贈与を受けた日の属する年以後5年間は、当該贈与に係る贈与者からの贈与について、相続時精算課税制度を選択することが出来ません。

相続時精算課税制度の選択の有利・不利

相続時精算課税制度は、生前贈与でも相続でも合計の負担税額は同じになります。通常の贈与であれば毎年基礎控除額(110万円)を利用することが出来ますが、相続時精算課税制度の選択後はその贈与者からの贈与につき基礎控除額が利用出来なくなりますので「税額的」に有利になることはありません。

有利・不利ということを見ると、贈与財産の時価評価の問題です。相続財産と合算する贈与財産の価額は贈与時の時価とされていますので、贈与時から相続時まで贈与財産の価額が値上りする場合には、相続時精算課税制度を利用して贈与しておいた方が有利になります。逆に値下りする場合には、相続時精算課税制度を利用しての贈与は不利となります。

自社株のような場合には、会社の成長を期待して将来の後継者などに早めに贈与しておくことも有効ですが、現在の景況では、その予測も極めて難しいです。

ただ、贈与を受ける立場の者からみた場合、相続時精算課税制度を選択すると、贈与者(親)の相続時に相続税がかかるか否かにかかわらず、2500万円(住宅取得資金の場合は3500万円)までの受贈財産を好きなように使えます。小さなマンションであれば買える額ですから、経済効果はかなり大きなものになると考えられます。

わが国には高齢者を中心に巨大な金融資産があると言われていますが、これを税収に結びつけるのは容易なことではありません。ところが、保守的な高齢者から消費意欲の旺盛な若年層(20歳以上)に財産を移転させることになれば贈与という財産移転時に少々目をつぶっても、これが消費に回されれば所得税も法人税も、更には消費税にも課税のチャンスが生まれます。もちろんこれは税収だけでなく、経済発展にもつながることとなり、国もここに大きな期待をもっています。

相続税法のその他の改正

(1) 税率の改正

相続税・贈与税ともに最高税率を70%から50%に引き下げるとともに、税率の区分についても相続税・贈与税ともに6段階に簡素化されます。(下記参照)

(2) 相続税額の2割加算の対象者の拡大

相続税額の2割加算の対象者に、被相続人の養子となったその被相続人の孫(代襲相続人を除く)が追加されました。(平成15年4月1日以後の相続等に適用)

(3) 贈与税の更正等の期間制限の延長

贈与税について、更正等の期間制限(時効といわれているもの)が法定申告期から6年(改正前は3年又は5年。偽り、不正を除く)に延長されました。

(4) 情報開示制度の創設

相続時精算課税制度が創設されたことに伴い、相続税の申告に際して必要となる他の共同相続人等の過去の贈与税の申告内容について、相続人等が請求すれば請求後2ヶ月以内に税務署長がそのための必要最小限の情報を開示することとなりました。

【参考】

改正後の相続税の税率 (H15.1.1以後相続開始分)		改正後の贈与税の税率 (H15.1.1以後贈与分)	
金額区分	税率	金額区分	
1,000万円以下の金額	10%	200万円以下の金額	
3,000万円以下の金額	15%	300万円以下の金額	
5,000万円以下の金額	20%	400万円以下の金額	
1億円以下の金額	30%	600万円以下の金額	
3億円以下の金額	40%	1,000万円以下の金額	
3億円超の金額	50%	1,000万円超の金額	

上海視察旅行

他の会計事務所の方々と平成14年12月11日から3泊4日の日程で、(株)ウェブ主催の上海視察旅行に参加しました。現在、中国で一番活気があると言われている上海ってどんな街なのか、街の雰囲気はどうかと観光気分で参加したのですが、期待以上のもので「百聞は一見にしかず」という諺を改めて痛感する貴重な旅行でした。
(税理士 古田 茂己)



上海市内の状況 上海では見るもの全てびっくりすることばかりでした。

まずびっくりしたのは、上海ではどこでも人また人と、街では人が溢れかえっていることです。すごい人のエネルギーと活気を感じました。一番感動したのは、街の夜景が大変きれいだったことです。照明が明るくほんわかとした光で、建築物の形もきれいでなんともしえない雰囲気でした。

空港と市内を結ぶ道路は片道3車線以上で、また超がつくほどの高層マンションがあちらこちらで建築中で、大都会だなあと思いました。

上海市内は渋滞がひどく、交通法規はあるのかなあとと思うほどで、上海では車の運転はしたくないと思いました。上海の道路では勇気のある人が一番と言われており、歩行者が車道を渡るのに、歩行者が一步踏み出し、車がスピードをゆるめたら歩き出し(歩行者の勝ち)車がスピードをゆるめなかつたら、歩行者は止まります(車の勝ち)、道路の真ん中で車を見ながら車道を横切ろうとしている人を何度も見かけましたし、乗っていたバスも「今赤信号だったので」と思うことが何回かありました。

視察の印象 視察先は、中国進出の日本企業5社と日系企業に關与している日本の会計事務所2ヶ所と現地の会計事務所1ヶ所です。視察企業の規模は日本でいう大企業が2社、残り3社は中小企業で、業種は全て製造業でした。

強く印象に残ったことは、中小企業は「上海進出に失敗したら日本の本体もダメになる」という危機感からか必死に仕事されていることでした。

また現地責任者の方は日本人ですが、皆さん元気に仕事されているのを拝見でき、嬉しく思いました。そして皆さんから元気を頂きました。

中国進出の苦労話 最初に訪問しましたプラスチック加工メーカーの方

から、当初の立ち上げ時のお話を伺い、言葉では言い尽くせないほどのご苦労があったということを知り感銘を受けました。中国に進出するのも甘い気持ちでは成功できないことを思い知らされた感じでした。ここに抜粋してその方のご話を紹介します。

「今から8年程前に、電機メーカーが中国進出するにあたり、日本の納入業者全員が集められ、『上海にある地場業者では、私達の品質を確保することは不可能だから協力して欲しい』という話でした。集った納入業者はどれも協力するとは言いません。そこで個別折衝となり、私たちも『とりあえず上海に行きだけならまあいいか』と思い、電機メーカーの資材部の人たちと一緒に来ました。」

「最初の印象は、本当にここで物が出来るのか。今でこそ高速道路がありますが、当時、道路はほとんど舗装されていませんでした。また工場関係の建物は皆無で本当に“田舎”でした。私の幼少の頃の約40年前の日本と比べてもひどい状況でした。それで『止めたほうがよい』と思いました。しかし社長である私の父が『やる!自分が日本で仕事を始めた時よりはまだまだ。』と言って進出することになりました。それから企業設立許可の取得など全てが初めてのことなので苦労の連続でした。日本での常識はここでは通用しなかった・・・」

私はこの方のお話を聞いて、中国に進出するのに大変なご苦労があったことのほかに、太平洋戦争で焼け野原になった日本が奇跡的な復興を遂げた理由が分かったような気がしました。同じ日本人として、当時の日本人はなんとすごい人達なのかと尊敬の念を抱きました。

仕事の意識は欧米人

中国人には、終身雇用の考えはほとんどないそうです。自分の能力を高めて給料のいいところに転職するのは当然という考え方です。上海の労働者の平均月給が1000元(約16000円)です。週休2日制で土・日曜日出勤した場合は、残業代を支払うことになっています。管理職になると月給が2000~3000元になります。ですから中国人の親は子供に管理職に就かせたいがために、いい大学に行かせようとしています。

意外なことに(?)上海の失業率は高く、日本並みの5%以上となっているそうです。日本人と同様に3K(きつい・汚い・危険)の仕事を嫌がる傾向があるそうです。

中国人の理想とされる就職は、まず日系企業に就職し、社内教育を受け、自分の能力を高めます。ただ能力を高めても日系企業では能力に応じて給料があがらないので、欧米企業の給料の高いところに転職します。日系企業は責任も給料もあいまいですが、欧米企業は責任と給料が明確なため、中国人には、欧米の考え方が受け入れやすいそうです。ただし転職一年目に結果を出さないと翌年の給料はダウンするというリスクはあります。



賃金の地域格差が大問題

中国では上海が含まれる沿岸部と内陸部との賃金格差が大問題となっています。同じ仕事をして上海だと5万円で、内陸部だと2千円程度にしかならないことがあるそうです。実際、ある視察先で、「うちで働いている20歳そこそこの女子社員の給料が、田舎で働いているお父さんの5倍くらいということもあります」と話しておられました。

中国進出はメリット?

中国に進出するメリットは、人件費が安く、工場の建設費用が安いことです。そのメリットが享受できない場合は進出しても成功し難いと思われます。例えば次の場合、日本の方が有利と思われます。

- 自動化された機械で作られる製品の場合
- 人件費部分で安くなった金額よりも輸送費が高く全体のコストが高くなる場合

納期が短くて、対応が出来ない場合
品質のよい材料が現地調達できない場合(日本から調達すればかえってコストがかかります)

また、中国企業の製品の品質は、過去に比べずいぶん良くなっています。ですから、大手メーカー等の中国進出に伴い、生産拠点を移したとしても、高品質であることは言うまでもなく他に何か特徴がなければ、将来そのメーカーからの受注がなくなる可能性もあることを考慮しなければならないでしょう。

中国進出時の注意点

中国進出時に気をつけることは、債権の回収、コミュニケーション、法律の運用の3点です。

まず、債権の回収ですが、すべての視察先の方がおっしゃるには中国では債権回収が大変だということです。物を納入しても「お金がないので支払いはできません」と平気で言われるそうです。だから視察先では、取引先をほぼ100%日系企業に限定して、債権回収に伴うリスクを回避されていました。

人の問題は、現地の人に溶け込んでいくこと、なるべく通訳を介さずにコミュニケーションをとることで、通訳に任せていると「お願い」がいつの間にか「命令」になってしまうことが多々あるそうです。また、日本でも言えることですが、労働者を叱るときは、誰も見ていないところで叱り、褒めるときは皆の前で褒めることが大切だとおっしゃいます。

最後の法律の運用については、日本では考えられないことですが、一つの法律が成立しても、その法律に対する解釈が地域によってまちまちで、何通りもの解釈が存在することがあり得るということです。ですから、進出した地域の法律の解釈・運用を確認しながらそれに適した行動をする必要があるということです。

(株)ウェーブの中島さんは、本年も6月に米国、7月に中国への視察旅行を企画されています。3年前サンフランシスコの会計事務所視察に参加し、とても良い刺激を受けました。その節はありがとうございました。参加ご希望の方は下記にご連絡ください。(林 幸)
(株)ウェーブ中島さん susumu@scwave.co.jp

2003年・新年合宿レポート

今年の合宿は1月11・12日に生駒セミナーハウスにて行われました。今回初参加の私は、とても緊張していました。というのも、昨年8月に入所したばかりで、合宿のことを全く知らなかったからです。合宿という名前から、堅苦しくて、張り詰めた雰囲気の中で行われるのかと想像していました。しかし、始めてみると、誰もが意見を言いやすく、笑いがあり、雰囲気が明るいことに驚き、私は安心して参加することができました。自分の今すべきことが明確になり、事務所の皆とまた一段と打ち解けた気がします。1泊2日の日程が、短くて愛しく感じられる楽しい合宿でした。 (丸山 晃希)

合宿幕開け 古田の進行のもと、合宿がスタートしました。今の気持ちを1人ずつが発表します。皆の今の気持ちは、「不安が50%ある」という人が大半を占め、不安を抱きながらの参加であることを知ってビックリ!!「何をやらされるのだろうか?」「合宿という名前だけにしごきがあるのでは?」と、初参加の私は、極度の不安に陥りました。その中で、「皆との距離が縮まればいいなあ」という心温まる発表もあり、ホッとしつつも、不安を拭い去ることができない幕開けでした。

5年後の林事務所 第一のテーマは、「5年後どんな事務所になっているか。どんな事務所にしたいか」です。

まず、20周年記念誌に掲載した、前田作成(1998年時点)の「10年後の林事務所」の記事を改めて皆で読み直しました。すると、事務所の移転が実現しており、皆が「すごい!!」と大絶賛。また、電子申告、各種証明書の電子化、ペーパーレス化等の実現もほぼ予測通りで、前田の“先見の明”に感心。シェアリングレターの発行や経営倶楽部の開催、ホームページの運営などがますます盛んに行われており、「このままいけたらいいなあ」という意見がありました。

次に、2年前の合宿で作成された『5年後の林事務所』が皆に配られました。そこには、「組織風土面は、職員が元気に仲良く働き、有用情報と元気情報を発信し続けている。業務面は、お客様の成長と幸福のために専門家としてのサービスを提供している。法務会計分野、社会福祉会計分野において日本で有数の事務所として活動している」と書かれていました。2年前に立てた計画でできているところとまだできていないところをチェックし、「お客様のことを第一に考え、お客様と共に成長する」ということを再確認しました。

会計事務所業界について 次に、会計事務所業界の現状について認識を深めるため、皆で業界誌を読み意見を交換しました。その資料には、各会計事務所の収支の現状、お客様から何を求められているのか、また、税理士法人のことについても書かれていました。私には、まだ意味が理解できず、少し取り残された気分になりました。

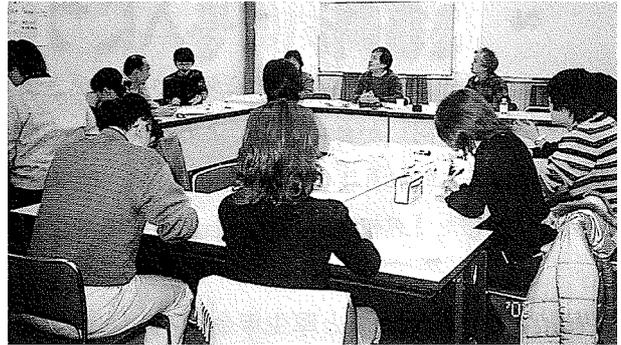
税理士という職業に憧れて会計事務所に来たのに、「何も勉強していないなあ。なぜ税理士を目指しているのだろう」と考えました。大学4年生の時に、資格があると将来役立つと思ったというのがありますが、商業高校時代に習った簿記の勉強を再びしたくてしよがなかつたのです。同じ勉強を始めるなら目標が欲しいと思い、その時に思い浮かんだのが税理士という職業でした。これからは、社会人として、会計事務所業界の現状や社会の動向などを意識しようと思いました。

事務所の目標 第二のテーマは、「事務所目標」の設定です。2つのグループに分かれて話し合いました。

アシスタントのグループでは、スキルアップをはかるためにはどうすればよいかを考えました。「誰がどんな仕事をしているのか知りたい」「仕事上の悩みを相談したい」など、様々な意見が飛び交いました。疑問点をアシスタント同士で話し合い、共に解決しようと考えました。そこで出た意見が、「現場の事例研究会」です。それなら「現場だけにヘルメットをかぶらない」という発言に一同納得!文句なく「ヘルメット相談会」という名前に決まりました。私は、まだ誰がどのような仕事をしているのかわからないので、皆の仕事内容を知る良い機会ですし、少しでも分かれば電話の応対もスムーズになると思いました。

開催は、月1回、講師は交代制で行います。内容は、月次処理で困ったことの改善方法や各自が新しく勉強したことを皆の前で発表するというものです。知識の共有化が図れ、人前で話しをすることも勉強できるという点で、一石二鳥のスキルアップ効果！良いテーマがあれば、随時メールで意見交換を行い、決めていこうということになりました。

業務職員のグループの目標は、質、量ともに「さすが！」と思わずにはいられないボリュームです。合宿がもう1日あればまだまだ出てきそうな勢いでした。



個人の目標

第三のテーマは「個人目標」の設定です。「2003年 私の計画表」と題した紙に、今年一年の事務所全体の予定、自分の具体的な目標に対する行動計画を書き込みます。そして最後の欄には、「来年の今」自分自身が目標を達成している姿を思い浮かべながら、「～を達成でき、笑っている私」と文章を添えて発表です。生き生きと発表している皆の顔は、自信に満ち溢れていました。私も、皆とともに「来年の今」喜びを分かち合っ、自分に自信を持つためにも「自分もやらなきゃ乗り遅れる。」「しっかりしなくては！」という思いが駆け巡りました。

[業務職員目標]

<営業・サービス面>
 仕事のメニュー作成 書籍の出版 名簿の充実
 情報提供 顧客と改善目標をアグリーメントする
 顧客アンケートの作成

<組織体制面>
 ISO9001への取組 社会福祉法人の実行体制
 職員各自のレベルアップ

検 討

各グループで決まったことを発表し合い、今年1年の目標と課題が出揃いました。一つ一つの発表を振り返り、実現するためには今何をすべきか、することによってどういう利点があるのか、他に提案はないのかを検討しました。その結果、アシスタントのグループは「ヘルメット相談会」の他にも専門学校の実務講座や、林のA'開業支援講座に参加したらよいのではないかという意見がでました。「是非やりたい」という声もあり、それはアシスタント皆にとってのスキルアップにつながるということで早速とりかかることにしました。

明日改めて、担当や具体的なスケジュールリングを行うことになり、合宿一日目は終了しました。

二 日 目

事務所目標を具体的にスケジュールに組み込む作業にとりかかりました。誰がするのか、いつ行うのか、いつまでに終わらせるのか、を話し合いました。日程を決めることによって絶対実行しようとする意気込みです。

今年12月には、25周年記念を兼ねて書籍出版記念パーティーを開くことを決めました。記念パーティーや事例研究会、経営倶楽部、誕生会の各幹事もスムーズに決まりました。

発表後、一人ひとりと目と目を合わせ握手する者、抱き合う者、涙を流す者。今ここにいる喜びを分かち合い、最後は円陣を組み、職員がひとつになって今年1年の成功を祈りあいました。

合宿を終えて

今回の合宿で一番印象に残ったことは、グループで決めた事務所の目標を皆の前で発表したことでした。私は、人前で発表することに極度の苦手意識があり、緊張して何も言えなくなるのです。この時も、発表することなんて嫌だと思っていたのですが、なぜかやってみようと思いました。それは、やはり、事務所の皆が暖かい人達だからできたんだろうなあと思います。それでも、発表している時は汗が滝のように流れ落ちてきました。人前に出ることが苦手ですが、すこしずつ挑戦していこうと思います。今まで避けてきたことをやろうと思える自分は、この合宿で大きな一歩を踏み出した気がしています。今年決めた目標を達成してやるんだ、と強く思いました。心に残る暖かい合宿でした。

林事務所が、人と人とのつながりを大事にしている暖かい事務所である限り、事務所の勢いは止まらない、そんな気がします。

～ 総報酬制の導入について ～ ヘルメット相談会

新年合宿レポート(16～17頁)でご紹介させて頂きました「ヘルメット相談会」が遂に動き出しました。自分達(アシスタント一同)が自ら進んで決めたヘルメット相談会。みんな「何かを得たい」という気持ちでいっぱいです。開催は基本的に月1回で時間は1時間。担当は持ち回りで、私は今年1年総幹事を担当します。今回は、私が担当しました『総報酬制の導入』についてみなさまにご報告させて頂きます。(河崎 千恵子)

総報酬制とは 健康保険と厚生年金保険の保険料について、賞与も月額額の給与と同一の保険料率を適用するという制度です。平成15年4月(5月納付分)から開始されます。

導入の理由 賞与に対し、健康保険だけでなく厚生年金保険についても保険料を徴収されるようになったのは平成7年4月からのことですが、それでもなお、賞与に対する保険料率は、給与(標準報酬月額)に対する保険料率に比べ、極めて低い料率が適用されてきました。したがって、同じ年収であっても年収に占める賞与の割合が高い場合は保険料が低くなり、逆に、年収に対する賞与の割合が低い場合は保険料が高くなっていました。

そこで、これらの不公平を是正するために、賞与と給与に同率の保険料率を乗じることにより保険料を徴収する『総報酬制』が導入されることになりました。

総報酬制の導入前と導入後の料率は? 次表のように、給与(標準報酬月額)と賞与にかかる保険料率が同率となり、実質的に年間総収入に対して保険料を負担するようになります。また、給与に対する料率は、導入前の料率よりも引き下げられています。なお、保険料の負担額は、事業主と被保険者とで折半です。

保険料料率		導入後	導入前
健康保険	給与	標準報酬月額 × 82 / 1,000	標準報酬月額 × 85 / 1,000
	賞与	標準賞与額 × 82 / 1,000	賞与支払額 × 8 / 1,000
厚生年金	給与	標準報酬月額 × 135.8 / 1,000	標準報酬月額 × 173.5 / 1,000
	賞与	標準賞与額 × 135.8 / 1,000	賞与支払額 × 10 / 1,000

これまで賞与については、介護保険料(40歳以上65歳未満)と児童手当拠出金(全額事業主負担)は徴収されていませんでしたが、導入後は、賞与についても介護保険料(8.9/1000)と児童手当拠出金(0.9/1000)が徴収されることとなります。

給与と賞与の関係によって保険料はどう変わるの?

これまでの年収に対する給与と賞与の割合によっては、平成15年4月以降の保険料の負担額が増加する人と反対に減少する人が出てきます。例えば厚生年金保険の場合には、月収総額対年間賞与額が10対3であるという指標に基づき決定されたものです。この結果、年収に占める賞与の割合が3割以上だった人は、現在より保険料負担が増加し、3割以下だった人は保険料が減少することになります。

～導入後の保険料はどうなるの?～

賞与明細を見てビックリ! 経営に与える影響も多大!

---***--- 例えば年収520万円のサラリーマンの場合を、賞与の比率を変えて比較してみました ---***---

例1) 標準報酬月額36万円・賞与88万円(賞与約2.4ヶ月分) 保険料は同じ

	給与にかかる保険料	賞与にかかる保険料	年間合計	年間増減額
導入後	940,896	191,664	1,132,560	0
導入前	1,116,720	15,840	1,132,560	

事業主負担分と本人負担分は折半であり、介護保険料は含まれておりません。(以下同じ)

例2) 標準報酬月額30万円・賞与160万円(賞与約5.3ヶ月分) 保険料は増加

	給与にかかる保険料	賞与にかかる保険料	年間合計	年間増減額
導入後	784,080	334,900	1,118,980	159,580
導入前	930,600	28,800	959,400	

例3) 標準報酬月額44万円・賞与なし 保険料は減少

	給与にかかる保険料	賞与にかかる保険料	年間合計	年間増減額
導入後	1,149,984	---	1,149,984	214,896
導入前	1,364,880	---	1,364,880	

昨今の事業悪化等により賞与が支払われていない場合には、結果として総報酬制導入により、保険料は減少となります。

年金に与える影響は? 今まで、賞与から徴収されていた厚生年金保険料は、年金額に反映されませんが、導入後は反映されることになります。

また、在職老齢年金の年金支給停止額は、月収を基準に決定されており、年収が同じでも、賞与の割合によって支給停止される額に違いが出ていました。導入後は、標準報酬月額と前1年間の標準賞与を12で割った額を合計した「総報酬月額相当額」を算出し、これと年金額をもとに支給停止額を決めることとなります(1年間の賞与の実績を基準とするため平成16年4月からの実施)ので、賞与で年金額を調整するという事はできなくなります。



ビジネス簿記入門 出版しました。

この度、税務研究会出版局から林幸が藤本清一先生との2度目の共著を出版いたしました。

題名は「会社実務に活かすビジネス簿記入門」です。

前回の「やさしい演習実務簿記」がベースですが、簿記を勉強する人が、この本一冊あれば完全独習できるよう、簿記の勉強法 - パワーアップ簿記 - や検定試験合格の秘訣 - 必勝検定 - なども盛り込んでいます。

普段教えていることでも本にすることの難しさを今回も感じましたが、本になったらやっぱり嬉しい!お声をかけて頂けるからこそ!とまたまた感謝です。

(税理士 林 幸)

開業支援講座(KS)経営研究会発足!

A'(エイダッシュ)ワーク創造館(財団法人大阪生涯職業教育振興協会)で、林 光行と林 幸が開業支援講座の講師をさせて頂くようになって早や6年。修了生同士のネットワークが広がるのが嬉しい限りです。

さて、昨年の忘年会で話が出た修了生の体験発表会 - K.S.経営研究会 - がいよいよ実現するそうです。

世話人代表のトミーこと富田修氏に代わり、日時をお知らせします。プレゼンター募集中だそうです。修了生同士というアットホームな空間で発表することを通じて、新たな地平が切り開かれるかも知れません。

第1回 KS経営研究会】

日時 平成15年7月6日(日) 13:30~17:30
会場 林事務所会議室(サンセットビル5階)

手続チェックポイント 算定基礎届の算定対象月が4・5・6月に変更(導入前は5・6・7月)され、提出期間が7月1日~7月10日となります。

これまでは総額で行っていた賞与届が、被保険者各人ごとの標準賞与額(千円未満を切捨てた額)を届出ることになります。また、健康保険では200万円、厚生年金保険では150万円を上限とします。

自分で資料を作成し、人前で話すのは初めてです。本当に貴重な体験でした。「ヘルメット相談会」では、知識だけではなく、いろんなものを得ることができます。仲間と分かち合える場でもあります。これからも、知識を得ながらリラックスできる空間でありたいと思っております。

【本書の特徴】

本書は、簿記を勉強する人、日商簿記3級をめざす人が、無駄なく、確実に簿記を身につけることができるように工夫し、作成してあります。

「コメント」や「実務上の取扱い」を設け、実務に即した解説を充実させています。

「基本問題」は簡単な数字を用い、基本が理解しやすいよう工夫してあります。

「検定実力問題」でワンランク上の実力が養えます。

**会社実務に活かす
ビジネス簿記入門**



藤本清一・林 幸共著
税務研究会出版局
B5判310頁
定価本体2,000円+税

第1期開業支援講座のご案内】

開催日：平成15年6月24日~7月29日 全6回
毎週火曜日 午後6時30分~8時30分

特 徴： 経営の「いろは」が学べること
光行&ゆきのライブであること
お互いに意見やアイデアを出し合うことで戦略や構想がより深く明確になること
課外授業~終了後の講師との飲み会が好評であること - などなどです。

これまでの経営を見直し、自信をもって経営していきたい方、「経営」ってどういうことか知りたい方にもおすすめです。

受講料：30,000円(教材費等1,000円含む)

講 師：林 光行・林 幸

A'ワーク創造館 TEL06-6562-1549

URL <http://www.adash.or.jp/>

子育てが楽しくなるセミナー「パセージ」に参加して



「子育てだけでなく、親子や夫婦、職場の人間関係にも役立つセミナーがあるけど行って見ない？」と林光行と幸に勧められて、東上と私(青木)はアドラーギルド主催のパセージというセミナーに参加しました。パセージは、育児で困っていることについて、受講生と講師が車座になり話し合う形で進められました。



(青木 和巴)

～子育てが苦痛な私がパセージへ～

7歳と5歳の子供がいる私は、言うことを聞かない子供に対してイライラした毎日を過ごしていました。

パセージに参加して親が子供の行動に対してどう考え、どう接するかや子供がその親の言動からどう感じ、何を学ぶかなどを話し合うことで、子供の視点を持つことの大切さや、そのための具体的な方法を知ることができました。

～マイナスの感情を手放せた！～

例えば兄妹喧嘩を目の前にしてどうしたらいいか？「静かにしなさい！」と大声で怒ってばかりいた私に対して、パセージではお互いがマイナスの感情(この場合は怒りや悲しみ)を持っている時は、いったんその場を離れて、気分を落ち着かせては？と提案してくれます。それは親がマイナスの感情を持って子供に接すると、子供も同じようにマイナスの感情で反応し、悪循環に陥ることもあるからです。

とは言っても「その場を離れて気分を落ち着かせるなんて無理～！」というのが今までの私でした。すぐさま「子供が泣いて私の所にきたら？」とか「車の中だったらその場を離れられない」「喧嘩をやめてもらわないと困る場所だったら？」という色んな疑問がわいてきます。その一つ一つに「みなさんならどうしますか？」と聞いたり「こういう方法もあるので試してみませんか？」と語りかけてくれました。例えば運転中の車の中で喧嘩が激しくなれば「車を停める」たったそれだけで喧嘩して泣き喚いでた子供達が「ママ、どうしたん？」と泣き止むこともありました。

～子供を勇気づけるって？！～

お互いに気分が落ち着き、親がマイナス感情を持たないで子供と接することができる、次は勇気づけを始めようです。私が考えていた「勇気づける」というのは褒めたり励ましたり慰めたりすることだったので、兄妹喧嘩をしている子供を『勇気づける』なんて考え

られないことでした。パセージでは原因を聞いてどちらが悪いかを判断をするのではなく「二人で解決しようとしている姿」に目を向け、親が手を貸さないで子供にまかせたり、あるいは喧嘩そのものに注目するのではなく「表現のしかたがわからなくて喧嘩になってしまっている子供」の話を聞いて一緒に考えてあげたりすることも勇気づけることなのだを教えてもらいました。

～子供達との関係が変わった！～

学んだことを実践し私が変わっていくことによって、子供との生活や反応が変わってきました。まず、私は怒らなくなり、子供達の話聞くようになりました。子供たちは私の変化に敏感で「ママ、最近怒れへんよなあ。何で？」と聞いてきます。

私自身は気持ちが楽になり、子供達は自分で考えて行動をし始めました。パセージに行く度に「子供はこんなふう感じてるかもしれないんだ」と思ったり、「こんな方法で話すとうまく伝わることもあるよ」と教えてもらい、あんなにも嫌だった、「子供と向き合う時間」が多くなりました。

～パセージを修了した現在～

「こうすればいい」という答えはないし、うまくいかない時もあるけれど、「この方法はあかんかったなあ、次はこうしてみよう！」と楽しんで子育てをしています。何よりも、親のエゴをぶつけて子育てをしていた私が、「一緒に協力しあって生きていく対等の仲間だ」と感じて子供達と生活するようになってきました。

私と同じように「子育てが苦手」と感じていたり、子供とどう接していいのかわからないという方は、一度パセージを体験してみたいかがでしょうか？

【パセージ(Passage)とは？】

アドラー心理学に基づく親子関係プログラムです。詳しい内容・日程等は下記をご覧ください。

<http://member.nifty.ne.jp/adler-guild/>



Awareness for New Actions ANAセミナーを受講して



「ANA」を体験して、前よりも自分が受け入れられる様になりました。良くも悪くも自分だということに気づき、逃げないということが少し、前よりも出来る様になったかな?と思います。

うたぐってかかるのも自分、素直になるのも自分。そこから、なりたい自分へのステップをふみたいです。

佐藤 秀明 様

この3日間は、これまでになく凝縮されたものでした。参加を決める前は、連休を全てつぶすなんて...という抵抗もありましたが、今となってはつまらないことで悩んでいたなと思います。

ANAは気づきのセミナーということだったので、気づくことだけを期待していました。しかし、気づきの結果の副産物はとても大きなもので、胸のつかえが取れたような、すがすがしいような気がしています。

外を歩くときも、少し前までは地面を見ていることが多かったのに、今では顔を上げて景色を楽しむようになりました。姿勢も良くなって、身体と精神は表裏一体だな、と実感しています。 菅生 早映子 様

私の干支は午。60才になる今迄、ただ人參に向って走って来ただけで自らを振り返ることがありませんでした。わずか3日間のANAで立ち止まり、意外な自分を発見し、大切な所で周囲に迷惑をかけてきた思いがあります。

この気づきを残りの人生に活かし、周囲を明るくし、「終り良ければ良い」のフィナーレを飾りたい。又、ANA中、世代を超えての人間同士としての話し合いが出来、若い仲間が出来たことを、喜んでいます。若い人の「気」、「情熱」、「向上心」に迫っていきますので、今後共交流をお願いします。

ユニークで、有益な研修なので、同年輩の仲間を1人でも2人でも誘いたい。この年齢層こそ今までの振り返りが最も必要だし、最後のチャンスだと思うからです。 富田 修 様

「自分自身を好きになりたい」と思って参加しました。初日。幼い頃には出来ていた、わからなければ聞く、思った、感じたまま言葉にするということが今は出来ない自分がそこに居ました。それは何? 私の観念とは?といろいろ気づかされました。

3日間は子供の頃に戻ってみよう!!感じたまま、素直に...すごく楽になれました。これなんですね。私はここに居る。ということを表に出すことにより、周囲にも存在を認めてもらうことが出来る。

今まで経て来た経験・環境etcから生まれた観念があり、それが自分自身なのだから。今私はここに居る。自分をもっと愛することが出来ればみんなのことも愛することが出来るんだ!!そのことに気づいた自分はすごいね!と思います。おめでとう!![私](笑)ハハハ

立田 京子 様

Awareness for New Actions

A N A セミナ 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◇◇◆

2003年5月ANA

日程: 5月3日(祝)・4日(日)・5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)

2003年8月ANA

日程: 8月15日(金)・16日(土)・17日(日)

お申し込み・お問合せ

林 幸・河崎まで TEL06-6772-7770

ANAは Awareness for New Actions の頭文字。「新しい行動への気づき」という意味です。

気づき方はさまざま。共通しているのは自分や人に対する自信や信頼が深まり、自分や人が好きになることです。興味のある方はぜひ受講してみてください。

第42回経営倶楽部のご案内

(株)日本総合研究所で人事管理のコンサルティングを専門に取り組んでいらっしゃる中小企業診断士の久久保修三先生を講師にお招きし、近年の人事制度の変化によって取り入れられつつある「成果主義人事」や「年俸制」の動向とその問題点を考え、何が真の動機付けになるのかについて、わかりやすくお話し頂きます。是非お問い合わせのうえお越しください。

テーマ 「これからの人事制度のあり方～こうすれば、社員がやる気になる!～」

講師 中小企業診断士 久久保 修三 先生

日時 平成15年4月19日(土) 研修 午後1時30分～5時30分

場所 社会福祉会館 (地下鉄谷町線:谷町六丁目駅下車、Tel:06-6762-5681)

会費 講演会5,000円 懇親会4,000円(午後5時45分～ 於:かみなり亭)

第43回以降の経営倶楽部

第43回 7月19日(土)

第44回 9月27日(土)

お問い合わせは TEL06-6772-7770 E-mail:maruyama@share.gr.jp (担当:丸山・林直輝)まで

謹啓 平素はお世話になり 誠に有難うございます
 さてこの度 弊事務所に 税理士 橋本雅世を
 迎えましたのでご紹介申し上げます
 一般企業で経理を経験した後 職業会計人として
 五年間の実務経験を積み この度縁あつて 弊事務所に
 入所致しました 向上心あふれる女性です 私ども
 同様 お付き合いを賜りますよう
 どうかよろしくお願ひ申し上げます
 謹白

公認会計士・税理士	林 光 行
税 理 士	林 幸 行
中小企業診断士	前田有太可
税 理 士	古田茂己
林 光 行 事務所	職員一同
林 光 行 事務所	職員一同

本年一月 林事務所に入所致しました 橋本雅世です
 「手に職をつけたくて」というのが 税理士試験を勉強
 し始めたきっかけでした
 勤めながらの受験は大変でしたが 実務に携わることに
 よつて 興味をもつて 勉強することができました
 税理士資格を取得して 二年が経ち 最近 ようやく
 お客様とのやりとりが楽しくなつて参りました
 プロとしての厳しさをもちつつ 柔軟な思考で
 本質をとらえることができる 税理士になりたいと
 思っております
 まだまだ 未熟者ではございますが 日々研鑽を積んで
 参りたいと思っております どうか よろしく
 ご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます
 橋本 雅世

おすすめの本 『光とともに… ～自閉症児を抱えて～』 著者:戸部九いこ 発行所:(株)秋田書店 事務所で回し読みし、感動の涙を流しました。第一巻から第三巻まであります。ぜひお読み下さい。 *

編集後記

最近のことですが、ある日、母が急に、米軍機による空襲を語りだしました。まるで虫けらのように追ひ回され逃げ惑った体験。その悔しさや深い悲しみ。そして以前は、「日本は間違つてはいなかった」という話が多かったのが、「当時(戦前)は、私らと同じような思いをした人々がいることに思い至らなかつたんや。戦争はあかん。」と涙ながらに言います。今イラクでは想像を絶する爆弾の雨によって私たちと同じ大切な命が失われています。違う場面でお会つたら

抱擁し合えるかも知れない生身の人間同士が「正義」のためや恐怖に駆られて戦っています。胸が痛みます。人は思い込みが強すぎると現実が見えなくなります。一番やっかいな思い込みは「正義」ではないでしょうか。「正義」の名の下に人は平気で人を殺めたりします。「正義」と武力の前には無力であることを噛みしめながらも、自分の思い込みに気づき、お互いを理解し合い信頼しあうことからしか、平和は得られないことを改めて思う今日この頃です。(林 幸)



昭和20年の終戦から58年。戦争を経験された方も既にご高齢です。「私の戦争体験」の投稿を募集しています。また日頃感じておられることなど、どしどしお寄せください。E-mail:yuki@share.gr.jp URL:www.share.gr.jp 〒543-0073 大阪市天王寺区生玉寺町1番13号 サンセットビル Tel:06-6772-7770 Fax:06-6772-7740 なお、購読料をカンパ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。