

Insight Review

～ 世の中の確かな情報を鋭い視点でお届けします ～

【発行日】 平成19年7月1日

税務訴訟における国側敗訴件数が増加！

国税庁と国税不服審判所が「平成18年度における不服申立て及び訴訟の概要」を公表しました。それによると、平成18年度における異議申立て4301件（前年比95.6%）、審査請求2504件（同84.5%）はいずれも減少したものの、訴訟件数は401件（同101.8%）はわずかながら増加しています。

国税に関して税務署長等が行った更正や決定などの課税処分や滞納処分等に不服があるときは、まず税務署長等に対して「異議申立て」を行い、その決定になお不服があるときは、国税不服審判所長に対して「審査請求」をすることができます。さらに、その決定にも不服がある場合は行政訴訟（税務訴訟）に訴えることとなります。

今回の公表は、こうした租税争訟（そぜいそうしょう）に関するものです。

今回公表でもっとも目を引くのは、訴訟の終結状況において、国側が一部敗訴、または全面敗訴した割合が合わせて8.6%も増加したことです。具体的には、終結事案のうち国側一部敗訴29件の構成比6.5%は前年比で1.0%増加、全面敗訴51件の構成比11.4%は同7.6%増加。

その結果、国側が一部敗訴、または全面敗訴した件数は80件で構成比は17.9%となっています。



税務訴訟における国側敗訴（一部または全面）の割合は、平成12年度5.6%、平成13年度8.2%、平成14年度9.6%、平成15年度11.2%、平成16年度11.9%、平成17年度9.3%と、平成17年度こそ減少しましたが全体としては増加傾向で、平成18年度の17.9%は過去最高の割合になります。

この要因のひとつとして考えられるのが、平成14年4月より改正税理士法が施行され税理士が税務訴訟における出廷陳述権を付与されたことがあるようです。国税当局との税務訴訟においては、やはり税法に熟知した税理士が参加することの意義があったといえそうです。

一方、異議申立てと審査請求において、納税者の主張が認められ処分が一部取消、または全部取消になった割合は、異議申立てが10.2%（前年比3.4%マイナス）、審査請求が12.3%（同2.5%マイナス）となっており、税務訴訟に比べてやや厳しい状況のようです。

平成18年度の査察件数は増加。脱税額は300億円

国税庁が「平成18年度における査察の概要」を公開しました。それによると、平成18年度中の着手件数は前年よりも14件多い231件となり、処理件数221件（前年より7件増）、告発件数166件（同16件増）、告発率（告発件数÷着手件数）75.1%（同5%増）とすべて前年を上回りました。

査察とは、「国税犯則取締法」にもとづき、悪質または大口の脱税行為に対して国税局の査察部が行う強制調査のことで「マルサ」とも呼ばれています。一般的な税務調査とは異なり調査の拒否はできませんし、脱税の証拠となる可能性のあるものはすべて差し押さえられます。それどころか、銀行や取引先なども強制的に調査されるのです。そして、査察を受けて告発された場合、その有罪率は実に100%です。

平成18年度中に処理された事件に係る脱税額は総額で304億円（前年より30億円増）、うち告発分は278億円（同48億円増）で、1件当たりの脱税額は1億6700万円（同1400万円増）でした。

CONTENTS

税務訴訟における国側 敗訴件数が増加!.....	P.1
平成18年度の査察件数は増加。 脱税額は300億円.....	P.1
残業時間の短縮で 助成金支給へ.....	P.2
受験産業を襲うM&Aの嵐.....	P.3
雇用保険法が変わります.....	P.4
職場のトラブルQ&A.....	P.5
投資信託最新情報～新・成長国 として注目の「VISTA」.....	P.6
「聴く」スキルを向上させよう.....	P.7
7月度の税務スケジュール.....	P.7
今月の名言録.....	P.8
無料相談会実施中!.....	P.8

税目別に告発件数を見ると、もっとも査察件数が多いのは例年通り法人税の78件でした。ただ、最近では所得税の告発件数の増加が目立っており、平成14年度には全体の22% (32件) だった告発件数が35% (59件) までになっています。これは、「告発の多かった業種」において、個人事業者が多いと思われる「キャバレー・飲食店」の脱税件数が年々増えているのに加え、平成18年度に個人の「商品・株式取引」が4位に初登場しているのが原因だと思われます。金融商品や株取引で得た所得を全く申告しないケースが大幅に増加しているようなのです。

なお、その「告発の多かった業種」でワーストだったのは昨年6位だった「人材派遣業」です。人件費を消費税の課税仕入れとなる外注費に科目仮装することによって、消費税を過少申告する脱税が目立ったとのこと。これについては、他の業種においても外注として計上する場合、形式的に外注として認識可能な条件を備える必要がありますのでご注意ください。

残業時間の短縮で助成金支給へ

厚生労働省が残業時間を減らす取り組みをしている中小企業に対し、合計100万円の助成金を交付する方針を固めました。

来年4月から導入される予定で、厚生労働省では200社程度の利用を見込んでいます。

今国会に提出される改正労働基準法案では、月80時間を超す残業には50%の割増賃金を義務付けられています。中小企業には3年間の猶予期間(再検討期間)が設けられていますが、その前に中小企業の労働環境を改善しておくのが狙いとも言われています。



この助成金の対象となる企業は従業員100人以下の中小企業です。法定労働時間を超えた労働を可能にする36協定の撤廃、それに伴う就業規則の変更が条件です。その上で「総残業時間の半減」や「ノー残業デーの設置」「有休休暇の完全取得」などの労働時間削減計画「働き方改革プラン(仮称)」を都道府県労働局に提出することで、まず助成金の半額の50万円を受け取ることができます。

残りの半額50万円は、提出した労働時間削減計画を実行した上で、従業員の採用や設備投資などの努力が認められれば支払われます。目標達成期間は1年間で、その間は労働局から残業短縮策などの助言や指導がなされるそうです。

100万円の助成金を利用するために、残業を減らしたり、設備や人材などの環境を整える中小企業があるかは疑問ですが、既に計画中の労働環境改善計画があれば、検討してみるのも良いかもしれません。

One Point

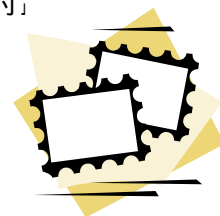
印紙税の還付請求

印紙税とは、印紙税法で定められた課税文書を作成した場合に課される法律です。契約書や領収書、手形、証券類、定款、通帳などが課税文書の主な例で、これらの文書を作成した場合には、原則として郵便局などで収入印紙(印紙)を購入し、課税文書に貼り付けることで印紙税を納付することになります。

ところで、所得税や法人税、消費税などを払い過ぎた場合、還付申告を行うことで税金が戻ってくる「還付」という制度がありますが、印紙税も税金ですから、払い過ぎた税金がある場合には還付が受けられます。

印紙税が還付される場合とは、以下のような場合です。

誤って本来納付すべき金額以上の収入印紙を課税文書に貼った場合
課税文書に該当しない文書に誤って収入印紙を貼った場合
収入印紙を貼った課税文書が使われなかった場合



課税文書が使われなかった場合とは、たとえば収入印紙を貼った後で破損、汚損したり、誤字等が見つかった文書を再作成した場合や、取引の都合などで課税文書が有効になる前に取り消されてしまった場合などです。

通常、文書に貼り付けられた収入印紙には消印が押されているので、剥がして再利用することはできません。また、消印が押されていない場合でも、収入印紙を剥がす際に破損させてしまうと、その収入印紙は使えなくなってしまいますし、郵便局等での交換もできなくなってしまいます。誤って貼ってしまった収入印紙は還付してもらうのが一番良い方法なのです。

印紙税の還付を受ける場合には、税務署に用意してある「印紙税過誤納確認申請書」に必要事項を記入のうえ、納税地の税務署に提出します。また、その際には印紙税が過誤納となっている文書と印鑑(法人の場合は代表者印)が必要です。還付は銀行口座や郵便局を通じて振込まれますので、口座番号などが分かる通帳等も用意しておきましょう。

受験産業を襲うM&Aの嵐

M&Aの嵐が、受験産業を襲い始めています。少子化が進む中、学習塾や、予備校は毎年の合格者の数を競うだけでは生き残れず、資本の力で名門ブランドや規模を買う本格的な再編が進んでいるようです。

学習塾、予備校の買収合戦

毎年の有名学校への合格者数がものをいう学習塾や予備校には、これまでも栄枯盛衰はつきものでした。しかし、M&Aで資本の論理が教育産業に持ち込まれたことで、企業としての資本力が受験産業の勝者を決めることとなりました。東西の教育産業の横綱である学習研究社とベネッセコーポレーションが次々に地方の買収を進め、M&Aに火をつける形となりました。両社とも、全国に受験塾チェーンを整備する計画です。

背景に、少子化による教育市場の伸び悩みがあり「学習形態を通塾、家庭教師、通信教育、家庭学習の4つに分けたとき、少なくとも2つの事業を手がけないと生き残れない」(学研執行役員)とされています。

個別化・総合化・効率化

教育市場は「他の出費は削っても、教育費は削らない。子供には人並みの教育は受けさせる」という親心に支えられてきました。しかし少子化によって、その親は子供の個性に合わせたきめ細かい教育を求めるようになってきています。「人並みの教育」から「人と違う教育」へニーズが変化してきているといえます。

そうした中、学研とベネッセの収益の柱である教材の販売や通信教育の市場は縮小していくこととなり、業務拡大のターゲットとなったのが一人ひとりの学力に応じて教える個別指導塾と地域密着型の受験塾となったわけです。今後、この市場に落ちる教育費は年5%以上のペースで拡大するとみられています。各社は、沿線の駅ごとに小規模の教室を設け、個別指導コースを併設することによって順調に利益を伸ばしています。学研やベネッセは、じかに塾を経営して子供や親の教育に対する要望を直接吸い上げれば、教材などの売れ筋もつかみやすいといえます。

また、他の大手予備校や受験塾もM&Aで足りない機能を補う「塾の総合化」を進めています。その争点と言われているのが「中学受験」です。2006年の大学志願者数は約70万人と、過去最高の1992年の約92万人よりも2割以上も減少しています。しかし、日能研のまとめによると昨年に首都圏の中学を受験した児童は5万3000人と、前年より13%も増えています。誰でもどこかには入れる「大学全入時代」を迎え、予備校の顧客となる浪人生は減る一方ですが、まだのびる中学受験市場に参入しておけば、小学校高学年から中学・高校の補習、そして大学受験と8年に渡って顧客を引き留めることができるわけです。具体的には教材や模擬試験を提携先の塾に販売したり、講師の授業を衛星経由で配信することによって小学生から大学受験までの総合教育塾チェーンを築く動きが加速しています。

一方、地方の塾は効率化のための合従連衡が進んでいます。教室を続々と新設して攻勢をかける全国展開の大手塾に対抗するためには、狭い地域で生徒を奪い合うことはやめ、経営を効率化し体力強化を図るのが狙いです。

M&Aの行く先

一般企業のM&Aでは、効率化や総合力の向上を狙った再編の過程で、統合効果が出ずにさまざまな問題が噴出することが多いのですが、受験産業においては、学習の質の維持、向上につながらなければ在籍している受験生の人生まで狂わせかねないという側面があります。

実際に、異業種に転売され、その後も分割や営業譲渡を繰り返し経営混乱が続いた受験塾も出てきています。優秀な講師を確保しても、経営陣が混乱していれば生徒に与える影響は計りれません。先ほどの、小学校から大学受験まで一貫した「総合教育」においても、進学塾は合格実績を上げるために安全圏にある学校を受験させる傾向にあります。M&Aによって「個別化」や「総合化」が進めば、塾はますます子供の人生を左右する存在になりますが、結局は子供は序列化され実力相応のはめ込み先をあてがわれるだけと言うこともできるのではないのでしょうか。

「効率化」の流れにおいても、合併によって人件費の安い新任講師が増え、合併前の塾が持っていたノウハウが消えてしまっても、引越してきた親や初めての受験をする子供の親は評判を知らずに塾に入れさせるといった現実もあります。大手資本の予備校、受験塾が地方に進出することによって地域に根ざした塾が潰れてしまい、子供たちの補習を担っていた塾が消えているのです。

「本来、教育とは資本の論理と対極にあるもの。教師の個性や面倒見の良さ、時間外の個別指導など、子供に対する人間味が不可欠な産業だったはず。それが個々の塾の特性や差異化に繋がっていた。それが外食産業じゃあるまいし、決められた教材に定められたカリキュラム通りに進める教師では、子供のためにならない」(受験産業経営者)

教育をブランド力で評価し、カネで売ることが資本の論理であるならば、それを見極める視点も重要ではないのでしょうか。



雇用保険法が変わります

平成19年4月23日に施行された改正雇用保険法により、平成19年10月から次のとおり変わりますのでご案内します。

1.雇用保険の受給資格要件が変わります

これまでの週所定労働時間による区分(短時間労働者以外の一般被保険者/短時間労働者)をなくし、雇用保険の基本手当の受給資格要件を一本化します。
原則として、平成19年10月1日以降に離職された方が対象となります。



短時間労働者・・・1週間の所定労働時間が、同じ事業所に雇用される正規の従業員よりも短く、かつ、40時間未満である者)。但し次の1. 2. のいずれにも該当する者は一般被保険者となります。

- ・1週間の所定労働時間が20時間以上であること。
- ・1年以上引き続き雇用されることが見込まれること。

・短時間労働者以外の一般被保険者
6月(各月14日以上)
・短時間労働被保険者(週所定労働時間20～30時間)
12月(各月11日以上)

雇用保険の基本手当を受給するためには、週所定労働時間の長短にかかわらず、原則、**12月**(各月11日以上)の被保険者期間が必要
倒産・解雇等により離職された方は6月(各月11日以上)必要

2.育児休業給付の給付率が50%に上がります

給付率を休業前賃金40%から50%に引き上げます。

平成19年4月以降に職場復帰された方から平成22年3月31日までに育児休業を開始された方までが対象となります。

育児休業を取得しやすくするとともに、育児休業後の職場復帰を援助・促進するための給付です。1歳に満たない子を養育するために育児休業をとった場合に支給されます。

休業期間中30% + 職場復帰後6ヶ月 10%

休業期間中30% + 職場復帰後6ヶ月 20%

3.教育訓練給付の要件・内容が変わります

被保険者が自ら費用を負担して厚生労働大臣が指定する教育訓練を受け、これを修了した場合に、受講費用の一定割合に相当する額が支給されます。

本来は「3年以上」の被保険者期間が必要である受給要件を、当分の間、初回に限り「1年以上」に緩和します。

また、これまで被保険者期間によって異なっていた給付率及び上限額を一本化します。

いずれの措置も、平成19年10月1日以降に指定講座の受講を開始された方が対象となります。

被保険者期間3年以上5年未満
20%(上限10万円)
被保険者期間5年以上
40%(上限20万円)

被保険者期間3年以上
20%(上限10万円)
(初回に限り被保険者期間1年以上で受給可能)

頭の体操

世界に指名手配されている大泥棒が、5月のある日に日本へ来るという情報が、

警察に入りました。その情報によると、その日を中心に

たて3個、横3個、合計9個の数をかこむと、そこには

0から9までの数字が全部そろう日だということ。

それはいったい何日なのでしょう？



5月						
日	月	火	水	木	金	土
					1	2 3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

(新学社/全家研HPより)

回答はP.7の下部にあります

職場のトラブルQ & A

～退職の意思表示と会社の承諾～

[Q] 今年で勤務2年目になる正社員が、仕事の内容が自分に向いていないということで、退職を申し出てきたのですが、人員確保が困難であるため、認められません。

就業規則には、退職の申し出についての定めはありませんが、会社が承諾しないと退職することができないようにできるのでしょうか。



[A] 民法では、一般の正社員のように雇用期間の定めがなく雇われた場合には、労働者はいつでも雇用契約の解約を申し出ることができ、申出後2週間を経過した時に雇用契約が終了すると定めています。

ただし、欠勤等により日割りで減額されることがない完全月給制のように期間をもって報酬が定められている場合には、月の前半に申し入れればその月末に、月の後半に申し入れれば次の月末に雇用契約は終了します。

なお、仕事の継続により身体・生命の危険が予測される場合など、やむを得ない理由があれば、直ちに契約を解除することができますとされています。

これらのことから、使用者の承諾がなくても退職させなければなりません。円満に退職してもらうためには、後任の手配や仕事の引継ぎなどのお互いの都合も考慮し、よく話し合ってみてはいかがでしょうか。

労働者から雇用契約を解除できる場合を整理すると、次のようになります。

雇用期間の定めがない場合

一般の正社員のように雇用期間の定めがなく雇われた者は、民法第627条の規定によって、いつでも解約の申し入れをすることができ、報酬が期間をもって定められていない場合は、原則として解約申入れ後2週間を経過したときに雇用契約は終了します。

完全月給制のように期間をもって報酬が定められている場合は、期間の前半に申し入れればその期間末に、期間の後半に申し入れれば次の期間末に雇用契約は終了します。

雇用期間の定めがある場合

雇用期間の定めがある労働契約の場合は、期間の満了によって契約が終了するのが原則であり、中途退職はできませんが、身体・生命の危険が予測される場合など、やむを得ない理由があるときは、直ちに契約を解除することができます。

期間の途中で雇用契約を解除したことにより現実に損害が発生した場合には、使用者が損害賠償を求めることができるケースがあります。

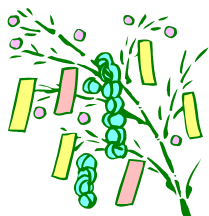
この場合の「損害」は具体的に発生していることが必要で、さらに、使用者が損害発生を回避する努力をしていることが前提です。

なお、次期に解約するためには、当期の前半に解約の申し入れをすることが必要です。

例：月給制の場合、3月末に退職するためには、2月前半に解約の申し入れをすることが必要。

1年を超える有期労働契約を締結した労働者は、当該労働契約の初日から1年を経過した日以降においては、雇用期間の定めのない場合と同様にいつでも解約の申し入れができます。(労働基準法第137条(暫定措置))

期間の定めのある雇用契約が期間満了後も双方の異議なく事実上継続された場合は前契約と同一の条件で更新されますが(黙示の更新)、この期間中、労働者はいつでも解約の申し入れをすることができ、解約申入れ後2週間を経過したときに雇用契約は終了します。(民法第629条)



「解除」と「解約」

「解除」は、契約が始めから存在しなかったのと同じ効果(遡及効)を生じさせるものとして「解約」と区別される場合もありますが、民法における雇用関係においては、「解除」、「解約」いずれも当事者の一方的な意思表示によって契約の効力を将来に向かって消滅させるものとして扱われています。

参考:福井県労働委員会事務局HP

投資信託最新情報 ～新・成長国として注目の「VISTA」

最近、「VISTA」向けの投資信託が人気を集めています。新興国市場の代表といえば、ブラジル・ロシア・インド・中国の「BRICs」4ヵ国ですが、そのBRICsに続く市場として、「VISTA」が最も注目されています。

今後の成長が期待される「VISTA」は、ベトナム・インドネシア・南アフリカ・トルコ・アルゼンチンの5ヵ国を指しますが、これらの国は、今後経済成長するための発展要因を複数持っており、また、経済構造改革を着実に進めています。



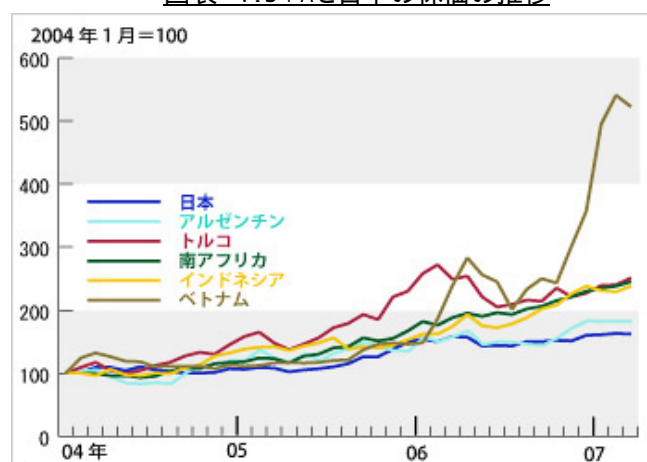
さらには、WTO(世界貿易機関)加盟やEU(欧州連合)加盟交渉、サッカーW杯開催などのイベントも経済成長を加速すると見られ、今後の成長が期待できる国ばかりといえます。

日本のBRICs経済研究所は、「新興工業国の登場により、世界の購買力平価ベースのGDP(国内総生産)に占める新興工業国の割合が、1990年の40.3%から、2005年には47.7%まで増加し、世界経済の“平準化”が進んでいる」と分析しています。「VISTA」の5ヵ国についても、2000年代中盤に入り、毎年6、7%のGDP成長率を記録しています。

VISTA諸国、右肩上がりの株価トレンド

図表 VISTAと日本の株価の推移

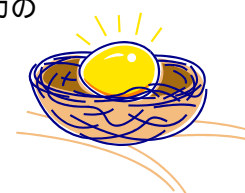
図表は、2004年1月から2007年3月までの期間について、各国の株価指数の推移を示したものです。日経平均株価は期間中1.6倍の上昇率です。これに対して、VISTA諸国は、ベトナムが5.2倍、インドネシアが2.4倍、南アフリカが2.5倍、トルコが2.5倍、そしてアルゼンチンが1.8倍と、いずれも株価が大幅に上昇している様子が分かります。



出所: BRICs経済研究所

このように「VISTA」の株価が好調になっている背景としては、既述のとおり年間6、7%成長と各国マクロ経済が好調に推移していることが挙げられますが、別の要因として中国やインドなど「BRICs」の株価が急激に上昇した結果、BRICs諸国の株価に割安感がなくなり、「BRICs」から株価に割安感のある「VISTA」などのポストBRICs諸国に、先進国の資金が分散し始めていることが考えられます。

現段階で日本からVISTAに投資するには、投資信託が一般といえますが、そのほかでは、南アフリカの通貨であるランド建ての債券(世界銀行債)も利回りが高く、分散投資の一部に効果的といえます。政府債務がGDPの30%程度と財務状態が良く、国債の発行が少ないことから、発行主体の信用リスクが低いのも特徴の一つです。



「VISTA」を対象とした投資信託のパフォーマンス

ファンド名	投信会社	設定日	基準価額 (6/29)	騰落率(%)			純資産 残高
				3カ月	1年	3年	
JPモルガン VISTA5	JPモルガン・ アセット	2007年 3.30	10,891円	8.9	-	-	111億円
DIAM VIPフォーカス	興銀第一ライフ・ アセット	2007年 4.27	10,703円	7.0	-	-	224億円
オーロラ トルコ投資	野村アセット	1996年 9.12	19,980円	17.2	53.8	49.5	76億円
損保ジャパン トルコ株式	損保ジャパン・ アセット	2006年 5.31	14,092円	18.6	48.9	-	94億円
シュローダーSF エマージング	シュローダー 投信投資顧問	1993年 8.27	10,821円	9.0	28.1	26.6	20億円
BRゴールド ファンド	ブラックロック	2003年 2.25	19,033円	0.7	10.4	29.5	73億円

「聴く」スキルを向上させよう

「聴く」ことに対する誤解

相手に不満をもたらす理由のひとつに、「話を聴く」という行為に対する誤解があります。皆さんが部下から「ちょっと聴いてほしいことがあるのですが」と言われたときのことを思い出してみてください。

「何かいいアドバイスをしてあげないと…」

「うまく行った事例を教えてあげよう」

「いい解決策を考えなくては…」

といったように、部下にソリューションを与えなければならない、という思いが先行してしまい、身構えてしまう人も多いのではないのでしょうか。

話を聴いてほしいと思っている部下は、実際に忠告やアドバイスを必要としているわけではなく、その本心は、「最初から最後まで聞いてほしい」、「何も言わなくてもいいし、何もしてくれなくてもいい。まずはただ、『わたしの話を聴いてほしい』」…とまっていることが多いのです。

これまで、「聴く」よりも「話す」ことに重きをおいてきた方が「よい聴き手」になるためには、努力が必要です。

「よい聴き手」になるためのポイント

会話のための時間をとる

相手の意見や考え方を尊重する(頭ごなしに否定しない)

話しやすい環境を作る

相手の話をさえぎらずに最後まで聴く

自分の判断を加えない

自分が理解しているか、時々確認する(反復)

感情、考え、先入観をもたず、客観的な姿勢をとる

表現やしぐさ(たとえば相づち)などの言葉以外のものによるコミュニケーションで「聴いている」ことを伝える

沈黙を大切にす

一生懸命、聴こうとする



(テレコム・フォーラム2007.3号より抜粋)

7月度の税務スケジュール

内 容	期 限
6月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付 (6ヶ月ごとの納付の特例の適用を受けている場合は1月～6月までの徴収分)	納 期 限 7月10日(火)
5月決算法人の確定申告	申 告 期 限 7月31日(火)
2月、5月、8月、11月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告	申 告 期 限 7月31日(火)
11月決算法人の中間申告(半期分)	申 告 期 限 7月31日(火)
法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告	申 告 期 限 7月31日(火)
消費税の年税額が400万円超の2月・8月・11月決算法人の3月ごとの中間申告	申 告 期 限 7月31日(火)
消費税の年税額が4,800万円超の5月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告	申 告 期 限 7月31日(火)
所得税の予定納税額の納付(第1期分)	納 期 限 7月31日(火)
固定資産税(都市計画税)の第2期分の納付	納 期 限 7月中において市町村の条例で定める日
健康保険・厚生年金保険算定基礎届の提出	提 出 期 限 7月10日(火)
健康保険・厚生年金保険賞与支払届の提出	提 出 期 限 賞与支払い後5日以内

「頭の体操」の解答 16日

今月の名言録

新しい時代を開く

「これがないから、あれがないから、できない」と、できない理由ばかりを並べ立てる人がいます。しかし、何もないからできないと考えていては、新しいことなどできるわけがありません。スタートでは、何もないことが前提です。それを当然のこととし、それでもなおこれをやり遂げたいという強烈な願望を抱き、成し遂げるためには、どうしたらよいのか、必要な人材、技術、資金、設備をどう調達するのか、ということだけをただひたすら考えるのです。



そうすれば、必ず夢は実現できると思っています。新しいことを成し遂げていく過程には、大変な苦労や困難が前途に横たわっています。これを承知の上で、「何としてもやり遂げたい」と思わなければなりません。

「勝算は?」と問われて、窮することがあるかもしれません。しかし、独創の世界というのは、そのようなものだと思います。

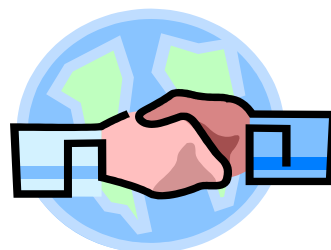
革命でも明治維新でもそうですが、強烈な思いこそが、新しい時代を開いていくのです。

「心を高める、経営を伸ばす」(稲盛和夫著、PHP刊)

無料相談会実施中!

現在、皆様のまわりで下記のような事項で何かとお困りの方がお見えでしたら、お気軽にご相談ください。

随時、無料相談会を開催しております。なお、完全予約制となっておりますので、必ずご連絡頂きますようよろしくお願い致します。



- ・新規にご開業される方、された方(開業支援、税務相談、社会保険相談など)
- ・現在の顧問先に不満をお持ちの方(税務相談、経営相談、経営診断、事業計画など)
- ・相続でお困りの方(今後、発生することが予測されるが具体的にどうしたらよいのかわからない方など)
- ・不動産の有効活用でお悩みの方 など

事務所のご案内

名古屋市中区金山一丁目4番4号第9タツミビル9階

TEL: 052 - 331 - 0135

052 - 331 - 0145

FAX: 052 - 331 - 0167

<http://www.asaoka-kaikei.com>

本誌の内容で何かご質問などがございましたら、下記の担当までお問い合わせください。

税理士・行政書士
不動産鑑定士
社会保険労務士

浅岡 和彦
佐々木 勝己
近藤 裕美

