

# シェアリングレター

「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  
〒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29号

2004年10月

## 友人の友人

所長 林光行

1年ほど前、「世界が100人の村だったら」というEメールが出回り、話題になりました。正確な統計数値とは異なっているようですが、それらの内容をかいつまんで記載すると次のとおりです。

「100人のうち30人が子供で、そのうちはしかや小児麻痺などの予防を受けているのは半数だけです。100人のうち50人が文字を読めず、13人が栄養失調に苦しんでいます。着る服があり屋根のある場所で寝ることができるのは75人で、4人がコンピューターを持ち、2人だけが大学教育を受けています。

もしあなたが、空爆・襲撃・地雷あるいは武装集団によるレイプや拉致に怯(おび)えていないとしたら、怯えている20人より恵まれており、預金や小銭を持っているなら、もっとも裕福な8人のうちの1人です...。」

このように観ると、ごく普通と感じる日常とは異なる過酷な人生、生活のあることが判ります。まさに「世界は広い」し、その中で自分が恵まれていることは本当に「有り難い」ことだと思います。

話は変わりますが、宇宙物理学者の池内了氏によると、世界中の60億人を超える誰と誰とでも、平均して6人を介して繋(つな)がるということが証明されているそうです(2004年4月3日/日経夕刊)。

考えてみると、私に100人の友人がいるとして、その友人の友人100人で1万人の輪ができることとなります。さらにもう一段階進めると百万人、そして1億人、百億人...。友人の友人たった5人で百億人の友人の輪ができて上がります。

そう考えると、「世界は広い」どころか逆に随分と「世界は狭い」ことに気がきます。地球の裏側の全く見ず知らずの人とも、たった6人を介して繋がるのです。パレスチナやイラク、あるいはボスニアやチェチェン、そして北オセチア共和国学校テロ事件の被害者の人たちとも。

そして今、思います。全世界の人と繋がって私は生きている、いや、生かされている。しかも恵みの中に。この与えられた僥倖(ぎょうこう)を、まだ見知らぬ友人の友人たちに、少しでも分かち合うことができないものかと願わずにおれません

### ~ CONTENTS ~

交流 第23回 開企画	2
経営倶楽部	
第45回「我が人生と経営」	4
第46回「営業部隊の作り方・育て方パート」	6
第47回「弁護士との付き合い方」	8
平成16年度税制改正の概要	10
小規模事業者や弱い者いじめの大増税!	12
ヘルメット相談会	
*「労働保険申告書を作成しよう」	14
*「消費税改正」	15
*「小切手と手形」	16
K S 経営研究会	17
読者の皆様からのお便り	18
ANAセミナーの感想とご案内	19

### 10月 - 3月の税務

10月 12日	9月分源泉所得税の納付期限(以降毎月10日)
11月 1日	8月決算法人の確定申告期限
11月 30日	9月決算法人の確定申告期限
1月 4日	10月決算法人の確定申告期限
1月 10日	12月分及び年2回払の源泉所得税の納付 納期及び納期限特例の源泉所得税の給付
1月 20日	
1月 31日	11月決算法人の確定申告期限 支払調書・合計表の提出(税務署) 給与支払報告書の提出(各市町村) 償却資産税の申告(各市町村)
2月 28日	12月決算法人の確定申告期限
3月 15日	H16年分所得税の確定申告期限 H16年分贈与税の申告期限
3月 31日	1月決算法人の確定申告期限

# 交流 第2回

## 劇団マリオネット&ミュージック



皆様マリオネットってご存知ですか？マリオネットとは、糸で操る人形、またはその人形を用いる劇のことです。今回はその魅力にとりつかれて十数年、建築設計事務所経営の傍ら昨年ついに「劇団マリオネット&ミュージック」を立ち上げた株式会社開企画の近田（ちかた）社長をご紹介します。（青木和巳）

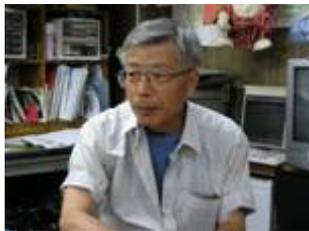
### 音楽好きの建築家

学生時代はどんなことをされていたのですか？

「理科系の科目が好きで、医学部か工学部に進もうと思ってたんや。それと高校時代に遊びで日曜大工をやって楽しかってねえ。興味が沸いてきたから、大学受験申込みの前日に建築科を受験することした。大学に入ってからとはとにかく音楽が好きやったんで軽音楽部に入ろうと思ったんやけど、軽音楽部が大学になく、しかたなく同好会を作ってずっとドラムをやっててね、4回生の頃にはフルバンドでジャズやラテンなど色々やりました。」

大学を卒業後は？

「卒業後、大手ゼネコンに勤めました。施工・営業・設計など一通りのことをしたけど、中でも設計企画・営業企画が非常におもしろくてね。当時は“これからは営業企画の時代や”と言われてて、その企画力を持ち込んで受注するという時代になりかけていたとこやね。」



具体的にはどんなことを？

「その頃僕の手がけた企画が割と当たってね、海外プロジェクトにも参加するようになったんですね。大型商業施設の設計のために地域の色々な住民の要望を聞いて市場調査をしたりしてました。」

海外で影響を受けられたことは何でしょうか？

「僕自身がハードの企画からソフトの企画に目が開かれていったって感じかなあ。建築家は一生懸命、建物のデザインや色やハード面を考えるけど、お客さんが商業施設に求めるのはそうやない、ハードではないんやと気づいたんです。その商業施設には何が売ってるのか、どんな映画や公演をやっているのか、どんなイベ

ントがあるのかなど、お客さんにとってはソフトが大事やということに気が付きました。」

### ハード・ソフト・サービスの融合

その頃から独立を考えておられたのですか？

「大きな建物の企画を考えているうちに“ハードとソフトとサービスの三つのポイントがうまく融合したときに大きな力が出せる！”と思って、本当に大事なとこと、自分がしたいことがそこで初めてわかった。このままではあかん、と思って51歳で大手ゼネコンを退職、現在の建築設計事務所開企画を設立しました。」

マリオネットに出会ったきっかけは？

「海外プロジェクトの折、各地で見たマリオネットに感銘を受けたんです。仕事で色々な文化に触れるうち、小さい音楽会とか展覧会などがたくさんある街が豊かな街創りの原点やと思ってね。その一つがマリオネットやった。」

### 音楽好きが考えたマリオネット

ハード・ソフト・サービスの融合の中で、近田社長が考えるソフトがマリオネットだったのでしょうか？

「自分がやりたい、また、やるなら考えたソフトが『自分が好きな音楽を使った』マリオネットでした。その頃ヨーロッパのマリオネットは宗教色が強い劇やオペラ、音楽もほとんどがクラシックでね。これでは日本人には向かんなあって感じたので、もっと日本人に親しめるポピュラーな音楽を使って独自のマリオネットの世界を作ろうと思いました。」

近田社長のマリオネットは、ヨーロッパで観られたものとはどんな違いがあるのでしょうか？

「まずは人形の大きさが違いますね。向こうはだいたい40~50cmだけど僕のは70cm~80cmあります。これはヨーロッパで観たときに人形が小さくて見づらかったから。舞台も人形に合わせて向こうよ

りは大きめで人形のしくみも違います。ただ動くだけじゃなくて、口を動かしたり、マジックを披露したり、ろうそくや風船を使って人間に近い動きをするマリオネットはヨーロッパでは少ないと思う。あとは先ほど言った音楽も、ヨーロッパで多かった劇やオペラではなくてミュージカルやファンタジーが基本です。」

### 人形作りはすべて手作業

人形作りはいちから始められたのですか？

「実際に他のマリオネットのしくみを見たこともなかったから、見よう見まねで作り始めたんです。人形一体を完成するのに、衣装作りも含めてすべて手作業のため半年から一年かかります。人形本体や衣装を作成する人達はほとんどボランティアでお願いするから、細かな作業ができる人手の確保も必要です。人形を操るしくみの部分は僕が考えるんですけど、まったくの手探り状態からのスタートやから大変でした。」

どんなふうにするんですか？

「最初は頭の部分に木型を作って使っていましたが、木彫りに時間と手間がかかるし、木は重いので人形の動きが悪くなり操作もしづらいんです。今は発泡スチロールに粘土を使って作り、その後人形が話しているように見せるため口が動く細工をしたり、人形がろうそくに火をつけたり、一輪車に乗ったり、綱渡りするなど、色んな細工の一つ一つの動きを考え出して手作業で進めています。一ヶ所を動かすと手や足が同時に動くしくみを考えながら試行錯誤の繰り返しですわ。」



いつでもどこでも小道具探し

「小道具探しにも時間がかかります。作れるものは全部作ってるけど、作られへんものは探さなあかんから苦労するねえ...。アメリカの、とあるおもちゃ屋さんにあった子供用金管楽器、スクラップの山から探し出した車の部品、浅草の露天商でやっと見つけた小さな番傘...等、並べあげたらキリがないほど。」

選曲・演出・表現方法は苦労の連続  
他に苦労されることは？

「中でも一番苦労するのは、いい音楽との出会いとそれを表現する方法、演出を考える時やねえ。僕の場合

はまず曲を決めるんです。そして、それをマリオネットでどう表現したらいいかを考えていくんです。でも、すぐにアイデアが浮かぶときとなかなか浮かべへんときがあるわ。CMや本、色んなものから浮かぶんやけど、中にはいい音楽であってもストーリーや表現方法が見つからないのが何曲もあるわなあ。(笑)」

### 音楽とマリオネットの融合

マリオネットの魅力は何でしょうか？



「マリオネットは単なる操り人形ではなく、人形のおもしろさと音楽の楽しさ、その二つが融合することによって、2倍ではなく少なくとも4倍、いやそれ以上の魅力になるん

や。マリオネットを音楽に合わせて動かすことで、生き生きと躍動感あふれるものになっていく、人形の動きと音楽を同時に表現することで楽しさがどんどん膨らむ世界やね。

最近では遊園地や幼稚園で公演しているので、見ている子供達の笑顔や歓声も大きな魅力やねえ。子供達の表情がどんどん変わってくるから、その反応を感じながらやってるのがほんまに楽しいんや。家内は最初興味がなかったんやけど、子供達の反応に感激してねえ、「これはおもしろい！こんなに子供達が喜んでくれるなら私も一緒にやりたい」と言って、今はずっと人形を操作する役を楽しんでくれてます。」

最後にマリオネットについての夢を教えてください。

「もっとたくさんの人に人形作りやマリオネットを操る楽しさ、音楽のすばらしさを伝えたいね。夢は常設のマリオネット劇場です！また、現在マリオネットをやりたい人や公演先を募集しています！詳細は下記までご連絡下さい。」

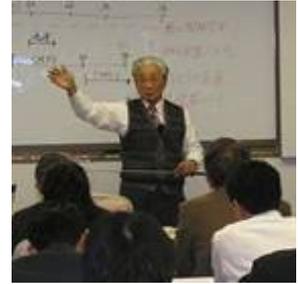
劇団マリオネット&ミュージック  
 Tel : 06-6772-5295 Fax : 06-6772-0372  
 (株) 開企画 担当 : 近田 (ちかた)  
 Mail : [kaikikakuosaka@yahoo.co.jp](mailto:kaikikakuosaka@yahoo.co.jp)  
 (検索エンジン Google 等で「マリオネット&ミュージック」と入力すればホームページが出てきます)

# 経営倶楽部

## 第45回 我が人生と経営

平成 16年 2月 14日

公認会計士 島田信愛 先生



第45回経営倶楽部は公認会計士島田信愛先生にご講演を賜りました。冒頭「この経営倶楽部で講演するのは平成8年から今回で7回目になります。そして明日83歳になります。」とおっしゃる先生の、お歳をまったく感じさせないパワーと真摯な語り口に、参加者は徐々に島田ワールドに引き込まれていきました。

(益田 みどり)

### はじめに

「今回、林先生から『我が人生と経営』というテーマを頂きました。日本経済新聞で『私の履歴書』という記事がありますが、あれは1ヶ月間連載されます。私も自分の一生をお話ししようと思ったらそれくらいかかりますので、今日は経営に引っ掛かってくるところだけをピックアップしてお話し申し上げます。」とおっしゃり、人生を五つに分けてそれぞれの時代に遭遇したこと、経験の中からお話し頂きました。

紙面の都合上、その一部を掲載させていただきます。

- 第一の人生 小・中学生時代 (16歳)
- 第二の人生 陸軍士官学校・軍隊時代 (8年間・24歳・終戦)
- 第三の人生 サラリーマン時代 (10年・34歳)
- 第四の人生 会計事務所時代 (49年・83歳)
- 第五の人生 83歳から

(なお、( P )は先生の著書「管理者ノート」の頁数です。)

### 軍隊(将校)時代『歩哨兵を殴る!』

居眠りをした歩哨兵をぶん殴り、一言「居眠りをしてはだめだ。」と注意し、公にしなかった。何故そうしたか?歩哨兵が居眠りをしたら軍法会議にかけられ、兵隊の手帳に載り凱旋できないから、それを避けるためです。1年後、その兵士より戦地からお礼の葉書が来たそうです。先生は「うれしかった」とおっしゃっています。以下はこの経験から生まれたものです。

#### ・リーダーシップ

「監督者と部下の真の人間関係は、監督者自身の部下に対する真剣な態度の中から生まれるものであって、部下に対して無用の遠慮をしたり、言うべきことを差し控えたりすることから生まれるものではない。」 (193P)

#### ・幹部の自己啓発《厳しさと正しさ》

「厳は己に厳しくすること。人に厳しくするのは厳ではない。自分の身を慎むことをいう。

ルールを守れとやかましく言うのは部下に正しさを求めているのであって、厳しさを求めているのではない。」 (234P)

### サラリーマン時代『逆もまた真なり』

従業員の奥さんに旦那さんの死を報告に行った時、最初は奥さんが本気にしない、そして次に暴れだし、最後は発狂したようになった。悲劇の局地は泣けるものではない。また、物凄い面白い喜劇を見ると転げまわって笑いますが、笑った挙句涙が出ます。

物事の本質は逆のところにあるんだ!

#### ・本質へのアプローチ3法

第1法 ひとことと言えるか(目的)

第2法 類似用語を区別したか(アプローチ)

第3法 逆のことを考えてみたか(コツ)

(56P)

このことが本質論の序章となり、アプローチ3法は会計士の試験勉強の中で確立されたのです。

例えば

第1法 現金とはなんぞや?

第2法 現金と預金は違うんだ

第3法 預金がなかったらどうなる

試験の7科目(商法・経済・経営・簿記・財表・原価計算・監査)について、それぞれアプローチ3法を用い、会計用語等を検討し区別していったとき、7科目の体系が整理されて一点に集中し、その結果、試験に合格されたのだそうです。

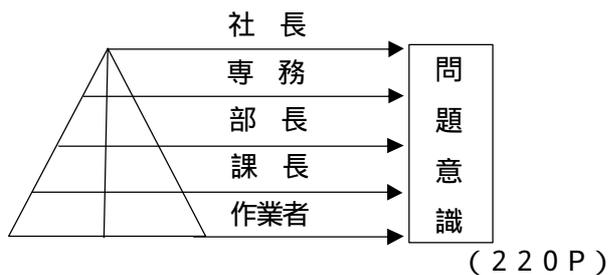
会計事務所時代『全員を社長にする・・・。』

陸軍士官学校で困ったのはワンパターンです。4列縦隊で背の高い順に武装したまま、駆け足で帰ります。背の低い人はいつも後ろです。コンパスが違わからついていくのが大変です。先頭を走れば自分のコンパスで走れるから一番楽です。全員を社長にすればいいんです。先頭を走れば病気をしません。物事は単純です。とおっしゃる先生の事務所は

- 「1.志 2.仕組づくり 3.人材の育成」  
(第27号6P参照)

の制度のもと、開所当初より出勤簿もなく、職員は先生より遅く出勤したり、早く帰る人もいますが、誰も病気をしないそうです。先生は「それでいいんです。」とおっしゃいます。

全員を社長にということは、皆で偉そうにふんぞり返るということではなく、社長と問題意識を一致させるということです。



『昭和のカルロス・ゴーン』

先生の著書は全て実際の経営指導から生まれたものです。

〔先生の著書〕	〔実際の指導〕
1.「新しい管理会計」	= 任意監査
2.「SMSS全書1～3巻」	= K産業・T周刻
3.「MCSの原点」	= TSP
4.「管理者ノート」	= 大阪自彊館

《K産業の場合》

個人商店のようだった会社を基礎から見直し、会社としての組織・経営ができるようにしたが、多角経営するかどうかで意見が合わず顧問を辞めた。

その後、K産業は10年間で3億円と関係会社2億円の合計5億円の赤字を作り、再建の為、再度顧問になったのです。再建の手法は、遊休不動産の売却  
関連会社の整理を全て約束し、優先順位を決めて実行

できているかチェックをする。全てコミットメントし、1年半で黒字、4年で4億円を返済したのです。

カルロス・ゴーンの日産の建て直しが話題になりましたが、昭和の時代「シンアイ・シマダ」ありき。と思ったのは私だけでしょうか？先生の著書は数字も含め全て当時のそのままが記されています。

83歳から『お金で買えないもの』

先生は「私には財産がある」とおっしゃり、三つあげられました。

1. 自分の健康
  2. 健康な女房
  3. 友人
- 人生の幸福の中に「親交良友」

・先生のご友人  
ICG(600人)ゴルフ(200人)  
普通(200人)お得意さん(200人)  
事務所を辞めた人(60人)  
合わせると1,260人です。

(151P)を提唱する先生、沢山の友人を持っています。この中でとても役立っているのがゴルフの友人ということですが、ご自分の健康もゴルフにより維持されているのですね。

先生は「ここで大事なことはこの三つが唯一の財産である。何故か？一言で言えるか！」「金で買えないからです」とおっしゃっています。

なるほど。いくらお金を出しても求めることはできません。楽しく充実した老後過ごすため、今どう生きるかヒントを頂いたような気がします。

先生のお話しはまだまだ尽きることなく、2時間半の時間も「あっ」という間でした。

「人生に無駄な経験はない」とおっしゃる通り、豊富なご経験を人生の中に活かし、又、後進に余すことなく伝えていこうとする先生の姿勢にはいつもながら頭が下がります。何度お聞きしても、日常の中で実践していくことは難しく、「あっ島田先生がこんなことをおっしゃってたな」と思い出しているような次第です。が、先生何時までもご指導頂きますようお願い致します。また、皆様も是非、先生の講演会や著書をご覧下さい。「えっ、あっ」と驚きと共に目から鱗が落ちていくことを実感して頂けると幸いです。

\*\*\*\*\*

今回紹介させて頂きました「幹部研修のための管理者ノート」のお申し込みは清文社(FAX06-6135-4056)まで

# 経営倶楽部

## 第46回 売れる！営業部隊の作り方・育て方

平成 16年 4月 17日

中小企業診断士 丸山 彦一 先生

丸山先生がこれまでに培ってこられた『営業ノウハウ』を集大成したお話を頂戴し大好評のうちに幕を閉じた前回（第44回経営倶楽部「売れる！営業部隊の作り方・育て方」）のパート 実践編として、今回は『大車輪』、『事例研究』といった様々な体験的学習の機会を設けて頂きました。ここでは特に『大車輪』を中心にその一部を掲載させていただきます。

(会計士補 森井 史人)



### 営業とは何であるか

まず「営業とは何でしょうか？」との問いかけから丸山先生のお話は始まりました。丸山先生は営業に対するお考えを次のように語られました。「営業とは顧客の問題解決をする仕事です。つまり顧客が物やサービスを購入するのは、それがないと顧客が困るからであり、営業はその物やサービスの提供を通じて顧客の問題解決を担うものなのです。ですから営業マンは顧客の抱えている問題やその解決のためのニーズを把握し、どういった目的で当社製品を購入するのかを常に考える必要があります。しかし現実に実行することは非常に難しい。というのは、その問題に関する専門知識や経験は、営業マンよりも顧客の方が多く持っていることが大半ですし、営業マンが顧客と同等の専門的知識を広く学習することは困難だからです。ここに営業マンは専門知識や経験不足があるにもかかわらず、顧客の問題を解決する提案型営業を進めなければならないという大きなジレンマがあるわけです。このジレンマを解決する有効な手法が『SPIN』質問技法なのです。」

『営業はものを売ることでしょ?!』と単純に考えていた私にとって、丸山先生の営業論は圧巻でした。と同時に聞きなれない『SPIN』質問技法に興味津々となりました。

### 聴く技術 SPIN(スピン)

続いて丸山先生から『SPIN』質問技法に関しての説明が次のようになされました。「『SPIN』質問技法とは、顧客の考え方を聞き、考えを拡大するオープンな質問プロセスを体系化したものです。営業マンが顧客に説明するのではなく、営業マンの質問を通じ

て顧客自身が問題点を認識し、納得して当該問題を解消するために必要なもの・サービスを購入するようにもっていくことが『SPIN』の目的なのです。具体的な『SPIN』質問技法の流れは次の通りです。

#### ～『SPIN』質問技法の流れ～

『Situation』(状況質問)まず現状の背景を探り出す質問を行う。

『Problem』(問題質問)何が問題となっているかを質問し顧客の潜在ニーズを明らかにする。

『Implication』(示唆質問)さらに顧客の潜在ニーズを明確にする質問を行う。

『Need-payoff』(解決質問)問題に対しどうすればよいかを、顧客自身が納得するような質問を行う。

以上のような から のステップを踏み、顧客自身が納得して初めて売り手に商品説明が許されるというものなのです。」

丸山先生の説明を聞いて『ん～少し難しいかも...』と思った私ですが、親子の会話を例に取った次の説明で『ああ～こういうことか!』と納得できました。

### SPINの例 親子の会話

<事例>

父：通知表もらったぞ？ちょっと見せてよ。〔S〕

子：ハイ・・・(ヤバイ!!)

父：(通知表見ながら)ほお、すごい成績だなあ、貰ったとき、お前どう思った？〔P〕

子：???ウン・・・ちょっと大変だなあ・・・

父：どうしてこんな成績になったの？〔P〕

子：テレビやゲームが面白くなって、つい・・・

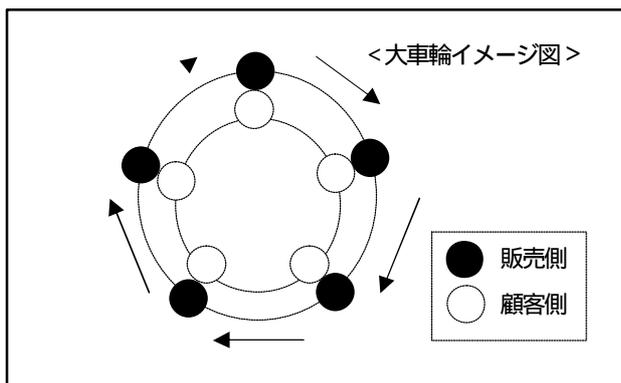
父：そうか、そうだよなあ。でもこのまま中学生にな

って大丈夫？皆はどうしてるんだろうね？〔I〕  
 子：いや、大丈夫じゃない！少し焦っているんだよ。  
 父：じゃ、どうする？何か考えてるかい？〔I〕  
 子：遊ぶ時間を減らして・・・勉強するよ。  
 父：どんな計画で？〔N〕  
 子：ゲームは1日1時間。テレビは一つだけ。そして  
 1日最低2時間は勉強するよ。  
 父：ところでいつから？〔N〕  
 子：もちろん・・・。今日からだよ。  
 （丸山先生作成レジュメを基に作成）

### 交渉トレーニング「大車輪」

いよいよ最後に『SPIN』を用いた営業マンの交渉トレーニング方法として丸山先生が推奨されている『大車輪』が実施されました。

『大車輪』の具体的な方法は以下の通りです。  
 （下図をご参考ください）



参加者は10人の各グループに分かれます。  
 各グループ内で、顧客側（セールスを受ける側）と販売側（セールスを行う側）に分かれます。  
 顧客側は円の中心を背にして円形に座ります。  
 販売側は円の中心を向き顧客側の円を覆う形で、顧客側と向き合い円形に座ります。  
 販売側が対面した顧客側にマンツーマンで交渉（セールス）し、顧客側がそれに対応します（5分）。この際、販売側は『SPIN』質問技法を用いて顧客側が納得するよう努めます。  
 5分経過後、顧客側から相手の販売側に、セールスの方法や質問等で良かった点を指摘します（1分）。次に販売側が移動してローテーションし、新しい顧客側に対しマンツーマンで交渉（セールス）し、顧客側がそれに対応します。この時、販売側は 前  
 の顧客側から評されたセールス方法や質問等の良か

った点をより生かして交渉（セールス）を行うことを心がけます（5分）。  
 5分経過後、顧客側から相手の販売側に、セールスの方法や質問等で良かった点を指摘します（1分）。上記 と を繰り返し、再び初めに対面した販売側と顧客側の組み合わせになるまで実施します。  
 さらに販売側と顧客側の役割を交代して から の手順を実施します。  
 今回の経営クラブでは以下の事例を用いて、『大車輪』が実践されました。

#### <事例>

『業界最大手企業から、値入改善（価格ダウン）を求められた。該社は強力なバイイングパワーを背景に、ライバル企業から最恵国待遇を受けている。当社では、ライバル企業と同等の条件は出せそうにない。該社での当社のシェアは低く、要求を受け入れれば、シェア拡大は間違いない。そのためどうしても前向きに取り組みたいと、営業マンのあなたは考えている。どうすればよいだろうか。』（丸山先生作成レジュメより抜粋）  
 （注）開始する前に、各グループで事例の顧客に対して、どのような質問をすればよいか及びある程度の前提条件等（あるグループでは顧客側をイオン、販売側を花王とする具体的前提を設けていました）を定める必要があります。

白熱した『大車輪』終了後、丸山先生は『大車輪』の利点に関し次のように語られ、講義は終了致しました。「この交渉技術トレーニング『大車輪』を重ねることにより、顧客自身が納得することのできる良い質問・交渉を行うことが可能となります。また、『大車輪』実施後にグループ全体で討議し、よかった質問をデータとして蓄積することによって実際の営業で用いる質問データ集として利用することができます。さらに『大車輪』を上司・部下が混ざって行うことにより上司は部下が平時どのような営業を行っているのかを把握することや情報の共有が可能となるメリットがあります。」

~~~~~

はじめて経営倶楽部に参加した私にとって、『営業ノウハウ』を集大成した丸山先生の営業論は目から鱗の連続でした。先生、本当にありがとうございました。





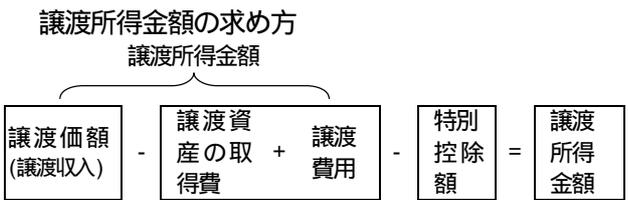
# 平成16年度税制改正の概要

平成16年度税制改正において、個人関係では住宅・土地税制、年金税制などが改正され、法人関係では欠損金の繰越控除期間が7年に延長されました。皆様の生活等に関係する住宅・土地税制を中心に改正の概要をご紹介します。納税者有利を(^^)、納税者不利を(>\_<)、どちらでもないものを(+\_)として記載しています。(税理士 古田 茂己)

## 住宅・不動産税制の改正

### 譲渡所得の税率の引き下げ (^^) 土地建物等を譲渡した場合の課税方法とは？

個人に対する課税は、1年間に得たすべての所得を合算して課税する総合課税が原則とされていますが、土地建物等や株式等の譲渡によって得た譲渡所得については、他の所得とは分離して課税する「分離課税」によって、課税することとされています。



譲渡した年の1月1日現在の所有期間が5年を超える場合は「分離長期譲渡所得」、5年以下の場合は「分離短期譲渡所得」とされ、それぞれ異なった税率で税額を計算します。

税率は以下のように引き下げられ、平成16年1月1日以降に行われた譲渡から適用されます。

| 区分     | 改正前                    | 改正後                   |
|--------|------------------------|-----------------------|
| 長期譲渡所得 | 26%<br>(所得税20%・住民税6%)  | 20%<br>(所得税15%・住民税5%) |
| 短期譲渡所得 | 52%<br>(所得税40%・住民税12%) | 39%<br>(所得税30%・住民税9%) |

### 長期譲渡所得の100万円特別控除の廃止 (>\_<)

これまで長期譲渡所得金額から100万円を控除することができましたが、この長期譲渡所得の特別控除制度が廃止されました。

### 譲渡損失の損益通算及び繰越控除の禁止 (>\_<)

従来は、同一個人の不動産所得、事業所得、山林所得及び譲渡所得の金額の計算上生じた損失の金額は、他の黒字の所得と相殺すること(損益通算)が認められていました。今回の改正により、所有期間5年超の居住用不動産で一定の要件を満たすものを除き、土地建物等の短期・長期譲渡所得の金額の計算上生じた損失の金額については、土地建物等の譲渡による所得以外の所得との損益通算及び翌年以降への繰越ができないことになりました。

### 特定居住用財産の課税の特例 (^^)

#### 特定居住用財産の買換え特例とは？

10年超所有かつ居住したマイホームを譲渡し、一定期間内に一定の要件を満たすマイホームを買い換え取得して居住した場合、買い換えたマイホームの取得価額を超えない限り、税金がかからず(課税の繰延べ)超えた場合でも、その差額にだけ課税するという制度です。

#### 特定居住用財産買換による譲渡損失の繰越控除

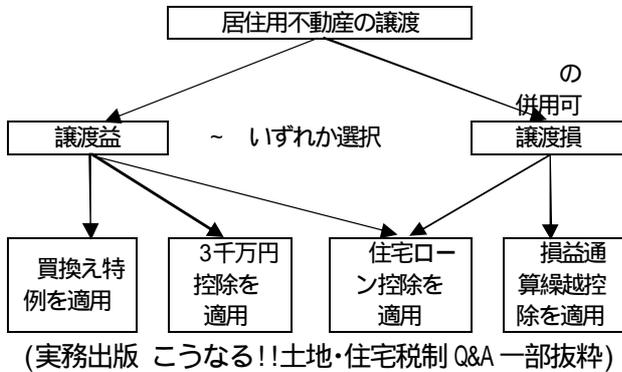
合計所得金額が3,000万円以下の年分に限り特定の居住用財産(マイホーム)の買換えによって生じた譲渡損失は、その譲渡した年度の他の所得と相殺することができ、その損益通算によって控除しきれない損失の金額は、翌年以降3年にわたって繰越控除が認められることになっていますが、今回、適用要件の一つの「譲渡契約日の前日に住宅ローン残高を有すること」が緩和されローン残高がなくても適用されることになり、適用期限も平成18年12月31日まで3年間延長されました。

#### 特定居住用財産の譲渡損失の繰越控除等の創設

譲渡契約締結日の前日に、住宅借入金等の残高があ

る一定のマイホームを譲渡する場合に、譲渡するマイホームの譲渡損失のうち、そのマイホームに係る住宅ローン残高が譲渡価額を超える場合のその差額を限度として、譲渡損失の3年間の繰越控除を認める制度が創設されました。

**居住用不動産の課税の特例の選択**



**住宅ローン減税の段階的縮小**

**住宅ローン減税とは？**

その年の合計所得金額が3,000万円以下の方が、住宅ローンを組んで、自己の居住用住宅を取得又は増改築し、その取得等の日から6ヶ月以内にその住宅に居住した場合に、住宅ローンの年末残高に一定の控除率を乗じて計算される金額を限度として、所得税を10年間にわたり減税するという制度です。

平成16年入居分の住宅ローン減税は変更なしでしたが、平成17年から平成20年入居分までの4年間は控除限度額が次のように引き下げられ、減税規模が段階的に縮小されることになりました。

| 年度    | 年末ローン<br>限度残高 | 年間最大控除額         | 10年間<br>最大減税額 |
|-------|---------------|-----------------|---------------|
| 平成16年 | 5,000万円       | 50万円            | 500万円         |
| 平成17年 | 4,000万円       | 40万円<br>最終2年間半額 | 360万円         |
| 平成18年 | 3,000万円       | 30万円<br>最終3年間半額 | 255万円         |
| 平成19年 | 2,500万円       | 25万円<br>最終4年間半額 | 200万円         |
| 平成20年 | 2,000万円       | 20万円<br>最終4年間半額 | 160万円         |

**その他の所得税関係の改正**

**青色申告特別控除額の見直し**

個人の青色申告者で、不動産所得又は事業所得を生じる事業を営む人は、記帳している帳簿書類の種類と

その記帳内容に応じて、青色申告特別控除額を不動産所得の金額又は事業所得の金額から控除することができます。今回の改正によって控除額が平成17年度分所得税確定申告から次のとおりになりました。

| 記帳方法          | 改正前  | 改正後  |
|---------------|------|------|
| 正規の簿記の原則により記帳 | 55万円 | 65万円 |
| 簡易な簿記の方法により記帳 | 45万円 | 廃止   |
| 上記以外の方法により記帳  | 10万円 | 10万円 |

**老年者控除の廃止**

これまで年齢が65歳以上でその年分の合計所得金額が1,000万円以下の人は老年者控除として50万円の所得控除でしたが、平成17年度分から廃止されました。

**公的年金等の控除額の縮小**

公的年金控除の控除額の最低金額は、65歳未満の場合70万円、65歳以上の場合140万円となっていました。改正によって平成17年度分から65歳以上の控除額が120万円に引き下げられました。

**非上場株式等の譲渡の税率の引下げ**

平成16年1月1日以後に非上場株式等の譲渡による所得については税率を26%(所得税20%住民税6%)から20%(所得税15%住民税5%)に引き下げられました。従来、M&A等によって非上場企業を買収するときは、上場企業を買収するより非上場企業の株主は税負担がありましたが、今回の改正で原則どちらの場合であっても同じ条件になりました。ただし、上場株式等の譲渡に対する税率は平成19年12月まで優遇税率10%(所得税7%住民税3%)になっています。

**法人税関係の改正**

**法人の欠損金の繰越控除期間の延長**

青色申告法人の特典の一つとして、赤字(欠損金)が生じた事業年度の欠損金を翌年度以降の黒字と相殺できる「欠損金の繰越控除制度」があります。欠損金の繰越ができる期間は、翌年度以降5年間でしたが、改正により、平成13年4月1日以後に開始した事業年度から繰越期間が7年間に延長されました。それに伴い、帳簿書類の保存期間が、全ての法人に対して7年間になりました。この改正も平成13年4月1日以後に開始した事業年度から適用されます。

## 小規模事業者や弱い者いじめの増税！ いったいこの国はどこへ？

「広く公平に分かち合う」という言葉はきれいですが、実は生活弱者にも容赦ない税負担を求める“抜本的税制改革”がおし進められています。「誰か怒らないの？」と思っている間に、増税・増税の嵐になっています。当初はどんな対策があるかを書くつもりでしたが、「これはとんでもない！」という思いが強くなりました。みなさん、ぜひ一緒に考えてみませんか？ ( 税理士 林 幸 )

### 消費税の免税点引き下げ 簡易課税適用 上限引き下げは中小零細事業者潰し！

消費税の免税点が1000万円に、簡易課税適用上限が5000万円にそれぞれ引き下げられました(詳しくは15頁をご参照ください)

売上が年1000万円といえば、1日の売上が3万円強、およそ商売をしていると言える人のほとんどが課税事業者になるということです。

消費税は消費者から預かる建前で、「預かっているのに払っていない事業者がいる」等、「益税」があるかのような言い方がされてきましたが、実際には量販店に押されている個人商店等青息吐息の状態、価格転嫁などできないのが本当のところだと思います。

では、どの程度の負担になるかという、簡易課税のみなし仕入れ率を採用したとして、これまでの免税点であった年3000万円(税抜き)の売上の小売業者で年30万円、サービス業で年75万円です。所得が課税最低限以下でも、赤字であっても消費税の納税義務は発生しますから大変な税負担です。

また小規模事業者の事務負担軽減のために設けられてきた簡易課税制度の適用上限の引き下げにより、基準期間の売上(15頁参照)が5千万円を超えると、帳簿及び請求書等の保存が要件の本則課税になります。

つまり、課税売上から課税仕入れ分の仕入税額控除をするためには、相手先の名称、年月日、内容、金額を記載した帳簿及び請求書・領収書等が必要だということです。今まで所得税法上、所得300万円以下なら青色申告でも認めてきた簡易帳簿も消費税では通用しません。事務負担の増加もばかになりません。

しかも、今は5%の消費税を、平成19年には10%以上に引き上げも有りと言われています。

一部の景況感改善には縁が無く、それでも何とか商売を続け、自立して生きていこうとしている人たちにとって、消費税改正は厳しいものがあります。

### こんなのずるい！ 国民各層間の 不公平感を利用しての諸控除廃止

平成16年度から配偶者控除と配偶者特別控除の二重適用が廃止になっています。共働きや単身者にとって配偶者特別控除は不公平であり、女性の社会進出を阻むとの批判がありました。私も女性税理士連盟のそういった内容の要望書に毎年署名してきました。けれどもそれは、「基礎控除の引き上げ」とのセットだったのです。ところが基礎控除の引き上げには触れず、あっさり配偶者特別控除廃止になりました。

次に、公的年金の世代間負担の不公平が取り沙汰されている中で、65歳以上の方に認められていた老年者控除が17年度から廃止になります。公的年金等控除の減額と合わせて、いままでよりも年間70万円以上課税所得が増加します。

年300万円程度の年金収入の夫婦世帯は、今まで、これらの控除によって、税金を払わずに済んできました。それが、平成17年には所得税及び住民税、さらに国民健康保険の負担が増えることとなります。

ちなみに、大阪市の国民健康保険の場合、15年度、市市民税の5.7倍だった所得割が16年度はなんと6.4倍、介護保険と合わせて7.3倍になりました。夫婦世帯の国民健康保険の年最高限度額61万円(介護分含む)に達するときの課税所得は141万円です。

### 土地等譲渡損失の損益通算と 損失の繰越不可に異議あり！

#### まさに“泣き面に蜂”

土地建物等の売却による損失は、これまで、同じ年度分の他の所得と通算して申告することが認められてきました。青色申告の場合はさらに、通算しきれない損失は、3年間繰越控除することができました。それが、平成16年度からいづれもできないことになりました(特定の居住用財産を除く)

バブル期に銀行に「相続対策になりますよ」とすすめられ、借入により貸家等を購入し、その後の不動産下落により、売っても借入金が残る、売ろうとしても買い手がない、銀行からは追加担保を要求され、「ない」と言えば「じゃあ破産しますか」「そこを何とか…」とここまで持ちこたえてきた方も多いと聞きます。そんな方がとうとう売却して多額の売却損を出しても、他の所得にはしっかり課税されるということです。

損失を出してでも売るといふ人は、こうした人の他、事業継続や何らかの理由で手放さざるを得ない人が多いと思います。言わば経済的に困っている人たちに対する追い討ちをかけるような改正です。

### 開けてびっくりの大改正(悪)!

この改正案の政府決定は平成15年12月19日。税務に携わる者にさえ“寝耳に水”の出来事でした。新聞報道にも取り上げられず、一般の方々は知る由もなかったと思います。もし仮に知ったとしても通常の方法で年内に売却することはできなかったでしょう。改正の成立は平成16年3月31日。「1月1日以後の譲渡から適用する」という遡っての適用でした。

### 不当な改正

税理士の藤本清一先生は、大阪経大論集第5巻第3号で、「この改正については特に次の点で問題があり、不当である。」と書いておられます。

上場株式等の譲渡損失と同様な扱いとしたのは、論理的に容認できない。

担税力を無視し、さらに不必要な税負担を強いる極めて酷い増税措置である。

個人と法人間の課税の不公平を助長する。

納税者不利益不遡及の原則」にも反する。

財務省は「株式に対する課税とのバランスを考え、土地譲渡益の税率を株式等と同じ20%に引き下げた。そこで土地建物等の譲渡損失の他の所得との損益通算について見直した」としています。ですが、土地等の取得は、一般には事業用に取得するものであり、取得回数もせいぜい一生に数回。上場株式等のように継続的に取引される投資資産と全く異なります。

法人ならば、譲渡損失は利益と相殺でき損失の繰越もできます。

「納税義務者の不公平に変更する遡及立法は、原則として許されない。」とされています。

### 三位一体改革って聞こえはいいけど…

現政府のやり方は、威勢のいい、良いことのように錯覚してしまうスローガンを繰り返し、まず国民の頭に刷り込んでおいて、その内容はきっちり説明せず、議論には鼻であしらってまじめに取り合わず、反対者はまるで「改革」に反対しているかのように扱い、問答無用で断行するという感じがします。

「三位一体改革」や「骨太方針」もその類ではないでしょうか。「三位一体改革」って何?というところ、国庫補助負担金改革(削減) 地方交付税改革(削減) 国から地方への税源移譲の3つを同時に進めることで、その目的は 地方分権と 簡素で効率的な行財政システムの構築にあるとのこと。要は、親(国)から子(地方)への仕送りは止めて「これからは自分のことは自分で稼いでやれ」ということのようにです。

福祉や教育関連費でその8割近くを占めるという国庫補助負担金の削減、税収の少ない県への地方交付税の削減は、真っ先に社会的弱者や景気に取り残された住民にそのしわ寄せが行きます。

税源移譲の方法のメインは、所得税を減税し、その分住民税を増税することです。住民税率を一律10%にすることで3兆円の税源移譲(住民税増税)ができるそうです。これが、低所得者にとっての増税の布石にならないかという懸念があります。

また、平成11年に「恒久的減税」とされた定率減税の段階的廃止があります。これによって、所得税・住民税合わせて約3兆5千億円の増税になるそうです。

### おわりに

平成6年以降、所得税だけで15兆円にのぼる減税が実施されたそうです。特に平成11年の最高税率の引き下げは、主に所得が3千万円超の人たちに対する大減税でした。所得3千万円超の人は納税者の0.5%に満たず、その1人当りの減税額平均は年約2百万円以上と考えられます。次に今回の増税は、どちらかというとも低所得層に負担を強いるものです。これにより、所得格差にますます拍車がかかります。

現政権のめざすのは、アメリカ型の「金持ちはますます金持ちに、貧乏人はますます貧乏になる」社会のようです。人々が希望を持っていきいきと信頼しあって生きる社会とは程遠い社会がその先にあります。

本当にこのまますすんでいいのでしょうか。

# ヘルメット相談会

アシスタントのスキルアップを目的とした“ヘルメット相談会”も2年目を迎えました。少しでも皆様のお役に立てればと、昨年以上にみんなのスキルアップへの向上心も高まってきました。

今回の号でも活動内容をご報告させていただきます。

(河崎 千恵子)

## 労働保険料申告書を作成しよう！の巻

法人・個人を問わず、従業員を雇用する事業者は、労働保険に加入する義務があります。ということは、私たちにとって労働保険の知識は不可欠です。折りしも労働保険の申告期限は5月20日。5月7日のヘルメット相談会は『労働保険料申告書』を取り上げることになりました。

(河崎 千恵子)

**労働保険って何？** 今回の目的は「労働保険料申告書を作成できるレベルに到達する」ということです。

「労働保険って何？」から入っていきました。

労災保険と雇用保険をまとめた総称が労働保険です。労災保険は、業務上災害と通勤途上災害による傷病等に対する補償を行う保険です。雇用保険は、失業中の生活安定、能力の開発・向上、労働者の福祉の増進等を目的とする保険で、労働者に対する失業給付及び事業主に対する各種助成金等の支給が行われます。

保険給付などの手続きは、労災保険は労働基準監督署、雇用保険は公共職業安定所と窓口は別々ですが、保険料の申告や納付については「労働保険料」として労働基準監督署にて一本化されています。

**労働保険料の計算と年度更新** 労働保険料は、毎年4月1日から翌年3月31日まで（保険年度）の年間を単位として計算され、その額はすべての労働者（雇用保険については、被保険者に該当しない者は除く）に支払われる賃金の総額に、その事業ごとに定められた保険料率を乗じて算定（労災保険料と雇用保険料をそれぞれ求め合計する）します。保険年度の当初に概算で保険料を納付しておき、保険年度末に賃金総額が確定したところで精算します。従って事業主は、前年度の保険料を精算するための確定保険料の申告・納付（還付）と、新年度の概算保険料を納付するための申告・納付の手続きが必要となります。これが「年度更新」の手続きです。この年度更新の手続きは、毎年4月1日から5月20日までの間に行います。

労災保険の保険料は、全額事業主が負担することになっています。労災保険の保険料率は、災害の起こる度合いによって、業種ごとに1000分の5から1000分の129と細かく定められています。雇用保険の保険料は、申告納付額から被保険者負担分を差し引いた残りを事業主が負担します。雇用保険の保険料率は、一般の事業の場合1000分の17.5で、その内1000分の7を被保険者が負担（給与・賞与から天引）します。

**賃金の総額** 賃金・給料・その他名称のいかんを問わず、労働の対価として事業主が労働者に支払うものはすべて賃金となります。年度中途退職者の賃金も含まれます。注 通勤手当は賃金に算入されます。

**納付の期限は？** 原則として5月20日ですが、概算保険料額が40万円以上（労災保険又は雇用保険のいずれかのみ）の保険関係が成立している事業については20万円以上）で延納を申請した場合には、3期に分けて納付（2回、4回はありません）することができます。次表は労働保険料の納期限です。

| 全期・第1期 | 第2期   | 第3期    |
|--------|-------|--------|
| 5月20日  | 8月31日 | 11月30日 |

**高年齢被保険者の雇用保険料の免除** 保険年度の初日（4月1日）において満64歳以上の被保険者は、短期雇用特例被保険者及び日雇労働被保険者を除き、雇用保険の保険料は被保険者及び事業主負担分ともに免除されます。

注 労災保険に係る保険料については免除されません。

**ヘルメットを終えて** これらのポイントを押さえてから、実際に申告書を作成しました。やはり1時間という時間は短いですね。皆に伝えたいことがいっぱい。分かってもらいたい一心で気持ちばかりが先走り。流暢なんてほど遠い話し方です。そんな中「参考になったよ」「申告書が書けるようになった」など嬉しい言葉を掛けて貰いました。やってよかったと思う瞬間です。私も担当するにあたり、いろいろと調べたことがスキルアップへと繋がります。みんなありがとう！



## 手形小切手の巻

労働保険や消費税に続き、今回のテーマは「手形と小切手」についてです。私達会計事務所の一般職員は、会計処理はわかっているにもかかわらず実際には手形や小切手を扱うことは滅多にありません。ましてやどんな仕組みで換金されるのか、どんなところに注意をして取り扱う有価証券なのか、疑問がいっぱいでした。そんなわけで、今回は「手形・小切手」のビデオを見てみんなで勉強しよう！ということになりました。（青木和巳）

### 手形小切手の記載事項

まずは、手形と小切手の記載事項の確認です。手形や小切手を受け取ったときの要注意点にもなります。特に、振出日（手形の場合は支払期日）は時効との関係で要確認です。

小切手の記載要件を示すと以下のとおりです。

- 「小切手」であることを示す文句
- 一定金額とその単純な支払委託文句
- 支払人(金融機関の名称) 支払地(支払人の住所)
- 振出日 振出地 振出人の記名捺印

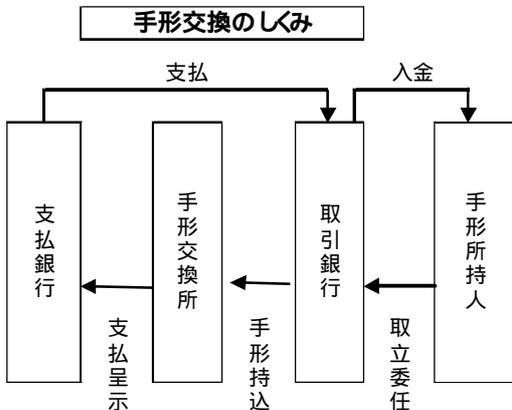
### 手形交換のしくみ

例えば、売掛金を手形で回収した時と、その手形が決済された時の仕訳をそれぞれ示すと、次のとおりになります。

回収：(借方) 受取手形 (貸方) 売掛金

決済：(借方) 預金 (貸方) 受取手形

このような会計処理の裏側で、「手形」という紙切れがどういう仕組みで換金されるのかを図示すると、以下のとおりです。



### 手形の裏書と割引

手形の裏書とは、商品代金や買掛金の支払いのため

に他人振り出しの手形を譲渡することです。裏書は、手形の裏面に「表記金額を下記被裏書人またはその指図人へお支払い下さい」という裏書文句と被裏書人(譲受人)の名前を記入し、裏書人(譲渡人)が記名捺印した上で手形を被裏書人に渡すことにより行われます。手形の裏書は、連続していることが必要で、手形の裏書が連続していないと裏書不備で不渡りとなります。

裏書：(借方) 仕入 (貸方) 受取手形

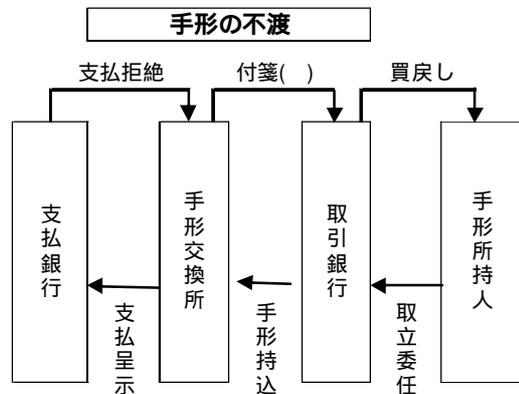
手形の割引とは、期日より前に手形を現金化する方法で、会計処理上は手形の売買として取り扱われます。

割引：(借方) 預金 (貸方) 受取手形  
(借方) 手形売却損

しかし、銀行にとっては融資と同じですので、誰にでも手形を割引くというわけではなく、手形振出人と割引依頼者の信用を調査したうえで実施されます。またその手形が不渡りになった時には、割引依頼者は、その手形を買い戻さなければなりません。

### 不渡手形

手形の支払期日が過ぎても支払われないときは、その手形を不渡手形といいます。その場合の手形の仕組みは下図のとおりです。



( ) 支払拒絶と記されています

### ヘルメットを終えて

不渡りとなった手形の行方がどうなっているのかなど、手形の買戻しのしくみを知ることによって、手形帳などの帳簿をみているだけではよくわからなかった点がよくわかるようになりました。

### 参加者の感想

手形と小切手の相違点をよくわかっていなかったのが勉強になりました。手形小切手の用語(線引き、先日付等)がわかったのが良かった。

手形を受け取った時にチェックする点がわかった。

名前を書くだけで保証人になることは知らなかった。

# K S 経営研究会

A'ワーク創造館（財団法人大阪生涯職業教育振興協会）で林光行と幸が講師を務める「開業支援講座」修了生同士のネットワークと、体験発表会を目的としたK S (key of success)経営研究会が開催されました。今回は、第2回と第3回の研究会の発表の様をお知らせします。

## リフォームは私の天職 ≡ 頑固なまでのこだわりを！

第2回K S 経営研究会 平成16年2月22日(日)



発表者：前出 英子さん  
開業支援講座 第4期修了生  
有限会社 E's plan 代表取締役  
インテリア・リフォーム・整理収納アドバイザー  
<http://www.e-splan.com/index.htm>

前出さんは、小さな頃から、物をどこに置いたら使いやすいか、使う人の立場にたって考え、動かすことが好きで、高校生の頃には親戚の家を改装。大人になって、近所の人達からも頼まれるようになり、代わりに料理や子守をしてもらうという物々交換的なことから始まり、そのうち口コミで広がって、代金をもらうようになったそうです。今やテレビでは「浪花の壊し屋」「カリスマリフォームー」として大活躍。人気があるのは、その「大阪のオバチャン」振りと、仕事にも人にもとことん打ち込む姿だと思います。「リフォームは天職」だとおっしゃっておられます。(小島路広)

富田 修さん(4期生)の感想：

さすが、起業を成功に導かれているだけに話しに説得力があり、自分の仕事に自信と確信をもっておられました。やはり起業には、これだけの自信と確信がなければならぬのだと感じ入りました。特に、家や職場を整理収納するには、「まず思い切って不用不急なものを処分することが必要で、それが自分の生き様を表すことになる。」との主張は、大変共鳴しました。

第3回K S 経営研究会 平成16年8月29日(日)



発表者：寺田 広良さん  
開業支援講座 第11期修了生  
上海食亭・外灘紅緑灯の主人  
点心『小籠包』は絶品！  
<http://sst.csideo.com/>

樋笠 泰子さん(10期生)の感想：

「寺田さんのキー・オブ・サクセス」。それは「やりたい事を明確にし、それを実現するために頑固なまでにこだわり尽くすこと。」だと思いました。

やりたい事を明確にするのは簡単そうで実はなかなか難しいもの。場所はどこがいいのか？どんな味にするのか？どんな人に食べてもらいたいのか？ほんの些細なことにまで、即座に「イエス・ノー」「好き・嫌い」と言える確固としたポリシーと、同時にそれを商売につなげるしたたかな計算力もあわせ持つ。

寺田さんの点心に対する熱い想いやこだわりが不思議と素敵な磁石になって、イメージぴったりなロケーションの天満市場や、一級点心師をはじめ優秀な中国人スタッフ等、数々の幸運な出会いを引き寄せ、現在の成功を導いたのだと思いました。

### 【第4回 K.S.経営研究会】

日時 平成17年2月27日(日) 13:30~17:30  
会場 林事務所会議室(サンセットビル5階)

### 【第14期 開業支援講座のご案内】

開催日：平成16年10月26日~12月7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/>

# 読者の皆様からのお便り

シエアリングレター第28号、誠に有難うございました。島田信愛先生、林両先生、益々お元気にご活躍の段、お慶び申し上げます。

「シエアリングレター」誌は、内容が豊かで、役に立つ情報が満載されていて、極めて貴重なミニ出版物で毎号楽しみにしております。

私の旧友で、定年後一念発起して、社労士の資格をとった御人がおりますので、このレターを見せて刺激してやろう・・・と思っております。

林両先生の益々のご活躍と事務所の益々のご発展をお祈り申し上げます。

東洋歴史文化研究会 須田 一彦 様

この度はご丁寧に「シエアリングレター」をお送りいただき、いつもの事ながら恐縮するとともに、大いなる敬意を表する次第です。

光行先生の「社員のやる気の引き出し方」など、当世に必要な事項と常々感じていることを解説していただいております。また、国民健康保険税などご意見ごもっともと同感で、今後地方庁に対して矛盾点として追及の手を強める必要性を感じます。他にもあろうかとは思いますが・・・！

今後益々のご活躍をお祈り申し上げます。

税理士 藤本 繁光 様

いつもシエアリングレターご送付頂きありがとうございます。先生の広いご見識、ご交流関係に感服致し、おおいに参考とさせて頂いております。

中島社労士事務所 中島 祥作 様

このたびは、シエアリングレターをお送りいただき、ありがとうございます。先生の多面的なものの見方や、交流範囲の広さには、いつも驚かされませぬ。私も、特に弁護士になってから、様々な事象のつながりを考えるようになりました。

弁護士 大神 深雪 様

毎回、楽しく、また勉強不足の私にとりまして、多くの示唆をお与えいただく内容には、誠に有難く拝誦いたしております。

今後とも、一層のご教示、ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

たこ八枚方店 角山 正浩 様

この度もまた貴事務所作成、発行の「シエアリングレター」を有難うございました。いつもながら活発な貴事務所の様子が良くわかり感心しています。

我々個人の税理士・公認会計士の多くは、多分貴事務所の活躍を範としていることでしょう。

林光行先生には、公私多忙のご様子、どうか健康に留意されてご健闘、ご活躍ください。

公認会計士・税理士 三馬 忠夫 様

林さんのところはいつも明るくて楽しそうですね。年賀状もシエアリングレターもいつも元気を載けています。今年はもっと仕事以外の比率を高めたいと思っております。

ダイキン工業株式会社 山下かおり 様

いつも冊子ありがとうございます。

今回、「大阪市の国保料これってあんまりじゃありませんか！」を読んで同感々々！と思いました。

私も市役所に出かけてみようかと思っていた矢先です。本当に何とかならないものでしょうか？

今後もよろしくお願い致します。

水尻 みち 様

この度は、シエアリングレターをお送り下さりありがとうございます。林事務所の隆盛が手に取るようにわかります。仕事の中での心のあり方を大切にしていることが、人を、仕事をひきつけるのでしょうかね。シエアリングレターを読んだあとは、さわやかな気分になり、また私も一頑張りしなければと思わされます。

こちら札幌は銀世界。もうすぐ雪祭りが始まりです。自衛隊のイラク派遣でいくらか規模が例年より縮小されるとのこと。身近に世界の紛争を感じます。

見満 紀子 様

いろんな不安の中で新しい年を迎えました。野に咲く花を見て感動したり、小さな虫を観ていじらしく思うのはこんな世の中だからでしょうか？

世界の人が笑顔で暮らせる日が早く来て欲しいものです。事務所の皆様のご活躍をお祈りします。

菊地 玲子 様

この他、沢山の皆様からお便りを頂きました。また、カンパをお寄せくださった皆様に紙面を借りて、お礼申し上げます。本当に有難うございました。

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

～ANAはやっぱ、すごい～

手の指は親指、人差し指、中指、薬指、そして小指とそれぞれにサイズも異なり、得意技も動きも異なる。でも、その一本一本は手のひらでひとつになっている。わたしたちは、この指のように個性ある一人一人だけれど、その根っこでは、みいんな繋がっている。

「そんなこと、ようわかってるわ」とずうっと思っていた。「あたりまえやん」と。あたりまえやけど、それをしっかり体感できたこと。これ、ものすごく、すごいことや。ほんまにすごいことや。すごくうれしい。

あんがいおまるこ 様

私は「一人でいるのが一番楽」と思っていたのですが、一緒に参加した人といえるのはとても楽しかったです。いかに自分が心を周りの人に開いてないかに気づきました。セミナーを受けて、少しずつ心を開こう、開いてもいいんだと思って生活しています。

自分を見つめる機会として、とっても素晴らしい場所でした。皆さんに感謝です。ありがとうございます。

合田 美奈子 様

「自分らしく生きる」。再参加して、改めて身体で、感覚で受け止めることを思い出しました。しっかり地に足がついて、自信を持って自分の足で立っている安心感があり、良いも悪いも、秀でていても至らなくても、私が私として存在していることに、心から認められる3日間を過ごしました。

こんな自分でありたい、なりたいと思うことも成長するのに大事ですが、そこにばかり焦点を当ててプレッシャーに負けている私でした。

これからは、自分の本来の長所を伸ばすように意識を向けて、本来の私らしい生活を楽しもうと、ちょっぴりワクワクしています。

高木 美紀 様

ANAを受講して、今までなら“カッ”となって怒ってしまうところを、以前よりは冷静に対応することができ、行動をおこしてしまう前に、一呼吸置くことができるようになりました。

それと、今思うと自分だけで悩んでいることが多かったように思いますが、一緒にセミナーを受けたみんなの話を聞いていて、苦しいのは自分一人だけじゃないんだとわかり、理解し合える仲間ができたと思えると同時に、気持ちが楽になりました。ANAとみんなに感謝の気持ちでいっぱいです。

熊田 篤嗣 様

ANAの存在は5年前に知ったのですが、ただ漠然と受けてみたいと思っていました。それが時間が経つにつれ、皆さんがイキイキしているのを見て、「自分も受けてみたい」とはっきり自覚しました。

ANAを受けて、親への接し方が一番変わりました。何か言われるたびにツッパっていたのが、やわらかく対応できるようになり、よく笑うようになりました。ANAの素晴らしい輪をどんどん広げていきたいです！！

古里 潤哉 様

本当に参加して良かったです！！

「どうして上手くいかないんだろう」とか「自分はダメだなー」とか、後ろ向きな考えをしているのは自分自身。だったら、自分でそうしないことができるはず。それに気付くことが出来たのは大きいです。また、人に心を開くということは、怖いことや恥ずかしいことではなくて、楽しいことになるんだと自分に気付かせてくれた皆は本当に偉大です！！（もちろん気付いた私も偉いぞー）皆さんにありがとうございます。これからは、前向きな気持ちで頑張っていきたいと思います。

大西 景子 様

## Awareness for New Actions

## A<sup>ア</sup>N<sup>ナ</sup>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◆◆◆

2004年11月ANA

2005年2月ANA

日程：11月5日(金)・6日(土)・7日(日)

日程：2月11日(祝)・12日(土)・13日(日)

会場：林事務所セミナールーム

お申し込み・お問合せ

費用：7万円(林事務所からの紹介は6万円)

林 幸・河崎まで TEL06-6772-7770

