

SCOPE

未来への羅針盤「スコープ」

2

No.212 | Feb. 2019

税金

—

国際観光
旅客税
について

特集

／ 今すぐできる ／ 企業イメージをアップする 電話応対術

〈医療ステーション〉事務長への手紙でわかったこと
〈国際税務〉タイの移転価格税制スタート！
買収監査（DD）はM&Aにおいて必須です！

今すぐ
できる

特集

企業イメージをアップする 電話応対術

IT化が進み、会社にかかってくる電話の数は減ったかもしれませんが、その分電話応対の重要性は増えています。電話をかけるのはWebやカタログなど他では情報が得られない場合や、緊急を要するから。また、高齢者からの問い合わせもあるでしょう。

さまざまな企業で研修を行う竹内豊さんに電話応対のスキルアップについてお聞きしました。これから新入社員を迎える職場や、電話応対を苦手とする人必見です！

今回お話を聞いたのは



竹内豊 株式会社アイシービー 研修事業部 <https://www.icb-color.com>

大手コールセンター、生損保代理店の教育部門などを経て、ビジネスマナーの研修講師に。営業、販売、サービス・接客、クレーム応対などを広範囲に含む「顧客応対品質」の向上に取り組む。

ビジネスマナー研修インストラクター／接客マナー研修インストラクター
管理職研修インストラクター／営業研修インストラクター
テレコミュニケーションインストラクター



初級

言葉遣いと声を大切に イメージに残る応対を

第一声が印象を作る

「相手の印象は5秒で決まる」といわれますが、電話でも同じです。声で相手の印象を持つのです。

第一声はとても大切。声を聴くだけで、明るそう、誠実そうと印象付けられる表現力が大切です。

声の表現力をあげる4つのポイント

① 笑声（えごえ）

どんな表情で話しているかは、なんとなく伝わるものです。笑顔を生にのせる「笑声（えごえ）」を心がけましょう。口角をあげて、声のキーを2つくらいあげて、笑顔で話せば笑声が完成です！

② 滑舌

滑舌をよくするには、一音、一音を明瞭に発音することが大切です。お店などで時々耳にする「あいがとうございました」は、「り」をはっきりと発音できていません。乱暴なイメージを与えますので子音と母音を意識して発音しましょう。

③ 間

「お電話ありがとうございます〇〇社の△△でございます」では、慌ただしく感じます。句点が入るところで「マ」と言うくらいの間を空けて「お電話ありがとうございます〈マ〉〇〇社の△△でございます」と、落ち着いた印象を与えましょう。

④ スピード

緊張感からか、早口になってしまう方が多く見られます。高齢者の方だと聞き取れないことも。話すスピードは自分ではなかなか気づけないので、二人一組になって指摘し合うのは良い練習方法です。

電話応対の流れ

オープニング

笑声や滑舌よい喋り方、間をとり、適切なスピードで良い第一印象を残したいところ。

状況の把握

的確な質問を投げかけて状況を把握。ここで重要なのは、無駄なく、もれなく把握すること。質問力が試されます。

説明・提案

説明や解決策を提案する際、わかりやすく伝えることが求められます。「ふたつお伝えしたいことがあります。1つ目は、……」と全体像を見せたり、結論から先に伝えたり、論理的に物事を伝える話法を活用しましょう。

終話

すべての用件が終わって、電話を切るまでの最後の会話が終話です。電話全体を彩る大切な段階なので、余韻が残るような丁寧な終わり方が望ましいです。





中 級

今日からできる電話応対力アップ術

音域を広げて生き生きと

前の4つのポイントをマスターした方に取り組んでいただきたいのが、音域を意識した話し方です。話した言葉は声の高いところと低いところを行き来して、抑揚がつきます。「お電話ありがとうございます」の場合、「で」と「り」のところが高く、あとは低く続きます。名前にも高い音、低い音があります。

こうした音域の移動がないと、非常にのっぺりと平坦に聞こえてしまい、生き生きとした感じが出ません。また消極的なイメージを与えることにもなるでしょう。

お電話ありがとう
ございます。
〇〇会社の
タケウチです。



呼吸法によって表現力アップ

表現力をあげる方法として、声の出し方も重要です。舞台上の役者の声が届くのは、腹式呼吸による発声法を行っているから。よく「お腹から声を出す」と言いますが、丹田（へその下あたり）にまで空気をいれる意識で息を吸い、鼻の奥に響かせるようにして声を出します。

この発声法は練習が必要です。お腹に力をいれて、お腹の底から声を出す練習をしてみましょう。発声がよくなると声に厚みや深みが出るので、豊かな感情表現ができるようになります。



あなたも使っていませんか こんな敬語の言い間違い

敬語を正しく理解し使うことは、ビジネスパーソンの基本ともいえます。言葉遣いは身だしなみにも似ていて、人の内面の良さとは関係なく、外面に表れて印象を左右してしまいます。必ず守るべきは尊敬語と謙譲語の逆転を避けることです。言葉遣いは心遣い。相手が見て心地よいと感じる装いで身を包むのと同じように、言葉の装いを整えましょう。

× 悪い例 ×		◎ 良い例 ◎
(書類などを) お送りさせていただきます	→	(書類などを) お送りいたします
よろしかったでしょうか?	→	よろしいでしょうか?
資料のほうは こちらになります	→	資料は こちらでございます
会議は 2時からになります	→	会議は 2時からです



上 級

クレーム応対時の注意点

大切なのは受け留めスキル

言葉遣いや話し方は問題ないし、質問や説明も丁寧だけれど、なんとなく事務的に処理されたように感じる。こうした電話応対に欠けているのが「受け留めスキル」と竹内さんが呼ぶ技術です。これは、相手の言っている内容や感情をきちんと受け留め、理解しています、ということを伝える上級スキルです。

上級といっても難しいことはありません。相手の言ったことをオウム返しにすることです。重要なのはどこで入れるかです。

例えば、「パーティーのときにみなさんにお渡しするプレゼントとして注文したのに、届いた商品の



パッケージが破れていたんです。パーティーはもう来週に迫っているのに、間に合わなかったらどうしよう」というお電話を受けた場合、「先日ご注文いただいたお品物のことですね」という事実の復唱や、「パーティーに使うお品物のパッケージが破れていたのですね。大変お困りのことと思います」と感情を受け留める言葉を入れます。ワンクッションあったあとならば、「ご注文内容を確認いたしますので、ご注文番号をお聞かせ願えますか」という言葉も事務的に聞こえません。

特に、オープニングで電話をかける理由を聞いたときと、状況把握をしたあとには必須です。とはいえ、会話の間中復唱していたのではしつこい会話になってしまいます。適度に挟むことで、相手は「受け留めてもらっている」「ちゃんと応対してくれそうだ」という印象を持ちます。



ま と め

声の表現力とともに電話応対の両輪ともいえるのが言葉遣いです。特に敬語の使い方を間違えると、それだけで社員教育ができていないという評価につながりかねません。

さらには誰かに取り次ぐ、伝言を預かるといったよくあるケースについてはスクリプトや電話応対のフロー、FAQを用意しておくことで、組織全体の電話応対品質が向上していきます。添え物としての電話応対ではなく、さまざまなお客様接点で重要な役割を果たすものへと変化させていきましょう。

言葉遣いは
社員の評価に
つながります!



ぎもん・しつもん
お答えします

税金 Q&A

Q

不動産購入に係る費用の取扱い

私は、飲食業を営んでいます。今般、駅前にある飲食業を行っていた店舗の土地建物を居ぬきで購入することになりました。知り合いの不動産業者のあっせんです。不動産購入に関して、土地建物代金のほかに不動産仲介手数料などのいろいろな費用がかかりました。このような費用の税務上の取扱いについて教えてください。

A

各種税金の処理は間違いやすい事項です。取得する資産が居抜き物件であっても、通常の取得と同様、下記のように処理します。

① 固定資産の取得原価に含めなければいけないもの

【不動産仲介手数料】不動産売買に係る手数料は、売買代金が400万円を超える場合では通常、(売買代金×3%+6万円)×1.08(消費税)です。

仲介手数料は、物件購入のために直接要した費用であるため、取得価額に含めなければなりません。一括して土地・建物を購入した場合には、土地と建物の価額の比により按分する等の方法で、土地に対する仲介手数料と建物に対する仲介手数料を区分します。

【固定資産税等精算金】固定資産税および都市計画税は、その年の1月1日にその物件を所有していた者(つまり売主)に対して課せられます。買主に固定資産税等の納税義務はありませんが、慣習により、契約書等で負担を定め、売買後の期間に対応する部分の相当額を、売主に対して支払います。これは、売主に対する土地・建物の対価の支払の一部として取得原価に含めなければなりません。

② 固定資産の取得原価に算入せず、支払時の費用とすることができるもの、ただし、取得者の判断で取得原価とすることもできます

【不動産取得税】不動産取得後、都道府県から賦課されます。

【登録免許税】不動産登記で、所有権移転等に係る国に収める税金です。

【司法書士報酬】所有権移転登記や抵当権設定等に関する報酬です。

【印紙税】売買契約書や金銭消費貸借契約書に貼付します。

【融資関連費用】保証料や事務手数料です。なお、保証料は期間によって前払費用として処理しなければならないケースもあります。



税金 Q&A では皆さんの税金への疑問にお答えいたします。

税務に関する質問を E-mail: scope@ht-tax.or.jp までお寄せください。

節分にまつわる エピソード

こどもの時、節分には「豆まき」と、庭にある柿の木にナタで切りつけ「生りもうすか?生りもうす。生りもうす。」とのコメントをする行事を行ったことが懐かしい思い出です。(小林)



税金

国際観光旅客税について



西村 誠

にしむらまこと

青森事務所

2020年の東京オリンピックに向けて、今まで以上に多くの旅行客が日本を訪れることが予想されます。また旅行好きの方にも気になるお話です。

制度の概要

観光庁「明日の日本を支える環境ビジョン」では、訪日外国人旅行者数の目標を2020年に4000万人、30年に6000万人と置き、リピーター数の目標も20年に2400万人、30年に3600万人と、20年は15年の約2倍、30年は約3倍としています。

そのような中、観光資源の魅力を極め、観光産業を変革し、観光先進国の実現に向けた基盤の整備を行うための財源確保として「国際観光旅客税」が創設されました。

これにより、国籍や目的を問わず、出国するごとに1000円の負担が発生します。納税義務者は、外国人観光旅客にとどまらず、ビジネス、公務、就業、留学、医療などの目的で出国する日本人も対象となっています。

実務のポイント

平成31年1月7日から実施され、今年度は60億円の歳入が見込まれており、観光立国推進閣僚会議の「国際観光旅客税の使途に関する基本方針等について」に基づき、次の3分野に充当されることになっています。

① ストレスフリーで快適に旅行できる

環境の整備

- ・最新技術を活用した顔認証ゲートや税関検査電子化ゲートの整備等によるC-I-Q(税出入国管理・検疫)体制の整備
- ・ICT等を活用した多言語対応等
- ・旅行安全情報等に関する情報プラットフォームの構築

② 日本の多様な魅力に関する情報の入手の容易化

・JNTO(日本政府観光局)サイト等を活用したデジタルマーケティングの実践

③ 地域固有の文化、自然等を活用した観光資源の整備等による地域での体験滞在の満足度向上

・文化財や国立公園等に関する多言語解説の整備

・訪日観光における新たな観光コンテンツ整備・VR等の最新技術を駆使した最先端観光の育成

国際観光旅客税の概要

納税義務者	船舶又は航空機により出国する旅客
非課税等	・船舶又は航空機の乗員 ・強制退去者等 ・公用船又は公用機(政府専用機等)により出国する者 ・乗継旅客(入国後24時間以内に出国する者) ・外国間を航行中に、天候その他の理由により本邦に緊急着陸した者 ・本邦から出国したが、天候その他の理由により本邦に帰ってきた者 ・2歳未満の者 注:本邦に派遣された外交官等の一定の出国については、本税を課さないこととする。
税率	出国1回につき1,000円
徴収・納付	① 国際旅客運送事業を営む者による特別徴収 (国際旅客運送事業を営む者の運送による出国の場合) 国際旅客運送事業を営む者は、旅客から徴収し、翌々月末までに国の納付 注:国内事業者については税務署、国外事業者については税関に納付 ② 旅客による納付(プライベートジェット等による出国の場合) 旅客は、航空機等に搭乗等する時までに国(税関)に納付
適用時期	平成31年1月7日(月)以後の出国に適用 (同日前に締結された運送契約による国際旅客運送事業に係る一定の出国を除く)

節分にまつわる エピソード

東北では節分に撒く豆は、大豆より落花生(殻付き)です。私の家(青森市)でも落花生です。日本落花生協会の見解の一つに、雪の多い地域で使う割合が高いのは、雪の中に撒いた豆を拾うのは落花生の方が楽だし、後で食べることを考えると殻に入った豆の方が衛生的だからでは?だそうです。確かに、殻が付いたままの落花生なら雪に落ちても見つけやすいですね。



医療ステーション

Vol.17

〔ヘルスケア事業部顧問 恒吉弘基〕

『事務長への手紙でわかったこと』

医療機関の従事者の定着化は人口減に伴い難しくなってきました。
定着化を図るために「事務長への手紙」を実行された事例を紹介いたします。

院長の悩み

クライアントの院長から「院内の雰囲気が今一つ暗く、スタッフの間でギクシャクしたやり取りを見ることが増えてきた。入職しても短期間で退職するケースが続いており、最近は募集をかけてもなかなか応募がない。当院には事務長のような相談相手になる人がいないので事務長代行をお願いできないか」という依頼を受けました。患者数は1日200名弱の整形外科のクリニックで立地条件にも恵まれ増収増益が続いています。

個人面談はしたけれど

さっそく私の自己紹介と事務長代行の役目の説明も兼ね、看護師、リハ、事務のスタッフ15名と個人面談を実施しました。面談してみると、親切で働きやすい環境であること、教育については先輩が丁寧に教えてくれる、多忙時を除くと荒い言葉遣いはない、など悪い情報はほとんど聞けませんでした。院長に報告しないからという前提で面談しましたが、私への警戒心もあり、否定的なことや批判的なことが院長に報告され自分の立場が悪くなるのではないかと心配されたからだと思います。

事務長への手紙でわかったこと

3カ月ほどはスタッフとのコミュニケーション作りに努めました。そしてスタッフ全員に事務長への手紙を書いてもらうことにしました。①業務面、②教育面、③人間関係の3項目について日頃思っていることを記名式で忌憚なく書いてもらい、封入・糊付けして私に提出することにしました。手紙には初回の面談とは違い、悩み事、つらいこと、(院長に対するものも含め)改善してほしいことが生々しく53項目にわたって書かれていました。

次に、事務長への手紙に基づき個人面談を実施しました。スタッフから本音の話が聞け、途中から涙する人もいました。また、特定個人にパワハラがあることも明確になり改善点が浮き彫りになりました。個々の問題を解決する前に、事務長への手紙と面談をベースに従業員の共通のバックボーンつまり業務面、教育面、人間関係において当院の教育理念(約束事)を作ることにしました。「全ては患者様に始まる。」含め5項目のスタッフから積み上げた手作りの理念が完成しました。パワハラのスタッフは自主退職し院内に笑顔が増え、風通しがよくなったと後日院長から報告がありました。



節分にまつわるエピソード

我が家は娘2人が小学校の低学年まで節分には豆まきをやっていました。鬼の面をかぶった私に家内と娘2人が「鬼は外、福を内」と掛け声をかけながら何も悪いことをしていない私に豆を投げつけるのです。ベランダに逃げ込んだところ娘のいたずらで鍵をかけられたこともありました。名医が鬼手仏心の境地で難しい手術にあたっている現場に立ち会ったことがあります。本当に崇高でした。



タイの移転価格税制スタート!



佐々木 洋子

ささき ようこ

法人国際部 税理士

タイの移転価格税制法が2018年9月27日に制定され、
11月22日から施行されました。
提出が求められる「付表」や「移転価格文書」の詳細は現在未公表ですが、
制度の概要は以下のとおりです。

1 対象法人

- ・年間売上が2億バーツ(約6・8億円)以上で、関連者との取引のある法人が対象です。
- ・関連者とは、他の法人の株式の50%以上を直接又は間接に保有する関係のある法人や実質的に支配関係がある法人をいいます。

2 適用開始時期

- ・2019年1月1日以降開始する事業年度から適用されます。

3 移転価格文書の提出

- ・「付表」提出後、5年以内に税務調査官から移転価格文書の提出を要求された場合には、原則60日(初回のみ180日)以内に提出しなければなりません。

4 罰則

- ・移転価格文書を提出しなかった場合や提出した内容が不完全・不正確なものであった場合には、20万バーツ以下の罰金が科されます。

5 留意事項

- ・対象法人は、移転価格文書の準備には相応の時間がかかりますので、早めに着手する必要があります。



詳しくは法人国際部まで
お問い合わせください。
TEL:03-5323-3537
E-mail:tp@ht-tax.or.jp

節分にまつわるエピソード

子供の頃、「年の数だけ豆を食べるのは大変。」という祖母から豆をもらって食べていました。年月を重ねて今の私。まだ、年の数まで食べています(笑)。節分の豆は、本来は大豆を炒ったものだと思いますが、いつからかピーナッツに変わり、それがでん六めや柿ピーと自分の嗜好に合わせ、変化しています。鬼が外へ出ていきそうもありません。



買収監査(DD)は M&A において必須です！

シリーズ第1回「DDとは？」

辻・本郷 ビジネスコンサルティング株式会社 執行役員 折茂雄一郎

第1回目は、M&Aにおいて必須である買収監査(DD)について、わかりやすく解説します。

1.DDとは

M&Aの際によくDD(デューデリジェンス)という言葉聞くかと思ひます。口頭では「DD/ディーディー」とか「デューデリ」と言われることが多く、正式表記は「Due Diligence」、直訳しますと「ある行為者の行為結果責任をその者が法的に負うべきかどうかを決定する際、事前に払ってしかるべき正当な注意義務及び努力」と長ったらしいものになります。

要は、会社を買収するような局面で、表面上分からない隠れ債務やリスクがあったら困りますので、買手は「高値つかみ」しないよう、専門家を雇ってその会社を詳細に調査することが必須となります。

いってみれば、買収対象企業の経営環境、事業内容などを調査し、法律上の問題点・リスクや財務

状況・収益力について企業分析を行い、正確な企業経営の実態や事業運営の状況を把握するための精密検査・詳細調査といったイメージです。

ひとえにDDといっても、様々な種類のDDがあり、実施主体もそれぞれで異なります。

2.DDの種類

DDは、その調査の視点・切り口によって主なもの挙げますと、財務DD、税務DD、事業(ビジネス)DD、法務DD、人事労務DD、環境DD、ITDD等の種類があります【表1】。

上記の他にも、不動産DDや知財DD、技術DD、顧客DDといったものもあり、DDといっても実に幅広いジャンルに渡ります。

これらのDDを全て実施する義務や必要はなく、M&A取引の状況に応じて必要なDDを選択することになります。

3.DDの手順

このDDの手順・プロセスは、買手企業が専門家(公認会計士・税理

士やコンサルティング会社など)に依頼し、担当者が売手会社を訪問して、限られた時間の中でスピーディに実施します。

現地では会計帳簿の閲覧や、必要に応じた実地調査を行うことで、決算書・申告書といった帳簿類だけではわからない会社の経営実態を確認し、社長や経理担当者など関連部門へのヒアリングを行い、最終成果物のレポートニングを進めます。

一般的な流れは、①基礎資料の入手、案件概要の把握 ②チームミーティング、調査範囲のすり合わせ ③事前分析 ④調査範囲・手続の決定 ⑤依頼資料リストの送付 ⑥資料の閲覧・分析 ⑦マネジメントインタビュー ⑧レポートの作成 ⑨中間報告 ⑩最終フォローアップ ⑪最終報告(納品)となります。

このDD、案件規模や内容によっては、期限が迫ると徹夜をしても仕上げる必要があり、ファイナンス・アドバイザーですと誰でも一度は通る登竜門ともいえます。ただ、最近ですと各ファーム・事務所ですと標準化・効率化も進んできており、将来的には「AI」の登場によりDDのやり方にも変革期が来ると思う今日この頃です。

我が家でも毎年豆まきをしますが、ある年、控えめに「オニワショト・・・」「フクウウチ・・・」と地味な雰囲気で行っていたら福も舞い込んでこないのではと思い、意を決し例年の倍以上の大量の豆を買込み、あたかもドッチボールの「メチャぶつけ」のごとく部屋中に豆をぶちまけまくったことがありました。1時間後にはただ虚無感と床のおびただしい豆だけが残りました。

節分にまつわるエピソード

徳田孝司の月刊



堂

Vol.28

THEME

年200万円以上の
ふるさと納税は要注意

～高額寄付者は税務調査も～

1. 返礼品の税務上の取扱い

返礼品を目当てに、ふるさと納税をしている方も多いと思います。総務省の方針は寄付金の3割を上限に返礼品を考えているようですが、現状としては返礼率が5割にもなるケースもあるようです。(2019年税制改正により、返礼割合は3割以下になる見込み) 受け取る返礼品の税務上の取扱いは一時的所得となり、返礼品の評価額によっては申告が必要となります。

2. 一時所得の計算

一時所得は、「(一年間の返礼品の金額-50万円)÷2」で計算されます。つまり、返礼品の金額が50万円を超えると一時所得が生じることになりますので、返礼率を寄付額の3割とすれば、年167万円以上のふるさと納税をした場合に、一時所得が発生します。

3. 返礼品の評価？

返礼品には様々なものが用意されていますが、難しいのはその返礼品を税務上いくらで評価するか

という点です。商品券等の金券であればその評価は金券の額面金額となりますが、米・野菜・肉等の物品であれば、本来その物と同じ物がいくらで売られているかというのが評価額となります。

ただ、個別の物品ごとにその「時価」を調べるのは容易なことではないため、結果としては、寄付金の3割相当額が返礼品になっていることを前提に、寄付金の3割を物品の評価額と見做して、大きな問題はないと思われます。

4. 実際の申告は？

上述したように、評価額を寄付金の3割とすると年167万円以上のふるさの納税をした場合は、申告が必要となりますが、物品の「時価」の幅を勘案すると、年200万円以上の寄付をした場合が申告が必要となる目安と思われます。給与収入で考えると、約5000万円クラスの方の寄付金の上限額が200万円となります。現実的にはほとんどの方は申告する必要はありませんが、200万円以上の高額な寄付をされている方は、申告の要否をご検討下さい。(下表参照)

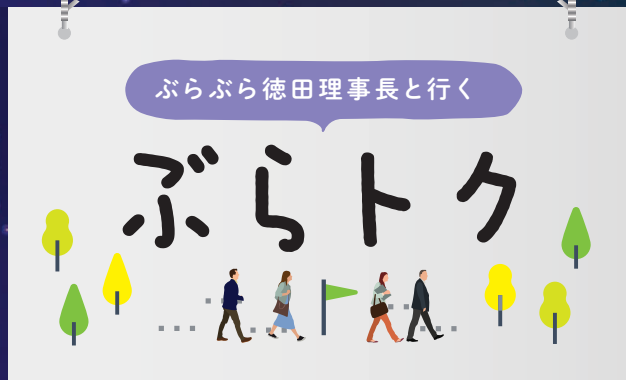
ふるさと納税シミュレーション

単位：万円

給与収入	ふるさと納税 上限額(概算)	返礼品評価額 (30%相当額)	一時所得金額	増加所得税・ 住民税(55%)	税引後お得度
5,000	200	60	5	2.8	57.3
7,000	300	90	20	11.0	79.0
10,000	400	120	35	19.3	100.8

節分にまつわるエピソード

子供の頃、「鬼は外、福は内」で豆まきをして、豆を食べたのを思い出します。最近はハロウィンなどの洋ものが繁盛して和ものは文化財になるほど希少になっていく傾向です。なんでもかんでも金儲けの対象にしていくなさうかと思いますが、たしかに豆ではもうからないかも。



果てしない宇宙にロマンを抱く、法人部 統括部長の宮島亮さん。天文台を見学してみたいという思いが募り、理事長を誘って三鷹にある国立天文台を訪れることになりました。



★50センチ公開望遠鏡



この望遠鏡を使って定例観望会(事前申込制)を行っています。

月面



©国立天文台、NAOJ

▶ #034

宇宙の神秘に 思いを馳せる！ 天文台を訪れるの巻

取材協力：国立天文台 三鷹

◎東京都三鷹市大沢2-21-1
◎<https://www.nao.ac.jp/>
◎TEL:0422-34-3688

ぶらトク
Facebookは
こちら



1921年に建設された国立天文台三鷹で一番古い建物。

★第一赤道儀室



赤道儀とは、天体の動きに合わせて追尾することのできる架台のことです。1938年から60年間太陽黒点の観測を行い、太陽活動の研究に貢献しました。

三鷹に里帰りした 6mミリ波電波望遠鏡

2018年10月、それまで鹿児島市の錦江湾公園に設置されていた「6mミリ波電波望遠鏡」が国立天文台三鷹へ移設されました。この望遠鏡は、1970年に日本初の本格的なミリ波望遠鏡として三鷹に建設されたもの。その後、岩手県水沢、長野県野辺山と順次移設され、1993年に鹿児島市の錦江湾公園に置かれました。2018年にその役目を終えて、およそ30年ぶりに、誕生の地三鷹に里帰りすることになりました。



★主な展示物

- 1階
 - ◎写真乾板展示
 - ◎歴史的な観測装置の展示
 - ◎貴重書の展示
- 2階
 - ◎65センチ屈折望遠鏡
 - ◎国立天文台の歴史紹介パネル
 - ◎観測と発見の歴史紹介パネル



★天文台歴史館

65センチ屈折望遠鏡は、屈折望遠鏡としては日本最大の口径を誇ります。1998年3月に研究観測から引退しました。



★太陽系ウォーク



太陽系の距離を140億分の1に縮めた展示です。太陽から土星までの実際の距離は14億キロメートルですが、ここではたったの100メートル。



★国立天文台について

国立天文台は最先端の観測施設を擁する日本の天文学のナショナルセンターです。大学共同利用機関として全国の研究者の共同利用を進めるとともに、共同研究を含む観測・研究・開発を広く推進し、国際協力の窓口として、天文学および関連分野の発展のために活動しています。本部は東京都三鷹にあり、その他の研究・観測施設が国内外に複数あります。



とても感動しました！
ロマンが広がるとともに、知的好奇心が刺激されました！

TODAYS PARTNER



〈今回のパートナー〉

法人部 統括部長
宮島 亮さん

数百社の企業の税務に携わる法人部。個々の企業の特徴に合わせて提案・コンサルティングを行っています。

★「節分にまつわるエピソード」

今や節分では当たり前となっている恵方巻ですが、私はここ何年もタイミングを逃し続けて、いまだに食べたことがありません。今年は平成最期のチャンスなので、何とかして恵方巻を食べてみようと思っています。ちなみに今年の恵方は東北東みたいです。

今月の
ぶらトク
ポイント

宇宙の神秘に
迫ろうとする
探求心や
技術力の高さに
とても感銘を
受けました。



2019年1月入社式が行われました

辻・本郷 税理士法人ではこの1月、
新卒・経験者含め24名の新入社員を迎えました。



参加人数：24名
1月の新入社員13名
〈正社員4名、SST4名、契約社員1名、
パートタイマー4名〉
9月の新人集中研修以降の社員11名
開催日時：平成31年1月15日（火）9：00～10：00
会 場：新宿ミライナタワー事務所 セミナールーム

伊藤選手、凱旋試合で圧巻の初防衛！



WBO世界スーパーフェザー級
タイトルマッチが12月30日に
行われ、辻・本郷グループが応援
している世界チャンピオンの伊藤
雅雪選手が、同級1位のエフゲ
ニー・チュブラコフ（ロシア）に
7回TKO勝ちで初防衛を果たし
ました。日本人として37年ぶり
に米国でチャンピオンを奪取し
ての凱旋試合で、最強といわれ
た挑戦者を退けました。

伊藤 雅雪 Masayuki Ito

1991年生まれ。東京都出身。大学在学中に
プロデビュー。戦績は25勝（13KO）1敗1分。
2018年7月に下馬評を覆し、本場米国で
WBOスーパーフェザー級王座を奪取。

辻・本郷 税理士法人

〒160-0022 東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー28階
TEL 03-5323-3301(代表) FAX 03-5323-3302

札幌事務所	〒060-0002 北海道札幌市中央区北二条西4-1 北海道ビル7階 TEL.011-272-1031 FAX.011-272-1032
青森事務所	〒030-0861 青森県青森市長島2-13-1 AQUA青森スクエアビル4階 TEL.017-777-8581 FAX.017-721-6781
八戸事務所	〒031-0072 青森県八戸市城下4-25-5 TEL.0178-45-1131 FAX.0178-45-5160
秋田事務所	〒010-0954 秋田県秋田市山王沼田町6-34 TEL.018-862-3019 FAX.018-862-3944
久慈事務所	〒028-0064 岩手県久慈市八日町2-8 中野ビル2階 TEL.0194-53-1185 FAX.0194-53-1330
盛岡事務所	〒020-0021 岩手県盛岡市中央通2-11-18 明治中央通ビル5階 TEL.019-604-6868 FAX.019-604-6866
遠野事務所	〒028-0541 岩手県遠野市松崎町白岩16地割31-8 TEL.0198-63-1313 FAX.0198-63-1317
一関事務所	〒021-0893 岩手県一関市地主町6-1 TEL.0191-21-1186 FAX.0191-26-1665
仙台事務所	〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央3-2-1 青葉通プラザ2階 TEL.022-263-7741 FAX.022-263-7742
福島事務所	〒960-8031 福島県福島市栄町1-35 福島キャピタルフロント7階 TEL.024-525-8177 FAX.024-525-8178
郡山事務所	〒963-8002 福島県郡山市駅前1-15-6 明治安田生命郡山ビル5階 TEL.024-927-0881 FAX.024-927-0882
いわき事務所	〒971-8162 福島県いわき市小名浜花畑町11-3 カネマンビル2階 TEL.0246-73-1800 FAX.0246-73-1801
新潟事務所	〒950-0087 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5階 TEL.025-255-5022 FAX.025-248-9177
上越事務所	〒943-0892 新潟県上越市寺町3-8-8 TEL.025-524-3239 FAX.025-524-3187
水戸事務所	〒310-0903 茨城県水戸市堀町1163-7 TEL.029-252-7775 FAX.029-254-7094
館林事務所	〒374-0024 群馬県館林市本町2-5-48 マルゼンビル6階 TEL.0276-76-2011 FAX.0276-76-2012
深谷事務所	〒366-0052 埼玉県深谷市上柴町西4-17-3 TEL.048-571-4619 FAX.048-571-8158
大宮事務所	〒330-0854 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21階 TEL.048-650-5211 FAX.048-650-5212
越谷事務所	〒343-0808 埼玉県越谷市赤山本町2-11 ブランドール雅II 202号 TEL.048-960-1751 FAX.048-960-1752
川口東事務所	〒332-0012 埼玉県川口市本町4-1-8 川口センタービル6階 TEL.048-227-1260 FAX.048-227-1261
柏事務所	〒277-0023 千葉県柏市中央1-1-1 ちばぎん柏ビル4階 TEL.047-165-8801 FAX.047-165-8802
松戸事務所	〒271-0091 千葉県松戸市本町11-5 明治安田生命松戸ビル6階 TEL.047-331-7781 FAX.047-331-7786
船橋事務所	〒273-0005 千葉県船橋市本町4-40-23 SADOYA SOUTHERN TERRACE 6階 TEL.047-460-0107 FAX.047-460-0108
西新井事務所	〒123-0842 東京都足立区栗原3-10-19-307 TEL.03-3848-3767 FAX.03-3848-3791
東京中央事務所	〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-2-3 丸の内仲通りビル7階 TEL.03-6212-5801 FAX.03-6212-5802
東京丸の内事務所	〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-9-1 丸の内中央ビル10階 TEL.03-6212-2830 FAX.050-3730-6208
神田事務所	〒101-0047 東京都千代田区内神田3-20-3 小鍛冶ビル8階 TEL.03-5289-0818 FAX.03-5289-0819
池袋事務所	〒171-0021 東京都豊島区西池袋1-7-7 東京西池袋ビルディング12階 TEL.03-5396-7491 FAX.03-5396-7492
新宿ミライナ タワー事務所	〒160-0022 東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー28階 TEL.03-5323-3301(代表) FAX.03-5323-3302
新宿HR事務所	〒160-0022 東京都新宿区新宿3-1-1 世界堂ビル7階 TEL.03-5361-8060 FAX.03-5323-3533
代々木事務所	〒151-0053 東京都渋谷区代々木1-36-4 全理連ビル5階 TEL.03-5333-1545 FAX.03-5333-1546
渋谷事務所	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー13階 TEL.03-6418-6761 FAX.03-6418-6762

品川事務所	〒108-0074 東京都港区高輪3-26-33 京急第10ビル3階 TEL.03-5791-5731 FAX.03-5791-5732
練馬事務所	〒176-0012 東京都練馬区豊玉北5-24-2 パシフィックニュー豊玉2階 TEL.03-3948-8292 FAX.03-3948-9427
吉祥寺事務所	〒180-0004 東京都武蔵野市吉祥寺本町1-14-5 吉祥寺本町ビル6階 TEL.0422-28-5515 FAX.0422-28-5516
東大和事務所	〒207-0031 東京都東大和市奈良橋5-775 TEL.042-565-1564 FAX.042-563-0189
立川事務所	〒190-0012 東京都立川市曙町2-38-5 立川ビジネスセンタービル11階 TEL.042-548-1841 FAX.042-548-1842
町田事務所	〒194-0021 東京都町田市市中町1-1-16 東京建物町田ビル9階 TEL.042-710-6920 FAX.042-710-6921
横浜事務所	〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸1-11-11 NMF横浜西口ビル3階 TEL.045-328-1557 FAX.045-328-1558
大和事務所	〒242-0017 神奈川県大和市大和東3-8-16 TEL.046-262-8332 FAX.046-262-5650
湘南事務所	〒251-0055 神奈川県藤沢市南藤沢4-3 日本生命南藤沢ビル4階 TEL.0466-55-0012 FAX.0466-55-0032
小田原事務所	〒250-0011 神奈川県小田原市栄町1-8-1 Y&Yビル6階 TEL.0465-40-2100 FAX.0465-40-2101
甲府事務所	〒400-0046 山梨県甲府市下石田2-5-9 TEL.055-228-5722 FAX.055-228-5723
甲府中央事務所	〒400-0845 山梨県甲府市上今井町684-6 TEL.055-241-7522 FAX.055-241-7578
大月事務所	〒401-0301 山梨県南都留郡富士河口湖町船津642-4 TEL.0555-72-0505 FAX.0555-72-0905
長野事務所	〒380-0904 長野県長野市七瀬中町86-1 TEL.026-224-2091 FAX.026-224-2349
伊東事務所	〒414-0002 静岡県伊東市湯川1-3-3 上條ビル5階 TEL.0557-37-6706 FAX.0557-37-8988
豊橋事務所	〒440-0086 愛知県豊橋市下地町字長池13番地 TEL.0532-54-3000 FAX.0532-54-3002
名古屋事務所	〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄4-2-29 名古屋広小路プレイス5階 TEL.052-269-0712 FAX.052-269-0713
四日市事務所	〒510-0822 三重県四日市市芝田1-3-23 TEL.059-352-7622 FAX.059-351-2988
京都事務所	〒600-8009 京都府京都市下京区四条通室町東入面谷鉦町79番地 ヤサカ四糸丸ビル6階 TEL.075-255-2538 FAX.075-255-2539
大阪事務所	〒541-0045 大阪府大阪市中央区道修町4-6-5 淀屋橋サウスビル6階 TEL.06-6227-0011 FAX.06-6227-0063
関西事務所	〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田3-3-10 梅田ダイビル6階 TEL.06-6110-5875 FAX.06-6110-5876
神戸事務所	〒651-0087 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10階 TEL.078-261-0101 FAX.078-261-0120
岡山事務所	〒700-0815 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7階 TEL.086-226-8555 FAX.086-226-8556
広島事務所	〒730-0032 広島県広島市中区立町1-24 有信ビル 5階 TEL.082-553-8220 FAX.082-553-8221
長門事務所	〒759-4106 山口県長門市仙崎1031-210 TEL.0837-26-0457 FAX.0837-26-5020
北九州事務所	〒802-0003 福岡県北九州市小倉北区米町1-2-26 日幸北九州ビル4階 TEL.093-512-5760 FAX.093-512-5761
福岡事務所	〒812-0012 福岡県福岡市博多区博多駅中央街8-1 JRJP博多ビル8階 TEL.092-477-2380 FAX.092-477-2381
大分事務所	〒870-0035 大分県大分市中央町1-1-3 朝日生命大分ビル4階 TEL.097-532-2748 FAX.097-538-7006
熊本事務所	〒860-0806 熊本県熊本市中央区花畑町10-34 熊本花畑ビル5階 TEL.096-311-5015 FAX.096-311-5016
延岡事務所	〒882-0823 宮崎県延岡市中町1-2-8 和光中町ビル(旧第一生命ビル) TEL.0982-22-3570 FAX.0982-31-2789
鹿児島事務所	〒892-0844 鹿児島県鹿児島市山之口町1-10 鹿児島中央ビル9階 TEL.099-216-6180 FAX.099-216-6181
沖縄事務所	〒900-0029 沖縄県那覇市旭町1-9 カフーナ旭橋B街区ビル 1階 TEL.098-941-3230 FAX.098-941-3231

[確定申告] は 辻・本郷にお任せください!

平成30年分の確定申告の受付は、

平成31年2月18日(月)から始まります。

申告期限は、**平成31年3月15日(金)**です。

こんな **お悩み** はありませんか?

65万円控除を
利用した
「節税」とは?



アパートを新築
したが申告はするの?



賃貸マンションの
リフォーム代は
経費となるの?



専従者(奥様他)給与は
いくら出せるの?



車の経費は
どこまで
認められるの?



「とりあえず話だけでも…」という方でも大丈夫です。

**年1回の申告で、
1年間の税金(所得税・住民税)が決まります!**

ご相談は裏面に記載のお近くの事務所までご連絡ください



専門特化型・国内最大規模を誇る税理士法人 東京税理士会所属

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

<http://www.ht-tax.or.jp>

辻・本郷