



日新サポートレター



目次 ご挨拶・・・p1 所員コラム・・・p2 所長より・・・p3 税務・労務案内・・・p6

今回の格言

人間とは、自分の運命を支配する自由な者のことである。(マルクス)

外部環境の変化をモノともせず、自分自身や仲間と一緒に創意工夫・努力していけば、何事も実現させることができるでしょう。運命打開のために、今日も前向きにがんばっていきましょう。桐元久佳

あけましておめでとうございます。今年も宜しくお願い致します。

昨年は、震災・原発事故だけでなく、台風被害と本当に様々な試練がありました。本当に胸が痛む出来事の多い一年でした。しかし、復興していくために、皆が協力していく様子、手を取り合って助けあう子ども達の様子を見ていると、本当に涙が出てきました。

TPPや税と社会保障の一体改革、原発処理などまだまだ社会環境は今年も変化していくでしょう。

こんな時だからこそ、創意工夫と努力をしていけば、きっと5年、10年後に振り替えると2012年に踏ん張ったので、今の栄光があるのだと思える時が来ると確信しております。

龍の如く、今年もお客様と昇っていけるよう、スタッフ一同、精一杯支援させていただきます。

(桐元 久佳)

あけましておめでとうございます。

昨年は震災があり、関西方面は直接的な影響は少なかったものの、日本全体での消費マインドの低下等、経営者の方々にとっては厳しい状況となりました。

しかし、こういった外部環境の変化は誰も手にした事のない新しいチャンスが発生したともいえます。

皆様がこのチャンスを掴み昇り龍となっただけよう御支援をさせていただきますので、よろしくお願い致します。

(澤田 和幸)

あけましておめでとうございます。

そして、はじめまして。12月より日新税理士事務所で働かせていただいています。

まだ、右も左もわからない私ですが日々、先生を始め職員の方に助けられています。

お客様の幸せを第一に考えられる税理士を目指しています。皆さまにとって事務所にとって今年1年が昨年より素晴らしい年になるように精一杯やっていますので、どうぞよろしくお願いいたします。

(森田 春紀)

震災や原発事故など、胸の痛むニュースが目立った2011年でしたが、復興の兆しが見え始めた頃に「なでしこジャパン」のワールドカップ優勝！！

震災後の日本に勇気と笑顔を与えてくださり、何事も諦めない！！という、強い気持ちを持つことの大切さを教わったように思いました。

そして、様々な形で行われた復興支援。一人ではできないことも、心をひとつにすることで、困難は乗り越えられるのだと痛感いたしました。

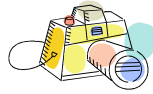
2012年、みなさまとの「絆」を大切に、今年一年、笑顔でいれたらなと思っております。

本年も宜しくお願い致します。

(森本 陽子)

職員の気ままなコラム

「そこにしかないもの」



澤田和幸

一眼レフカメラを片手に少し遠出をして写真を撮るのが好きな私は、今年の秋に紅葉をとるために一人でぶらり京都に行ってきました。

よくこの時期になると紅葉を楽しむため京都を訪れるのですが今年の紅葉狩りは比叡山でしたので、実に二年ぶりです。

私の住んでいる所から電車で約 40 分。まずは東福寺へ。数年前に来た時とは違い気になるのは、飛び交う外国語の多さ。特に中国語は多く耳にしましたが、その他にも英語、フランス語、ロシア語、韓国語 etc 日本語を耳にするのが珍しい位に各国の観光客がいらっしゃっていました。

昨年 3 月に同じ日本で原子力発電所の事故こそあったものの、ここで改めて京都には外国の方をも魅了する何かがあるのだと実感しました。

次は歩いて近くの泉涌寺へ、道中では、近隣の商店の方々が、スタンプラリーやお店同士のコラボレーション等手作り感たっぷりのお祭りをされており、お店の方々の努力や工夫にとっても興味を引かれました。

その後移動して南禅寺方面へ。日も傾き始めオレンジ色の太陽の光と、もみじの色とが見事な景色を見せてくれました。そして最後に、せっかくここまで足を運んだから何かしようと考え。思い立ったのは、紅葉のライトアップの撮

影。清水寺のライトアップは有名ですが、人が多い事とまだ青葉という情報から。近くの永観堂へ。

うす暗くなり始めた道を歩いて到着。しかしそこには予想外の長蛇の列。

ここはあきらめて戻り次の候補の南禅寺内の天授庵へ、開園まであと 40 分ほどあるものの列は 50 人くらいだったので、私も並ぶことに。

完全に日が落ち、あたりが暗くなると襲ってくる急激な寒さ。防寒対策はしていたものの、撮影がメインの私は手袋なんてしていません。

かじかむ手そんな寒さのためあきらめて帰ろうかと後ろを振り向くと・・・そこにはなんと長蛇の列。



会場の整理・誘導をされている方の無線の内容では、なんと最後尾まで 400 人が並んでいるとのこと、こまめくると後に引けません。

寒さを忘れ絶対に見てやる、そしてこのカメラで撮って見せると意気込み、残りの待ち時間は、一発で綺麗に撮るためにカメラの設定を何度も変えて試し撮りに。待つこと 20 分程ついに開園。列が前に進みやっと入れる。そう思った瞬間

「すみません。ここまででお願いします。」と私の目の前で止められる列。

こういう所は入場制限があるんですね・・・そしてさらに待つ事 15 分やっと入園。

入場制限があったおかげで、先頭で入場できたので、あせらずしっかり最前列をキープ、お寺の方のお庭の説明が始まる前にしっかりと撮影ができました

とても満足した京都観光でしたが、そこには、この時でしか味わうことができない四季とこの場所にしかない日本庭園と建築物。そしてその美しさを追求した日本人の繊細さを兼ね備えたそんな唯一無二なものがそこにあり、それは問題が生じようともいつまでも変わらず人々を魅了することができるのだという事に気づくことができました。

わたしも、一人の人間としてそんな唯一無二の存在になるために努力をしていきたいと思います。

お勧めビジネス書籍のサマリー
「選択の科学」シーナ・アイエンガー著
櫻井祐子 / 訳(文藝春秋)

原書のタイトルは「The Art of Choosing」
「選択の芸術」筆者の思いがもの凄くこめられています。
シーク教徒として生まれ、高校生の時に失明してしまう
著者のシーナ・アイエンガー。著者がスタンフォードの
大学院生時代に行った「ジャムの研究」は、選択をめぐる
消費者の心理と行動について、一石を投じたことで
知られています。高級食品店の試食コーナーに24種類
のジャムをとりどりに並べた時と、6種類のジャムを
並べた時、売り上げは品揃えが少ない方が圧倒的に
多かったというのだ。

「ジャムの研究」は、後に多くのビジネスの現場で応
用され続けています。プロクター・アンド・ギャンブルは
26種類あったシャンプーを15種類に絞り込んで、売り
上げを10%伸ばし、コンサルティング会社は顧客に示
すプランを、三つの選択肢に集約することで成果を上
げました。「あれもこれも」ではなく、「これとこれ」と、選
択肢を整理することで、実は売る方も買う方も理想的
なバランスが得られるのです。

「ジャムの研究」だけでなく、様々な制約条件がある
中で、「選択」について、約20年間にわたってあらゆる
実験と研究を実践してまとめあげたのが本書です。

私が「選択」を研究テーマにした理由

シーク教の教えに従って着るものまで決められてい
た私は、高校にあがる頃に失明する。が、アメリカの学
校では私は「選択」こそ力であることを学ぶことになる。

第1講 選択は本能である。

選択は生物の本能である。なぜ満ち足りた環境にも
かかわらず、動物園の動物の平均寿命は短いのか。
なぜ、高ストレスのはずの社長の平均寿命は長いのか。

理由は、自分がどこでどうやって時間を過ごすかを、
自分で決めることができると感じたいからである。

人は可能な限り選択の自由を求めるとのことだ。

どんなに悲惨な状況にあっても、自分の人生を、自
分の力で選択でき、コントロールできるものと見なした
いのだ。

第2講 集団のためか、個人のためか

私の父は結婚式のその日まで、母の顔を知らなかつ
た。親族と宗教によって決められた結婚は不幸か。宗
教、国家、体制の違いで人々の選択のしかたはどう変
わるか。

「自己決定権」を切実に必要としている。自己決定権
を維持できないとき、わたしたちは無力感、喪失感を覚
え、何もできなくなってしまう。

しかし、実験の結果、原理主義に分類された宗教の
信徒は、他の分類(の宗教)に比べて、宗教により大き
な希望を求め、逆境により楽観的に向き合い、うつ病
にかかっている割合が低いのだ。

このことから分ることは、制約は必ずしも自己決定権
を損なわず、思考と行動の自由は必ずしも自己決定権
を高めるわけではない。

第3講 「強制」された選択

あなたは自分らしさを発揮して選んだつもりでも、実
は他者の選択に大きく影響されている。その他大勢か
らは離れ、かといって突飛でない選択を、人は追う

「平均以上効果」といって、わたしたちは、自分はほ
かとはまったく違う、個性的な存在なのだ、とある
ごとに自分に言い聞かせ、周りの人にもそれをわから
せようとする。人はその他大勢と見られることに我慢で
きない。わたしたちが一番心地よく感じるのは、「ちょう
とよい」位置につけているとき、つまりその他大勢と区
別されるほどには特殊でいて、定義可能な集団に属し
ているときだ。

相矛盾する二つの力の板挟みになる不快な状態は、
「認知的不協和」と呼ばれ、不安、罪悪感、困惑を引き
起こすことがある。人は認知的不協和を回避して、自
分自身についてつじつまの合う物語を生み出す必要
から、もともとは意に反して取り入れた価値観や考え
方を肯定し、自分の価値体系の中に組み入れることが

ある。

他人はあなたの行動をからっぽの状態で見極め、自分の経験のレンズを通して解釈するか、またはあなたの外見からこういう人物だろうと判断を下し、その人物像についての一般的な固定観念を通して解釈するのだ。

第4講 選択を左右するもの

人間は、衝動のために長期的な利益を犠牲にしてしまう。そうしないために、選択を左右する内的要因を知る必要がある。

人は実際に、互いに結びついているが別々の脳回路を使って、情報を処理し、答えや判断に到達するのだ。

第一のものは「自動システム」と呼ばれるもので、すばやく、たやすく、無意識のうちに作用する。

第二のものは「熟慮システム」と呼ばれ、未加工の感覚情報ではなく、論理や理性である。

わたしたちは毎日何度も決断を下しているが、ただ繰り返すだけでは選ぶ能力は向上しない。経験則は向上しないのである。

わたしたちが情報をどのようにとらえるか、またはどのように情報を提示するかによって、選択に対する見方や判断が大きくかわる。人は、利益より損失に対してずっと強く反応する。具体的な例として、コカ・コーラのCEOと努めたロベルト・ゴイズエタの伝説化した物語がある。ゴイズエタが就任まもない頃、上級副社長たちとの会合に出て、全世界のソフトドリンク市場で同社が45%のシェアを獲得したとあって、経営陣が浮かれていることを知った。しかし、ゴイズエタは、

「人間の一日の水分摂取量はどれだけか？」

「世界の人口は？」

「ソフトドリンク市場でなく、飲料市場全体で見た場合のわが社のシェアは何%か？」

答えはわずか2%と出た。ゴイズエタは問題を違う枠組み(フレーム)で捉え直すことによって、視野を拡げ、独創的な考え方をするように経営陣にハッパをかけた。これを機にコカ・コーラ社は戦略を劇的に転換し、驚異的な成長をとげた。

人は自分の意見を裏付けたり、以前行った選択を正当化するような情報を進んで受け入れる。自分の考えを疑うより、その正しさを証明する方が気分はいい。

アルバート・アインシュタインによれば、宇宙を支配する物理法則の発見においてすら、直感が大切だという。「こうした基本法則を発見するための、論理的方法などない。ただあるのは直感的な方法と、うわべの下に存在する秩序への感受性のみである。」

一つの分野で、世界の専門家並みの理解度に到達するには、平均してのべ一万年時間、つまり毎日三時間ずつ、約10年間にわたって、訓練を積む必要があると言われる。ただやみくもに何かを毎日三時間ずつ、10年間続けたからといって、その分野の世界チャンピオンになれるはずもない。向上するためには、たえず自分の行動を観察し、批判的に分析し続けなくてはならない。何がまずかったのか？ どうすれば良くなるのだろうか？

第5講 選択は創られる

ファッション業界は、色予測の専門家と契約している。が、専門家は予測ではなく、単に流行を創っているのでは？人間の選択を左右する外的要因を考える

ファッション業界がめざすのは、できるだけ多様なメディアを通じて、消費者を商品に触れさせ、さまざまなレベルで感化し、いわゆる「単純接触効果」を創出することだ。単純接触効果とは、人は特定の対象や考えに何度も接するうちに、その対象にますます好意的な感情を持つようになるというものだ。ただし、当初から対象に好意的ないし中立的な感情を持っていることが条件となる。

第6講 豊富な選択肢は必ずしも利益にならない

私が行った実験の中でもっとも多く引用され、応用されている実験にジャムの実験がある。ジャムの種類が多いほど売り上げは増えると人々は考えたのだが、実際には売り上げがさがった。

「多いことは少ないことだ。」言い換えれば、選択肢が多いと、満足度や充足度、幸福度は低くなるということだ。

ロングテールは、人が数百万もの選択肢に対処できることの証拠として、引き合いに出されることが多い。だがこの現象が見られるのは、書籍や音楽CDのように、ほかとはっきり区別がつく商品の場合だけだ。

401kプランでどのように年金資金を運用するかという困難かつ重大な意思決定については、やみくもに選択肢の数を増やすことは逆効果を生み、利益になるどころかかえって害になるような意思決定を導きかねない。

第7講 選択の代償

わが子の延命措置を施すか否か。施せば、重い障害が一生残ることになる可能性が高い。その選択を自分でした場合と医者に委ねた場合とのアメリカとフランスの比較調査から考える。

重病の子どもが延命治療の中止後に亡くなっていた。だが、アメリカでは親が治療中止の決定を下さなければならないのに対し、フランスでは親がはっきりと異議を申し立てない限り、医師が決定を下すのが通例となっている。フランスの親たちの多くが、「こうするしかなかった」という確信を口にし、アメリカの親たちほど、「こうだったかもしれない」、「こうすべきだったかもしれない」という思いに囚われずに、自分の経験について語る事ができた。「余計なストレス」がアメリカの親たちを執拗に悩ませていた罪悪感、迷い、恨みを理解するカギかもしれない。つまり、選択の重荷が、フランスとアメリカの親たちの共通点(幼子を無くすという辛い試験)を凌駕するほどの影響を及ぼした。

否定的感情の大きさを決定する要因は、治療の中止または継続という実際の決定に対する確信の強さではなく、むしろこの状況をもたらしたのが自分であるという認識、子どもの死や苦しみを直接もたらした原因が自分にあるという認識にあるように思われた。

難しい問題に限って言えば、選択の権利を行使するには、外部から何らかの助けが必要なように思われる。

自分に何かの行動をとる自由があると信じている者は、その自由が失われるか、失われそうになるとき、心理的反発(リアクタンス)を感じる。心理的反発とは、

「失われそうな自由、または失われた自由を回復しようとする、動機づけ状態」と定義され、その行動を取りたい欲求の高まりとして現れる。禁止されたものを人は欲しがる。

最終講 選択と偶然と運命の三元連立方程式

岩を山頂に運びあげたとたんに転げ落ちるシジフォス神の罰とされるその寓話で、しかしシジフォスの行為に本当に意味はないのだろうか。人生もまた...

選択は人生を切りひらく力になる。わたしたちは選択を行い、そして選択自身がわたしたちを形作る。科学の力を借りて巧みに選択を行うこともできるが、それでも選択が本質的に芸術であることに変わりはない。選択の力を最大限に活用するには、その不確実性と矛盾を受け入れなくてはならないのだ。

選択の全貌を明らかにすることはできないが、だからこそ選択には力が、神秘が、そして並はずれた美しさがあるのだ。

本書は、経営者だけでなく、マーケティング担当者、部下のいる方々にお勧めです。心理学に興味がある方は、まずこの本を読んで頂き、参考文献として取り上げられている物から順番に読んで頂けると理解が深まると思います。実際、私もこの本と、過去に読んだ参考文献も併せて、数回読み直しました。

「選択」この一点を多方面から検証しており、とても参考になる本だと思います。

お勧め度： 星5つ

(桐元 久佳)



3月までの税務・労務のご案内



1月

【税務】

給与所得者の扶養控除等申告書の提出・・・本年最初の給与支払日の前日まで

源泉所得税・住民税特別徴収税額の納付・・・10日まで

納期の特例適用者の源泉所得税の納付(7月～12月)・・・10日まで

納期限の特例届出書提出者の源泉所得税の納付・・・20日まで

源泉徴収票の交付・提出・・・31日まで

支払調書の提出・・・31日まで

給与支払報告書の提出(1月1日現在のもの)・・・31日まで

固定資産税の償却資産に関する申告・・・31日まで

【社会保険労務】

雇用保険被保険者資格取得届(前月分)・・・10日まで

健康保険・厚生年金の保険料の納付(前月分)・・・31日まで

労働者死傷病報告書の提出(休業4日未満、10月12月分)・・・31日まで

2月

【税務】

贈与税の申告受付開始・・・1日

源泉所得税・住民税特別徴収税額の納付・・・10日まで

所得税の確定申告受付開始・・・16日

【社会保険労務】

雇用保険被保険者資格取得届(前月分)・・・10日まで

健康保険・厚生年金の保険料の納付(前月分)・・・28日まで

3月

【税務】

源泉所得税・住民税特別徴収額の納付・・・10日まで

所得税の確定申告書の提出・・・15日まで

所得税確定損失申告書の提出・・・15日まで

贈与税の申告・・・15日まで

個人の道府県民税・市町村民税の申告・・・15日まで

個人事業税(個人事業所税)の申告・・・15日まで

個人事業者の消費税・地方消費税の確定申告・・・31日まで

【社会保険労務】

雇用保険被保険者資格取得届(前月分)・・・10日まで

健康保険・厚生年金の保険料の納付(前月分)・・・31日まで

編集後記

新年あけましておめでとうございます。日新税理士事務所の澤田です。

皆様に役立つ情報をお届けしたい。そんな思いからこの日新サポートレターを発行させていただいて、丸一年がたちました。新しい取り組みを始め私なりに思った事、それは「もっと皆様に有用な情報を届けたい。」という思い。

それを実現するため、こういった時税務上はどうなるの？こんな事したいけど節税が出来るやり方はないの？そんな皆様のお声に耳を傾け今年も日々成長を続けようと思っております。