

SCOPE

編集長のページ

01
オフィスビルが余る!?

理事長 **本郷 孔洋**

税金

02
デジタルコンテンツ配信等に係る消費税の見直しについて

柏支部 所長 **八木 雄一**

医療

03
26年度人口動態統計月報年計

医療事業部

CS Accounting News

04
インターネットバンキングのワンタイムパスワードについて

CSアカウンティング(株) **古賀 進一郎**

cuoreC³ コラム

ひんやり職場の温め方は?

(株)クオレ・シー・キューブ **志村 翠**

Topics

05
拝啓社長殿 (経営者のための税務情報)

クライアントボイス 深谷支部編

06
米一筋~300年に向けて

カカシ米穀株式会社 代表取締役社長 **吉田 文江 氏**

Tsuji・Hongo CLUB レポート

07~08
**駅前ラーメンの日高屋、ここにあり
—客も従業員も幸せにする人情経営をめざす—**

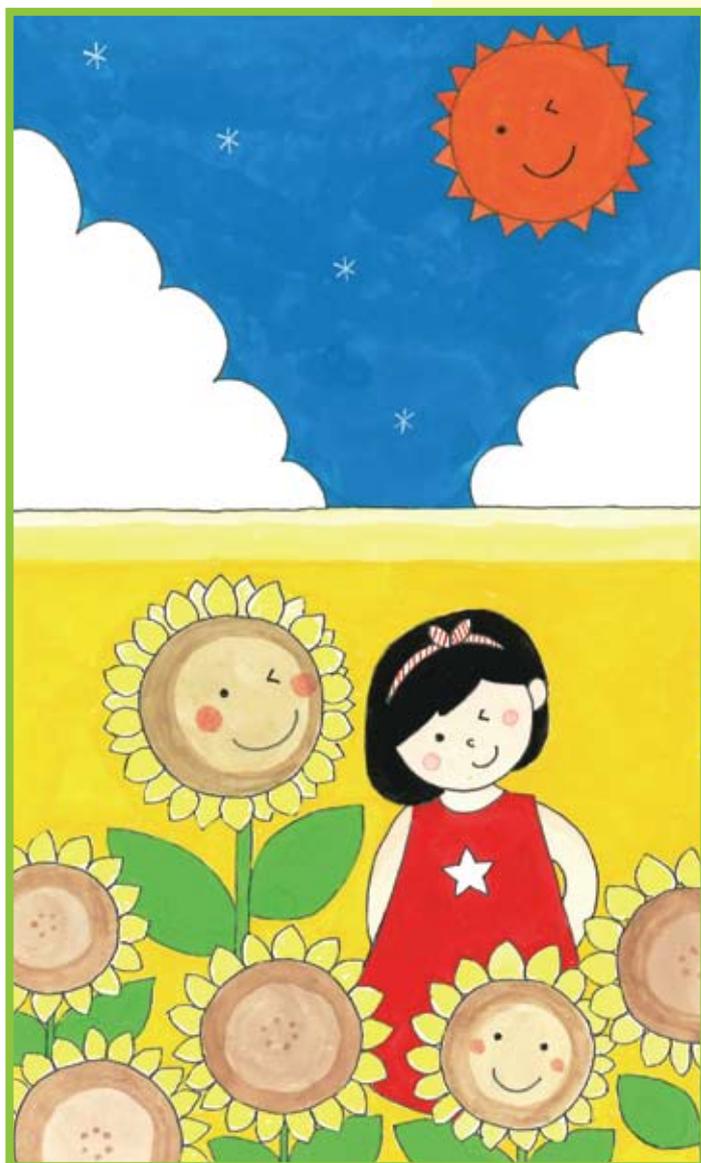
株式会社ハイデイ日高 代表取締役会長 **神田 正 氏**

Global village 地球村 第30回 カンボジア編

09
カンボジアに広がる多国籍食文化

Information

10
**辻・本郷クラブ7月開催のご案内
マイナンバー制度導入の準備はすすんでいますか?**



オフィスビルが余る!?



編集長
本郷 孔洋

辻・本郷 税理士法人 理事長

1 日本IBMが、引っ越しを契機にオフィススペースを3分の1にしたと聞いたことがあります(数字は未確認です)。

私自身も、最近ある大手の外資系のITのオフィスビルを訪問しました。

その会社も引っ越しを契機に、オフィススペースを半分以下にしたと言っていました。

そのオフィスのツアーをさせてもらいました。

もちろん、フリーアドレス(社員が自分の机を持たず、オープンオフィスで座席を共用するスタイル)になっています。

ところが、弊社でも一部フリーアドレスにしていますが、いつの間にか固定化してしまい、あまりうまくいっていません。

でも、その会社は、パソコンもモバイル環境になっており、パソコンを持って移動するので、固定化という問題は生じません。

やはり、フリーアドレス化は、モバイル環境が前提です。

2 そこでツアーをしながら気が付いたのですが、オフィススペースを半分以下にしたにも関わらず、なんとそれでもまだ、机が十分余っていました。

もっと減らしても問題ない!

未来のオフィスを見たような気がしたんですね。

そこで思ったのですが、近い将来、大手からでしょうか、多くの会社がオフィススペースを半分以下にしたらどうなるんだろう?

オフィスビルが余る?

こんなに東京でオフィスビルをバンバン作っていいのだろうか?

そう思ったのですね。

サービス業は、人件費と家賃が大きな経費です。

経費削減効果が見込めます。

経営者なら、そう考えますものね。

ほんごうでした——



デジタルコンテンツ配信等に係る消費税の見直しについて

柏支部 所長 **八木 雄一**

八木所長ってこんな人 ⇨ 静かな柏支部から豪快な笑い声が聞こえたらそれは八木所長です。精力的な仕事態勢は圧巻！

私のつぶやき ⇨ 新宿から柏へ勤務地が変わり、通勤時間が大幅に短縮されました。

国境を越えて行われるデジタルコンテンツの配信等の役務提供に係る消費税の課税関係の見直しが行われました。国外事業者・国内事業者ともに影響を受ける改正であり、国内事業者に影響する改正のポイントは以下のとおりです。

1 電気通信利用役務の提供に係る内外判定基準の見直し

電子書籍・音楽・広告の配信などのインターネット等を介して行われる役務提供「電気通信利用役務の提供」が国内取引に該当するかどうかの判定基準が、役務提供を行う者の役務提供に係る事業所等の所在地から「役務提供を受ける者の住所等」に改正されました。



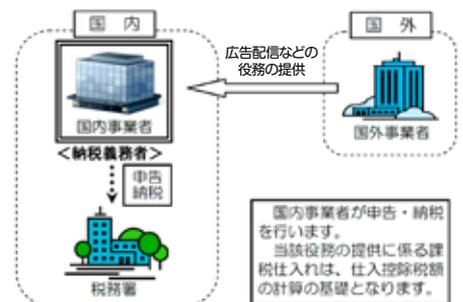
出典：国税庁資料

2 課税方式の見直し（「リバースチャージ方式」の導入）

電気通信利用役務の提供は、「事業者向け電気通信利用役務の提供」とそれ以外（「消費者向け電気通信利用役務の提供」）とに区別されることとされました。

消費税法では、課税資産の譲渡等を行った事業者がその譲渡等に係る申告・納税を行うこととされておりますが、電気通信利用役務の提供のうち、「事業者向け電気通信利用役務の提供」については、国外事業者から役務提供を受けた国内事業者が申告・納税を行う「リバースチャージ方式」が導入されることになりました。

なお、リバースチャージ方式は、経過措置により当分の間は、課税売上割合95%未満である事業者にのみ適用されます。



出典：国税庁資料

3 国外事業者から受けた事業者向け電気通信利用役務提供に係る取扱い

国内において国外事業者から受けた「事業者向け電気通信利用役務の提供」等を特定課税仕入といい、この特定課税仕入をリバースチャージ方式により申告納税します。具体的には、特定課税仕入の支払対価の額を課税標準額に算入し、仕入税額控除の計算上も、特定課税仕入の支払対価の額を課税仕入として計算することになります。

4 適用開始時期

平成27年10月1日以後の取引から適用されることとなります。

改正前は国外取引であった取引が国内取引となり、また、課税売上割合が95%未満の事業者は、リバースチャージ方式による申告納税が必要となるため、留意が必要です。

26年度人口動態統計月報年計

平成27年6月5日付で厚生労働省より人口動態統計月報年計が発表されました。人口動態調査は、出生、死亡、婚姻、離婚及び死産の人口動態事象を把握し、人口及び厚生労働行政施策の基礎資料を得ることを目的としています。

結果の要約

1 出生数

出生数は100万3,532人であり、前年の102万9,816人より2万6,284人減少し、出生率（人口千対）は8.0で前年の8.2を下回りました。

出生数を母の年齢（5歳階級）別にみると、20～39歳の各階級では前年より減少していますが19歳以下及び40歳以上の各階級では前年より増加しました。また、出生順位別にみると、すべての順位で前年より減少しました。

2 死亡数

死亡数は127万3,020人であり、前年の126万8,436人より4,584人増加し、死亡率（人口千対）は10.1で、前年と同率でした。

死因別にみると、死因順位の第1位は悪性新生物（全死亡者に占める割合は28.9%）、第2位は心疾患（同15.5%）、第3位は肺炎（同9.4%）となっており、死亡者のおよそ3.5人に1人は悪性新生物で死亡した結果となります。

3 自然増減数

出生数と死亡数の差である自然増減数は△26万9,488人で、前年の△23万8,620人より3万868人減少し、自然増減率（人口千対）は△2.1で、前年の△1.9を下回り、8年連続でマイナスとなりました。

自然増減数が増加した都道府県は、沖縄県（5,013人）、愛知県（2,793人）、滋賀県（463人）でした。

4 死産数

死産数は2万3,515胎で、前年の2万4,102胎より587胎減少し、死産率（出産（出生+死産）千対）は22.9で、前年と同率でした。死産率のうち、自然死産率は10.6で、前年の10.4を上回り、人工死産率は12.3で、前年の12.5を下回りました。

5 婚姻件数

婚姻件数は64万3,740組で、前年の66万613組より1万6,873組減少し、婚姻率（人口千対）は5.1で前年の5.3を下回りました。

平均初婚年齢は夫31.1歳、妻29.4歳で、夫は前年より0.2歳、妻は前年より0.1歳上昇しました。

6 離婚件数

離婚件数は22万2,104組で、前年の23万1,383組より9,279組減少し、離婚率（人口千対）は1.77で、前年の1.84を下回りました。

詳しいデータ等は厚生労働省人口動態統計月報（<http://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/jinkou/geppo/nengai14/index.html>）をご覧ください。

お問い合わせ先 医療事業部（大武・栗岡）

ダイヤルイン

03-5323-3324

医療事業部ホームページ<http://www.ht-tax.or.jp/services/medical/>

インターネットバンキングのワンタイムパスワードについて

インターネットバンキングを利用した不正送金対策として、ワンタイムパスワードを導入する銀行が増えています。ワンタイムパスワードは、一定時間が経過すると無効になり同じパスワードは再利用ができないため不正送金等のリスクを軽減させることができます。

ワンタイムパスワード生成機の種類



カード型



スティック型

ワンタイムパスワードを導入するためには、以下の項目を取引銀行に確認の上、期限までに全利用者が利用するワンタイムパスワード生成機のシリアル番号を登録する必要があります。

- (1) ワンタイムパスワードによる認証がいつから必須となるか。
- (2) ワンタイムパスワードによる認証が必要となる取引は何か。
- (3) ワンタイムパスワード生成機の共用が可能か。

お問い合わせ先：CSアカウンティング株式会社 ARAP部 古賀 進一郎 TEL 03-5908-4559

ひんやり職場の温め方は？

株式会社クオレ・シー・キューブ 取締役 志村 翠

外では強烈な陽射しを逃れ、屋内では空調の直撃を避ける候となりました。職場ではいかがでしょうか？空調は調節が利きますが、気持ちの調整はむずかしいこともあります。

Aさんは1年前、現職場に異動し、直後は先輩が面倒を見てくれました。専門性の高い業務なので1年経っても緊張感が抜けず、独り立ちにはほど遠い心境で周囲のサポートが頼りです。私どもへ相談が入った前月、Aさんはミスをして取引先に迷惑をかけてしまいました。以来、皆の態度が変わりました。日常会話に入れてもらえなくなり、Aさんの仕事は必ず誰かがダブルチェックするよう業務フローが知らぬ間に変更になっていました。Aさんは孤立感に苛まれながらも、「自分が悪いんだから…」と言い聞かせて、日々過ごしている、とのこと。話の中でAさんは「うちの職場は“ひんやり”し過ぎている」と表現します。「ミスしてもフォローの言葉はなく、監視の目が増えるだけ」「一度ミスしたらずーっとダメ社員のレッテルを貼られ、孤立させら

れる空気がある」と言います。

“監視の目”や“空気”は渦中の人間のみが感じるものであって、具体的に説明するのは困難です。Aさんの言う“ひんやり”はどこから来るか、考える中で見えてきたことがありました。人は、相手のダメなところを見つけ、自分が優位に立とうとする傾向があります。優位な集団の優位な一員でいたいのです。ミスの後、一緒に対策を検討したり、「大丈夫、次はうまくやろう」とフォローの言葉かけがあったら…。他者への関心と配慮の気持ち、それを言動に表す勇気、がひんやり職場には欠けていたのです。周りの誰かが「これって、おかしいよね」と疑問を抱くのが改善への第一歩。次のステップでは、配慮の気持ちを言葉にのせて表現してみる、そんな積み重ねが、徐々にひんやり職場に血の通った温かい空気を流すことになるでしょう。それが結果的にミスを減らし、やる気と業務効率を上げることにつながるのです。

お問い合わせ先 辻・本郷 税理士法人 理事長室 荒井 洋一 TEL 03-5323-3508

税金

法人番号に関する情報

ポイント マイナンバー制度については、本誌3月号のコラムで取り上げました。源泉徴収票や社会保険などに使用する社員に対するものについては、多くの情報があり、10月以降に本人に住所地の市区町村から通知されます。

本コラムでは、会社などの法人について、国税庁および内閣府からの公表された情報をもとに基本的な事項を取り上げます。

法人には、1法人1つの法人番号(13桁)が指定され、平成27年10月より、国税庁長官から登記上の本店所在地に通知されます。

マイナンバー(個人番号)とは異なり利用範囲の制約がなく、誰でも他の法人の法人番号、名称、所在地を知ることができ、誰でも自由に利用できます。

法人番号を指定した法人等の①名称②所在地③法人番号がインターネットを通じて公表され、公表サイトにおいて検索が可能であり、パソコンのほかタブレット、スマホ等からも利用可能となります。

公表される法人とは、会社法その他の法令により設立登記をした法人のほかに、国の機関、地方公共団体、その他税(源泉所得税および消費税)の関係から税務署長に開設や設立の届出をなした団体等になります。

法人番号公表サイトを活用することにより、取引先が実在しているかどうかはもちろんのこと、新規営業先の開拓や会員勧誘先の把握が容易となり、従前、登記所や信用調査会社から得ていた情報をコストがかからず、かつ効率的に収集できることとなります。反面、悪いことは行いがたく、番号法の基本理念の一つである「公平・公正な社会の実現」に一歩近づく可能性があります。

原状回復費の取扱い

ポイント 不動産賃貸を行っている法人および個人の税務調査で指摘を受けることの多い項目に、表題の「原状回復費」の取扱いがあります。

賃貸借契約の期間満了や中途解約により退去が決まり、借主と貸主の協議によって借主の「原状回復義務」を、工事見積書等によって金額を確定し、原状回復工事は貸主等にまかせることとし、預けてある敷金等から「原状回復費相当額」を控除した残額を退去者に支払うケースが多くあります。

貸主は、次の入居者が決まるまで「原状回復工事」を行わず、法人の場合は決算期を越え、個人の場合は年度を越え、「原状回復費相当額」を「預り金」のままで経理処理をして税務申告を行います。

実際、次の入居者が決まってからのほうが、入居者の希望を入れたりリフォーム工事等を行うことができ、工事費用が減額する可能性があります。

ところが、税務の取扱いにおいては、貸主が退去者との間で「原状回復義務の免除と敷金返還請求権の相殺」を行うことで、「預り金」という債務ではなく「返還不要の収益金」となり、合意のあった日の属する事業年度の収益および消費税法上の課税売上となります。

貸主にとっては、「原状回復工事」が完了していないのに「収益」としての計上は抵抗のあるところであり、税務署長の決定に異議申立てや、国税不服審判所に裁決を求めた事例があります。結果は、納税者に不利なものばかりです。

原状回復工事の完了のときの収益とするためには、退去者との原状回復工事の取り決めや敷金返還に関する合意に工夫が必要となります。

《国際税務》

日本支店駐在員の給与が海外本社から支払われる場合

事例 外国法人の日本支店社員の給与が、海外本社から支払われている場合の、日本支店の源泉徴収義務について

結論

①対象者が日本の居住者である場合

源泉徴収義務はありません。

その日本支店社員の給与が海外本社から直接支払われているときは、その給与は「国内」において支払ったことにはならず、「国外」で支払ったことになるため、源泉徴収の必要はありません。ただし、その居住者の所得税は確定申告により精算することになります(所得税法183条)。

②対象者が日本の非居住者に該当する場合

20.42%の源泉徴収が必要となります。

非居住者に対する源泉徴収については、所得税法212条2項において、その支払が国外において行われる場合で、その支払をする者が日本国内に事務所等を有する場合には、国内において支払われたものとみなされるため、源泉徴収の対象となります(租税条約による短期滞在者免税は除く)。

《参考》国税庁 e-Gov 法令検索 - 所得税法より

詳しくは 法人国際部までお問い合わせ下さい。TEL: 03-5323-3537 mail: tp@ht-tax.or.jp



カカシ米穀株式会社

深谷支部編

代表取締役社長 よしだ 吉田 ふみえ 文江 氏

CLIENT VOICE

Special Interview

米一筋～300年に向けて



機を導入致しました。お米の酸化による劣化を防ぐ窒素充填包装機です。お米の鮮度維持、米櫃の要らない生活、そのまま冷蔵庫保管ができ、手軽で、気軽にお米を買っていただけます。また、健康志向商品の開発など、多様な品揃えをして新しい販路開拓を始めています。

創業300年に向けて新工場落成

弊社は代々、米穀業を営んでおり、私で十三代を数えます。海外食品の流入や、家庭内食事の簡素化で米離れの進む厳しい時代ですが、後継者の希望もあり、昨年、長年の夢であった新工場の完成に至りました。

新工場内の新しい壁に歴史深い展示物を掛けると、「米屋を引き継ぐ」という子供たちの思いを改めて感じさせられました。

時代のニーズに合った多様な商品を、迅速に製造できる工場であり続けるよう、日々改善に努めなければなりません。そして、お客様からの貴重なご意見や、厳しい外部監査、社内の5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)活動や意見交換を通して、社員がこれからの工場を成長させて欲しいと思います。

時代の流れに合わせて

お米の消費の変化に合わせて、最新鋭の小袋包装



辻・本郷 税理士法人に望むこと

私の祖父の代より地元深谷の高橋先生にお世話になっております。この度、経営統合され辻・本郷さんの深谷支部ということで、より多くの情報と、提案がいただけるものと期待しております。事業継承、相続税など、課題も多く、また税法の改正等々、スピーディーな対応が望まれる昨今です。今後ともさらなるご指導とご協力の程、宜しく願い申し上げます。

カカシ米穀株式会社

■代表取締役：吉田 文江

■住所：〒360-0844 埼玉県熊谷市御稜威ヶ原925-7

■電話：048-531-0042

■WEBサイト：<http://www.kakashi-rice.com/>

新潟県長岡市小国町では山の斜面を切り開いた棚田で今も昔ながらの手作業でお米づくりが営まれており、ここを契約田圃として毎年美味しいお米が届きます。弊社ネット販売ではこの棚田米が一番の人気商品です。

PICK UP 辻・本郷 税理士法人 深谷支部 埼玉県深谷市上柴町西4-17-3 お問い合わせ：TEL 048-571-4619

平成26年7月開設、現在スタッフ数7名。「お客様と一緒に発展し、地元に貢献すること」を念頭におき、税務会計業務はもとより、相続・事業承継、医療コンサルティング等の幅広い業務にも力を入れております。地域に密着したアットホームな雰囲気支部です。



駅前ラーメンの日高屋、ここにあり —客も従業員も幸せにする人情経営をめざす—

株式会社ハイデイ日高 代表取締役会長 **神田 正** 氏

ラーメン店での修行時代、3軒目出店までの苦勞、そして1999年の株式公開。今、370店を擁する日高屋チェーンの創業者が語る。

(文責・SCOPE編集部)

最初にまず会社の概況をちょっとお話しさせていただきます。当社は今、トータルでラーメン食堂370店舗を直営でやっています。2店舗だけ社内FC（フランチャイズ）という古い人にあげて、368店舗を直営で経営しています。エリア別では東京都が182店舗、埼玉県が96店舗、神奈川県が55店舗、千葉県に34店舗、茨城県に2店舗、栃木県に1店舗、そして工場が1カ所です。

現在、資本金が16億2,536万3,422円です。2月決算で、今年申告したのは売上げが344億400万円です。従業員数は現在、正社員が770名ぐらい。パート・アルバイトさんが5時間とか6時間で帰る人も入れて7,300名ぐらい。店舗数に比べて社員数が多いのですが、朝の5時とか24時間営業している店が多いので、店舗数に比べ社員数が多いのも特徴といえば特徴かなと思っております。

1978年の3月に会社を設立して登記しました。それで99年9月16日に当社の株式を今のジャスダックに公開しました。そして、2005年4月に東証2部に当社の株式を上場させて頂き、翌2006年8月1日に東証1部の指定銘柄といいますか、そこに推薦された会社です。

何かこれだけ聞くと、私にとっても商才があるように聞こえますが、とんでもない（笑）、中学を卒業するときも成績は真中よりちょっと下、お世辞にも頭がいいとは言えない。しかし頭が良ければ成功するかと言うと、私はつくづく思うのですが、もし私が大学出ていたら東京証券取引所の1部上場なんて出来なかったと思いますよ。また、ズバ抜けておいしいラーメンを作って売っていたかと言うと、そうでもないですよ、皆さんそう思われませんか？（笑）。何をやっても務まらなくて最後に行ったのが出前持ちだからラーメン屋になったんです。

現金商売のコツを学ぶ

私は昭和16年生まれだから、もう74歳になります。おやじが戦争で大連のほうに行っていて、傷痍軍人で日本に帰ってきて早く亡くなりました。それでおふくろがゴルフのキャディをしながら4人の子供を育てたんです。もう人に話せないほどの貧乏生活でしたね。おふくろは朝起きるとトントントントン大根を切る音がする。夜は夜で遅くまで針仕事をしています。この人は一体いつ寝るのだろうと思ったくらいです。しかし、そのおふくろの後ろ姿にいつも教えられていたんですね。

私もお金がないからいろんなことをしました。中学の1年から3年まで、土曜日曜はゴルフのキャディをしました。キャディをして良かったと思うのは、バッグを背負って3番4番あたりまで行くと、この人はどんな性格の人かわかるんですよ。怒りっぽい人もいれば、途中でジュースなど買ってくれる人もいる。そういう人には懸命にクラブを磨いてヨイショしたりする（笑）。小さいながら人を見る目ができました。

恥ずかしながら、パチンコのプロもやりました。もう時効だから話してもいいでしょうが、玉が出ない時など、500円札を上から抛り入れると、ダーッと玉を入れてくれたりしました。

最後に本田技研にも務めました。東上線の成増近くの大和町という駅に工場があり、当時スーパーカブを大量に作っていました。夜の7時から朝の7時までの夜勤で1年近く働きました。そしたら工場長に

「おまえ若いんだから、今度正社員を募集するから受けてみな」と言われ、受けたらたまたま受かった。おふくろはもう大喜びで、近所中に触れ回るんです。でも半年で辞めちゃった（笑）。やはり性に合わないんですね。

そんなある日、友達が浦和のラーメン屋が人を募集しているから行かないかと誘ってくれて、出前持ちとして働かせてもらうことになった。浦和は埼玉県の県庁所在地で、行政機関などいろいろありました。そこで自分もラーメン屋をやってみようかなと決心した理由が2つあります。1つは現金商売っていいもんだなと思ったこと。朝、バイクで肉とか野菜を仕入れに行くんですが、全部ツケで買ってくる。それが夜になると現金に化けるんですね。今で言うキャッシュフローが実にいいんです。これはおもしろい商売だと思いました。もう1つは、3ヵ月ぐらい経って、「自分でつくっていいよ」と言われてチャーハンをつくってみたら、それほど難しくない。これなら俺でもできる、と。

そのあと2軒ほど務めたかね。あるとき私がチャーハンをつくっていたら、前に来たおじいさんが、「今度、俺、ラーメン屋をやるんだけど手伝ってくれないか」と誘われて、岩槻でラーメン屋をやることになった。しかし、岩槻のその店は立地が2階で良くなく、手形で仕入れ等をやっている、結局8ヵ月ほどで潰れました。私もまたここで働こうかと思っていたら、大家さんが、「あんた、やらないか」と自分が保証人になって銀行から100万円借りて、再スタートすることになった。これも運ですね。

とはいっても、潰れたあとだし、立地が立地だけに出勤しなくちゃ商売にならない。たまたま弟が川越に居たので来てもらって、2人で始めることにした。弟は10時頃までと言うので、そのあと2時頃まで1人でやりました。

ところで岩槻というところはご承知のように人形の町です。人形を作る家内工業がいっぱいある。それがみんな11時頃まで仕事をやって、そのあと一杯やりながら夜食です。夜中にやっている店は無かったから、半年経ったころには12時頃は店は満タンでした。それで私は夜中にやる商売はすごい、というのを覚えたんですね。これはセブン-イレブンより早かった。（笑）

その後、大家さんから頼まれたスナック経営に失敗したり、それを契機に2軒のラーメン屋を大家さんの了解のもと手放して、弟とも分かれ、7～80万円の現金を元手に東京に戻って中華店でも開こうかと思案しながら大宮の北銀座で飲んでいるとき、また「貸店舗」という看板が目についた。間口2間半、奥行2間の5坪ぐらいの、5人も座れば満員になる小さい店ですが、気に入りました。いざ店を開けてみると、近くに風俗店街もあり大繁昌でした。私は弟にまた電話して、助っ人を頼みました。

たまたまその頃、妹の連れ合い（現社長の高橋均氏）がそれまで務めていた電機メーカーを辞め、将来は飲食業をやりたいという希望がありましたので、じゃ兄弟3人一緒にやろうということになり、お店ももっと広くということで、大宮駅前東口の南銀座に進出することにしました。私は店を2人がやってくれるので、また何軒か出したいとあちこち店を探し歩いている内に、蔵に3軒目の店を見つけました。最初大家さんは「飲食店には貸さない」ということでしたが、保証金を積んで不動産屋に交渉してもらったら、即決でした。

契約したものの、蔵は初めてでしたから、毎晩夜中の12時頃、駅

前で人の流れを見ていたら、ある晩お巡りさんから、「おまえ、毎日ここで何やってるんだ」と咎められた。実はこういう事情でと説明すると、「ここはラーメン屋がないから売れるよ」と保障してくれる一幕もありました。

言葉にすることで夢を実現する

しかし、お金には苦労しました。店舗ひとつ出すにも保証金が必要です。しかし、担保がないと銀行は金を貸してくれない。担保が仕事をするわけではないのに(笑)。そんなある日、銀行から「税理士さんを紹介するからやりなさいよ、あんたは夢があるんだから」と勧められました。その税理士さんは、こう言っちゃなんですが経営にはとても熱心だけど、税のほうはよく間違う。追徴金を何度もとられました。(笑)

それで将来のことをいろいろ話したら、「そんな夢があるのなら、経営計画発表会をしたらどうだ」と言うのです。ラーメン屋の経営計画発表会ってどんなことを話すのだらうと思いましたが、今振り返ってみると経営者が従業員に話すのはその場所しかない。従業員も知っていたがっている筈だ、やってみるか。

第1回目は税理士さんが書いたものを私が棒読みした。2回目3回目となると様子がわかってきた。八百屋さん、肉屋さん、銀行も最初のうちは担当者、それが段々エライ人がくるようになった。今はインサイダー取引になるから外部の人はダメですが、最初は仲々の経営計画発表会でした。今思うと、あそこでしゃべったことは時間差はあっても、そのまま実現しています。だから人間、思うより人の前でしゃべったほうがいい。自分にプレッシャーをかけることになりすから。

それから今日のこの会のような異業種交流会に私もいくつか出ました。その中で今も続いている20人ほどの会で、あるときベンチャーキャピタルの先生が株式公開の話をしてくれた。担保がなくても株式上場すればお金を貸してくれるという話を聞いて、これはおもしろいなと思った。店が15か20ぐらいの時でした。

4ヵ月ほどしたら突然手紙が来て、ある監査法人が主催する株式公開のセミナーに招待しますと。品川プリンスホテルで1泊3万5,000円。そんな所へ泊まったことがないから思い切って行ってみた。そしたら公開すればマーケットからお金が入るというのが初めてわかって、じゃあやろうと決心した。恐いもの知らずというか、単純というか(笑)。例の経営計画発表会でも、「俺は将来、株式公開するんだ」と言ったら、みんな笑って相手にしてくれなかった。それから7~8年経った頃か、やっぱり店頭公開しちゃった。しゃべったのが良かったんだ。

戦略的には逆発想で行く

公開して本当に良かったと今思ってます。振り返ってみると、5坪で1人でチャーハン作っているとき、5店舗くらいできないかな、と毎日思っていた。毎晩夢を見ましたよ。それが10店舗になり50店舗になった。今は500店舗くらいまではできないだろうかと。みんな、そう思うんですよ。それが、AはできてBはできないというのは、1つは運、もう1つは諦めないことです。私は諦めなかった。

働くほうからみたらこんな大変な会社はないですよ。夜遅くまでやっている。病気になったら、それこそ自己責任ですよ。普通に考えたら人なんか来るわけない。しかし、膨大なマーケットがそこにはある。私はそれに押されたの。どうしたか。こうしたことはあまり大きい声では言えないけど、親御さんが早くに亡くなって、1人で生きるのに大変苦労している子供たちが一杯いる。私はその子供たちを積極的に受け入れた。彼らもよく応えてくれましたよ。その中の何人かは今のうちの幹部になってます。

それともう1つ、あの二人、実の弟と義理の弟ですが、あの二人が居なかったら私は仕事に張合いがなくなり、どこかで遊んでいたろうね。その意味で、あの二人にはもう感謝。1人は社長になって、1人は人生観が違うと言って去年会社を辞めたけど。実の弟のほうで

す。もう少し人生を楽しみたいと。これは人生観だから仕方ないよね。しかし、40年間実によくやってくれました。

あと戦略的には、私は全部逆をやったんです。生意気を言うようだけど、みんなが考えることというのは、競争がそれだけ厳しくなるといことです。みんなが避けることは失敗する率も高いけど、成功すればそこには宝の山がある。1つの例は立地です。ラーメン屋は儲からないから、家賃の安いところ安いところに行った。私は逆に高いところ高いところへ行った。駅前の一等地ですね。

私がヒントを得たのは、同じ食べ物屋でもマクドナルドは駅前の一等地で商売になる。牛丼屋も商売になっている。なのにラーメン屋はなぜか地下に潜ったり2階に上がったり、奥のほうに店を出す。で、思い切って新宿のマックの脇に店を出してみた。バカ当たりしましたね。家賃も200万と高かったけど。(笑)

価格も逆をやった1つの例ですね。北海道で600円で売ってた人が東京にくると700円、750円でデビューする。うちは大宮で450円のラーメンを新宿に来て390円に下げた。1つは当時ハンバーガーがサンキューセットで390円、牛丼が380円でした。私はその人たちを客として取り込みたかった。食というのは、どんなにうまいものでも飽きますからね。毎日パンを食べていたら口が蒸せちゃう。牛丼のお客さんだつてたまにはラーメンを食べたくなるだろうという気持ちから、値段を並べたの。そうしたら昨日マックに居たお客さんがうちに来てるんですよ。お客さんの輪店が始まったんですよ。占めたと思って、マックや牛丼の脇へ脇へと出店したら、共存共栄できる状態になってきた。当面、牛丼とラーメンとハンバーガーの駅前三羽がらずでデビューしていこうと思っています。

経営者として大事な3つのこと

時間も押してきたので、これからどういう戦略で行くかについて一言。やはり駅前出店に徹底的にこだわろうと思っています。はっきりした数字はありませんが首都圏、つまり東京、埼玉、千葉、神奈川の駅前に500店舗から550店舗出せます。駅前といっても東西2軒出せませんからね。新宿、池袋、上野などターミナル駅には7~8店舗、それから京王、小田急線などはまだ出せません。地下鉄もあるし。

よく“全国展開”などと格好いいことを言うのですが、私に言わせれば目の前に宝の山があるのに、なぜ大阪や名古屋や北海道へ行く必要があるのか。首都圏中心だったら工場も1ヵ所で済むし、社員だつて自分の家から通える。こんな“地の利”を捨ててなぜ全国展開に走るのか、私にはよくわかりません。セブン-イレブンだつて集中出店でしたよね。

むしろこれからは、うちの店ができてよかったと住民の皆さんに喜んで頂けることを心がけたいと思います。この間、横浜のほうに店を出したら、横浜は家系だからみんなラーメンは高いんですね。あるおばあちゃんから、「私たちは年金生活で、おたくの390円のラーメンができて本当によかった」と手紙を頂きました。また千葉の人から、「おたくが遅くまで電気を付けているから、娘の治安にいい」と、これも手紙を頂きました。そういうお客様の声に喜びを感じている一方で、やはり縁あってこの会社に入って、労苦を共にしてきた従業員をこれからも大切にす人情経営に徹する気持です。

最後に、私は一介のラーメン屋だから大きなことは言えないけれど、経営者としての自分を今振り返ってみて、やっぱり大事なことは3つだと思ふんです。1つは決断です。経営者というのは決断業ですね。リスクを負って決断するのが仕事です。2つ目は、能力よりやる気、情熱ですね。やる気があれば大体のことは突破できる。そして3つ目はやはり、時代の変化に対応することでしょうね。生意気を言うようですが、同業者もライバルでしょうが、本当のライバルは時代の変化だと思う。私が1軒目の店を持ったとき、サラリーマンはまだ半分ぐらいは弁当持って会社に行ってた。そのうち新聞や週刊誌を持って通い始めたとき、これは飲食店はいけるなと思いましたね。これは時代の変化なんです。

最後やや小走りになりましたが、ご清聴を感謝致します。(拍手)

カンボジアに広がる多国籍食文化

カンボジアの料理ってどういうのがあるの?と聞かれることがよくあります。クメール料理は、タイ料理みたいに辛い味付けや中華のような脂っこさ等、大きな特徴はありませんが、カンボジア国内には日本ではなかなかお目にかかれないような様々な国の料理が多くあります。今回の地球村～カンボジア編～では、カンボジアに来たらつい食べたくなる外国料理を紹介したいと思います。

【アジア、中東、洋食まで様々…】

外資企業が多く進出するカンボジアでは、飲食店の出店も目覚ましい勢いで進んでいます。しばらく通らなかった道を久々に通ってみると、いつの間にか新しいレストランやカフェが出来ていることもあり、街の変化するスピードに、ついていくのがなかなか大変です。

飲食店のジャンルはというと、日本食はもちろん、中華や韓国料理等のアジア料理からイタリアン、スペインといった洋食もとても豊富です。またミャンマー料理、イラン料理といった日本ではあまり見慣れないレストランも多く出店しています。特に歴史的な背景から老舗のフレンチや洋食レストランが多く立ち並び、味付けも外国人の口に非常によく合うように作られています。またお隣の国のタイ料理も本場で食べるのに負けず劣らずの美味しさで、値段もリーズナブルです。

出張者や日本から来客があった際には、格式の高い日本食レストランかクメール料理にいつもご案内しますが、今度は別の料理もお薦めしてみようかなと思います。

【美味しい食事は、日々の暮らしを楽しくする】

独り身ですと仕事が終わってから夕飯を作るのは大変なので、帰り道に気になる看板があるとつい覗いてみたくなります。

最近は大変なベトナム料理をデビューしてみました。ベトナム料理はフォーと言われる麺料理と生春巻きしかイメージにありませんでしたが、海に面した土地柄、海鮮料理も多く、生ガキを食べる習慣もあるようです。またフォーも汁ものだけでなく、つけ麺のようにタレと絡めて食べるタイプの料理もあり、メニューを見ているだけでも食欲をそそられます。またヘルシーで、さっぱりした味付けのため、すごく食も進みましたが消化に良いためか次の日は全く胃がもたれませんでした。これは少しハマってしまいそうです！

イオンモールが出来たと言っても、まだまだ娯楽の少ないプノンペンの街です。「日々の楽しみは?」と聞かれると少々戸惑うことも…でもここでは、日々色んな食文化が発見できます。一日一食は美味しいものを食べる…それが明日も頑張れる力になります。今日はどこのレストランでどこの国の料理を食べようか…楽しみです。



ベトナム料理「Ngon Restaurant」



生春巻き



フォー



ブン

辻・本郷 税理士法人 カンボジア現地法人

HONGO TSUJI TAX & ACCOUNTING (CAMBODIA) Co., Ltd.

松崎 勇人 Hayato MATSUZAKI

1st floor, the iCON Professional Building 216 Norodom Blvd., Tonle Bassac, Chamkamorn, Phnom Penh, Cambodia

TEL : +855 (0)23 998 190 MOBILE : +855 (0)90 900 711

E-mail : h.matsuzaki@ht-tax.or.jp

【日 時】平成27年7月15日(水) 16:00~19:00

【場 所】辻・本郷 税理士法人 研修室

【第 2 部】17:40~19:00

一般財団法人キャノングローバル戦略研究所

理事長 ^{ふく い とし ひ こ} 福井 俊彦 氏

【テ ー マ】「わが国にとって、もう待ったなしの基本問題とは」

【お問い合わせ】Tel:03-5323-3303 担当：坂本



■講師プロフィール
1958年4月日本銀行入行。1989年9月理事就任。1994年12月副総裁就任。1998年3月副総裁退任。1998年11月株式会社富士通総研理事長就任。2003年3月日本銀行総裁就任。2008年3月総裁退任。2008年12月一般財団法人キャノングローバル戦略研究所理事長就任、現在に至る。

Tsuji・Hongo CLUBとは？

毎月第3水曜日 16～19時 年10回(8・12月を除く) 辻・本郷 税理士法人にて開催
毎回多方面でご活躍中の講師陣をお招きする、会員制の異業種交流会です

辻・本郷 税理士法人News

社会保険労務士法人 辻・本郷 にお任せください！

マイナンバー制度導入の準備はすすんでいますか？

マイナンバー制度への準備は、「通知カード」(10/5以降 簡易書留で市区町村から送付)の受け取りからスタートいたします。従業員の皆様に以下をご指導下さい。

- ・住民票の住所とお住まいの住所を、「通知カード」が送付される前に、一致させておくこと。
- ・「通知カード」を誤って捨てたり、なくしたりしないように、しっかりと保管しておくこと。

タイムスケジュール

平成27年10月～	個人番号の通知
平成28年～	税分野、社会保障分野(労働)で利用開始
平成29年～	社会保障分野(年金・医療・福祉)で利用開始 ※国民健康保険組合については平成28年～

収集サポート

従業員及び扶養家族のマイナンバー収集のサポートをいたします。

マイナンバー管理

御社のマイナンバー管理のサポートを行います。

規程作成のお手伝い

「特定個人情報の安全管理措置」が義務付けられています。
規程等作成のお手伝いをいたします。

給与計算・社会保険事務

マイナンバー収集から管理まであわせてお引受けいたします。

お気軽に
お問い合わせください

TEL. 03-5323-3792

【受付時間】9:00～17:30
※土日・祝日・年末年始を除く



嵐山で季節を感じながら味わう美味「桜宿膳料理 京・嵐山 錦」

日の暮れに、阪急電車に乗って嵐山へ。電車を降りると、灯籠型の照明に暖かく照らされたホームから、京町屋をイメージして改装された駅舎へと続きます。改札を出るころには、すっかり観光気分。京都を代表する名所・嵐山。今回は、渡月橋畔中ノ島に風雅に佇む数寄屋づくりの料亭「京・嵐山 錦」を訪れました。

趣のある門をくぐると、京ことばに迎えられ、部屋へ向かう廊下を歩いているうちに、さらに非日常へ。まずは先付の揚げからし豆腐から、二品目には水の流れを胡瓜、杭を牛蒡で表現したお造り盆景盛り。包丁の細やかさに思わず見入ってしまいます。三品目のお椀は、にしん茶蕎麦。そして四品目に名物の桜宿膳。その昔京都で商家の子供の食い初め膳又は従業員の銘々膳などに用いた箱膳にヒントを得て、桜の

名所嵐山と、当時宿屋だったことから桜宿膳と名付けたものだそうです。このお膳に月替わりの献立が盛り込まれています。箱膳の上段に屋形船(中に鱈寿司)、針魚一夜干し、網目小付に小魚時雨煮、鰻八幡巻、梅酢漬人参、一寸豆塩茹で、柏餅。下段に小芋旨煮、地鶏竜田揚げ。これが京の味わいなのか、遊び心にあふれた品々のどれもが、目と舌で楽しめます。中皿は丸茄子壺揚げ、焼き物に岩魚の塩焼き、ご飯はうすい豆雑炊、そしてデザートへ。

風情にあふれた料理はもちろん、女将さん、仲居さんの細やかな心遣いがうれしく、とても癒されました。春夏秋冬、色彩を変えて人々を魅了する嵯峨野・嵐山散策の折には是非お立ち寄りをおすすめです。(加藤 竜)



京・嵐山 錦
 住 所：京都市右京区嵯峨中ノ島公園内
 T E L：075-881-8888
 営業時間：11:00～21:00 19:30(L.O.)
 定 休 日：火曜日
 アクセス：「阪急嵐山駅」徒歩5分、「京福線嵐山駅」徒歩10分、「JR 嵯峨嵐山駅」徒歩20分



辻・本郷 税理士法人
 HONGO TSUJI TAX&CONSULTING

〒163-0631 東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル31F
 TEL 03-5323-3301(代表) FAX 03-5323-3302

- 札幌支部 北海道札幌市中央区北5条西2-5 JRタワーオフィスプラザさっぽろ12F(H27.6.1開設)
TEL 011-272-1031 FAX 011-272-1032
- 青森支部 青森県青森市長島2-13-1 AQUA青森スクエアビル4F
TEL 017-777-8581 FAX 017-721-6781
- 八戸支部 青森県八戸市城下4-25-5
TEL 0178-45-1131 FAX 0178-45-5160
- 秋田支部 秋田県秋田市山王沼田町6-34
TEL 018-862-3019 FAX 018-862-3944
- 盛岡支部 岩手県盛岡市中央通2-11-18 明治中央ビル5F
TEL 019-604-6868 FAX 019-604-6866
- 遠野支部 岩手県遠野市早瀬町2-4-21 遠野公会館2F
TEL 0198-63-1313 FAX 0198-63-1317
- 一関支部 岩手県一関市東地主町60
TEL 0191-21-1186 FAX 0191-26-1665
- 仙台支部 宮城県仙台市青葉区中央3-2-1 青葉通プラザ13F
TEL 022-263-7741 FAX 022-263-7742
- 郡山支部 福島県郡山市駅前1-15-6 明治安田生命郡山ビル4F
TEL 024-927-0881 FAX 024-927-0882
- 新潟支部 新潟県新潟市中央区東大通2-3-28 パーク新潟東大通ビル5F
TEL 025-255-5022 FAX 025-248-9177
- 上越支部 新潟県上越市寺町3-8-8
TEL 025-524-3239 FAX 025-524-3187
- 館林支部 群馬県館林市緑町2-24-8
TEL 0276-72-0917 FAX 0276-72-0927
- 柏支部 千葉県柏市中央1-1-1 ちばぎん柏ビル4F
TEL 047-165-8801 FAX 047-165-8802
- 深谷支部 埼玉県深谷市上柴町西4-17-3
TEL 048-571-4619 FAX 048-571-8158
- 越谷支部 埼玉県越谷市赤山本町9-2 エフロレ越谷
TEL 048-962-0225 FAX 048-964-7125
- 大宮支部 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル18F
TEL 048-650-5211 FAX 048-650-5212
- 川口支部 埼玉県川口市前川町2-1754
TEL 048-268-0633 FAX 048-268-0692
- 川口東支部 埼玉県川口市青木4-9-25
TEL 048-253-2495 FAX 048-252-7905
- 神田支部 東京都千代田区内神田3-20-3 小鍛冶ビル8F
TEL 03-5289-0818 FAX 03-5289-0819
- 東京中央支部 東京都千代田区丸の内2-2-3 丸の内仲通りビル7F
TEL 03-6212-5801 FAX 03-6212-5802
- 品川支部 東京都港区高輪3-26-33 京急第10ビル3F
TEL 03-5791-5731 FAX 03-5791-5732
- 渋谷支部 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー13F
TEL 03-6418-6761 FAX 03-6418-6762
- 吉祥寺支部 東京都武蔵野市吉祥寺本町1-14-5 吉祥寺本町ビル7F
TEL 0422-28-5515 FAX 0422-28-5516
- 立川支部 東京都立川市曙町2-38-5 立川ビジネスセンタービル10F
TEL 042-548-1841 FAX 042-548-1842
- 町田支部 東京都町田市森野1-15-12 長谷川ビル3F
TEL 042-710-6920 FAX 042-710-6921
- 横浜支部 神奈川県横浜市西区北幸1-11-11 NOF横浜西口ビル4F
TEL 045-328-1557 FAX 045-328-1558
- 湘南支部 神奈川県藤沢市南藤沢4-3 日本生命南藤沢ビル4F
TEL 0466-55-0012 FAX 0466-55-0032
- 鴨宮支部 神奈川県小田原市中里4-0-3
TEL 0465-41-1500 FAX 0465-41-1888
- 小田原支部 神奈川県小田原市栄町1-8-1 Y&Yビル6F
TEL 0465-40-2100 FAX 0465-40-2101
- 伊東支部 静岡県伊東市湯川1-3-3 上條ビル5F
TEL 0557-37-6706 FAX 0557-37-8988
- 名古屋支部 愛知県名古屋市中区栄4-2-29 名古屋広小路プレイス5F
TEL 052-269-0712 FAX 052-269-0713
- 豊橋支部 愛知県豊橋市下地町字長池13番地
TEL 0532-54-3000 FAX 0532-54-3002
- 四日市支部 三重県四日市市芝田1-3-23
TEL 059-352-7622 FAX 059-351-2988
- 京都支部 京都府京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町79 ヤサカ四条丸ビル6F
TEL 075-255-2538 FAX 075-255-2539
- 大阪支部 大阪府大阪市中央区道修町4-6-5 淀屋橋サウスビル6F
TEL 06-6227-0011 FAX 06-6227-0063
- 神戸支部 兵庫県神戸市中央区御幸通6-1-10 オリックス神戸三宮ビル10F
TEL 078-261-0101 FAX 078-261-0120
- 岡山支部 岡山県岡山市北区野田屋町1-1-15 岡山桃太郎大通りビル7F
TEL 086-226-8555 FAX 086-226-8556
- 広島支部 広島県広島市中区大手町2-11-2 グランドビル大手町9F
TEL 082-553-8220 FAX 082-553-8221
- 松山支部 愛媛県松山市千舟町6-5-10
TEL 089-945-3560 FAX 089-945-3385
- 福岡支部 福岡県福岡市中央区天神1-3-38 天神121ビル8F(707楼切まち)
TEL 092-715-6901 FAX 092-715-6902
- 大分支部 大分県大分市中央町1-1-3 朝日生命大分ビル4F
TEL 097-532-2748 FAX 097-538-7006
- 沖縄支部 沖縄県那覇市おもろまち4-19-14 八重洲第7ビル5F
TEL 098-941-3230 FAX 098-941-3231