

# 事務所通信 リソース

9月号 VOL. 51

## 税理士法人 中央総合会計

〒070-0037

旭川市7条通13丁目 59 番地 4

TEL : 0166-25-4131 0166-23-0010

FAX : 0166-25-4132 0166-23-7543

URL : <http://csk-i.com/>

E-mail : [cyuou@csk-i.com](mailto:cyuou@csk-i.com)



いきなりですが駄洒落なぞなぞです。「アパートに住んでいるのは何人でしょう?」。今ではおやじギャグで片付けられてしまう駄洒落ですが、実は言葉遊びの一種で駄洒落を連発する人は「頭の回転が速い」とも言われます。さて、「アパートに住んでいる人」=「住人」というわけで答えは「10人」です。お粗末でした!

## 自転車はいつも向い風アゲインスト

納品チェックが不十分で誤配送、連絡ミスでアポの時間が違っている、「メールミスで大事なページが抜けている、入力誤りで試算表の利益が合わない…

仕事上の誤りは毎日のように起り、それに対して私達は管理が出来ていない、チェック体制が悪いなどと部下や同僚時には上司 当事務所では特に(笑)に対して腹を立てたり怒ったりします。しかし、それらのミス以上に圧倒的に多く正しく納品され、アポは取られており、資料は整い、試算表は正しい利益を現わしています。みんな職員( )の努力により多くのことがスムーズ

なく順調に進んでいます。

そう、私達は不備な事にはすぐに反応しますが、トラブルが何も無いところ、しまりうまくいっているところには中々気がつかず、結果としてそのことに対して感謝できなくなってしまう。

夏は、なるべく自転車通勤ですが、なぜかいつも向い風だなあと感じていたのですが、当たり前の話ですが、行きが向い風なら帰りは追い風になります。

向い風には敏感に風の抵抗を感じ運が悪いなどと思いつい、追い風には気づかずにはいただけなりました。

たとえ微風でも追い風を感じ取り感謝できる人間になりたいものと思えます。



中央総合会計 代表税理士 井内 敏樹

## 【「機会があれば」の心をくすぐる体験型ギフト】

結婚式の引き出物として定着した「ギフトカタログ」ですが、「モノ」ではなく「体験」を選べるラインナップが急増中です。そのジャンルはカヌーなどのアウトドアスポーツや憧れの高級エステ、陶芸や乗馬などバラエティに富んでいます。購入者は30~40代が中心ですが、実際に体験する年齢層は70代までと幅広く、両親の結婚記念日のお祝いにも喜ばれています。何か体験してみたいと思いつつ、なかなか足を踏み出せない人の背中を押すきっかけにもなりそうですね。



## 【今月の教えてキーワード:グレーゾーン金利】

貸付金利を定めた「利息制限法」と「田資法」の上限金利が異なっていたため、その間に挟まれた金利のこと。利息制限法では上限金利は年20%、出資法では年29.2%までが適法とされていたが、2006年に最高裁でグレーゾーン金利を否定する判決が出て以降、降法改正が進み、現在は出資法も20%を超える利息は違法とされている。過去に支払った利息が取り戻せる場合もあり、法改正後も払い金返還請求の件数が増加している。

## 【「できない理由」を探す専門家になってはいけない】

ある社長が、ひょんなことからまったく異業種である親友のマッサージ店を手伝うことになったそうです。成り行き上なんとなく始めたことですが、気がつけばマネージャーとして約10人の社員をとりまとめ、ゴチャゴチャだった経営方針を整理して、会社の方向性の舵取りをして、今では本業よりマネージャー業の方が忙しいくらいとまんざらでもないようです。

社長は、まったく畑違いの分野にいきなり飛び込んで成果を上げた理由を、「専門家になろうとしなかったから」と自己分析したそうです。社長にマッサージの専門知識があれば何かとスムーズだったかもしれません。

実際、「何も知らない素人に言われたくない」という雰囲気を感じたこともあったそうです。しかし、社長は積極的に勉強しようとはしませんでした。

むしろ、社内改革には自分の素人目線が武器になると踏んでいたようです。

長らく同じ業界にいと、その業界の常識が世間の常識だと思い込んでしまいがちです。無意識のうちに業界の固定観念が物事の判断基準になっているので、外からの意見に対しては「〇〇なはずだ」「〇〇するべきだ」と聞き入れようとしない。つまり、専門家になればなるほど視野が狭くなるという皮肉が起こり得るのです。専門家とは「できない理由」を探す人かもしれない。そう感じていた社長はあえてマッサージ業界から少し距離を置き、素人目線をなくさないようにしたと言います。そのため時には突拍子のない意見も出しますが、業界に染まっていないからこそお客様目線のアイデアはその何倍もあるそうです。

専門家として高度な知識や技術を役立てるのは素晴らしいことですが、残念ながら「井の中の蛙」になってしまった専門家も少なくありません。専門家になっても「できない理由」を探し始めることにならないよう、お客様目線を忘れずにまずはやってみようとする「素人のチャレンジ精神」を大事にしながら商売をしていきたいものですね。



## 「知っておきたいセミナー2014」のお知らせ

毎年恒例の知っておきたいセミナーを今年も開催いたします。

今回は著書「シュガー社員が会社を溶かす」が社会現象にもなった社会保険労務士の田北百樹子先生を講師にお迎えし人材育成をテーマに講演をいただきます。多数のご参加をお待ちしています。

開催日：平成26年11月11日（火） 場所：旭川グランドホテル

\* 近日中にご案内をお送りいたします。

