

SCOPE

未来への羅針盤「スコープ」

10

No.220 | Oct. 2019

税金

—
特別寄与料
の新設
について

田中弘先生のマーケティング講座

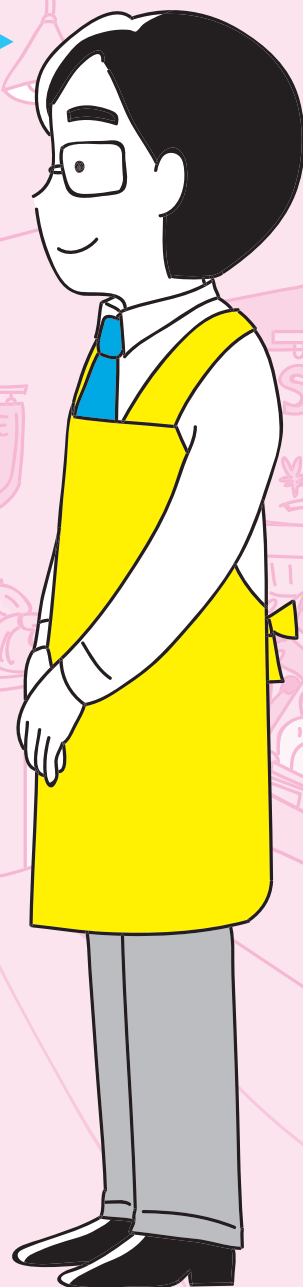
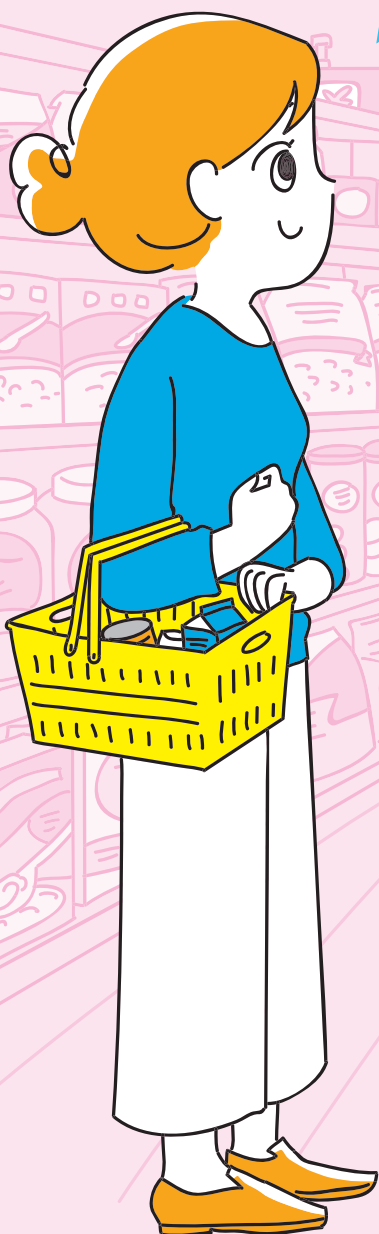
特集

経営者が見落としがちな

お客様目線

を改めて考える〈その2〉

〈税金Q&A〉アフィリエイトの確定申告
買収監査(DD)はM&Aにおいて必須です!
徳田孝司の月刊マルトク堂



特集 田中弘先生のマーケティング講座

経営者が見落としがちな お客様目線を 改めて考える〈その2〉

大好評いただいている田中弘先生のマーケティング講座、今回はその第2回目となります。テーマは前回（2019年5月号）同様、「お客様目線」。具体的な事例をご紹介しますながら、真のお客様目線とは何かを、ご紹介していきます。お客様を逃がさないためにも、そしてお客様に満足いただくためにも、ぜひ参考にしてください。



→ 今回お話を聞いたのは



田中 弘

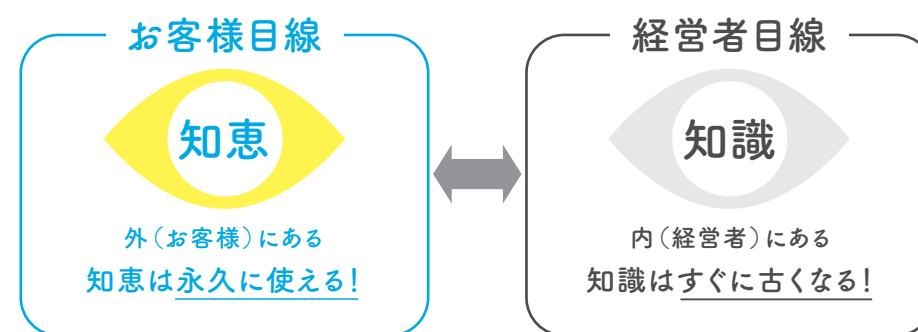
神奈川大学名誉教授／辻・本郷 税理士法人顧問
北海道札幌市生まれ。早稲田大学の博士課程を修了後、愛知学院大学商学部講師・助教授・教授を経て、神奈川大学経済学部教授およびロンドン大学客員教授を歴任。専門は財務会計論、経営分析。

【主要著書】会社データの読み方・活かし方（中央経済社）、新財務諸表論、複眼思考の会計学、経営分析を学ぶ（以上、税務経理協会）、など。

経営は知恵くらべ

お客様を逃がさないためには「お客様目線」になることが大切です。そして、お客様目線を育てるためには、「知識」ではなく「知恵」がポイントになります。経営者の方は豊富な知識をお持ちだと思いますが、その知識にとらわれていてはお客様のところを捕まえることはできません。知識はもちろん大切ですが、お客様を逃がさないためには、お客様の“今”を見て、

知恵を絞り、サービスを改善していくことが重要になります。知識は時間の経過とともに古くなりますが、知恵は永久に使えます。これまでに培った知識をちょっと横に置いて、先入観を捨ててお客様を見てみましょう。具体的な事例を紹介しながら、経営者が見落としがちなお客様目線を紹介していきます。



お客様目線 ココに注意

POINT
01

食べ残しは雄弁に語る

「商品が売れた」という事実だけで、商品を判断してはいけません。お客様目線で重要なのは、その商品がどのように消費され、どのような付加価値を提供したかを探ることです。

例えばレストランの場合。経営者はどのメニューに人気があり、どれくらいの注文があるのか、とても気にかけていると思います。見落としとしてはいけないのが「食べ残し」です。食べ残しはとても多くのことを語ります。ここに目をつけましょう。味なのか、それとも単純に量が多すぎたのか、他のメニューとのバランスはどうかなど、食べ残しになってしまう理由はたくさん考えられます。

経営者の方には一度お客様の立場になって、注文してみることをお勧めします。自分で食べてみると、食べ残しの理由が見えてきます。後は、その理由を分析

して改善すればいいのです。全部食べていただけるように知恵を絞りましょう。

商品やサービスは提供すればそれで終わり、というわけではありません。満足度を高め、リピーターになっていただくことが目的です。お客様の動向をきちんと見届けていきましょう。



POINT 02

お客様目線 ココに注意

売る側の常識を疑え



商品を販売するとき、お客様に十分な情報提供をしていますか？情報が足りていないと、お客様は購入に至らないことがあります。「お客様は知っているはず」という売る側の常識を疑って、コミュニケーションしていきましょう。

右上の写真を見てください。これが何か分かりますか？答えはドラゴンフルーツです。答えを聞いてもピンとこない方がたくさんいると思います。スーパーの売り場に何の情報もなく、ただドラゴンフルーツが置いてあってもだれも買い物がごには入れないでしょう。一般のお客様はドラゴンフルーツのことをよく知りません。お客様に購入してもらうためには、少なくともどんな味がして、どの部分をどのように食べるのかといった情報が必要です。

いつも商品に囲まれていると、お客様も知っている

ものと勘違いしてしまうかもしれませんが、お客様は専門家ではありません。情報を提供することが商品を知ってもらうことにつながり、その積み重ねが商品やお店のファン作りにつながるのです。自分たちの常識を一度疑って、お客様目線で情報発信を行いましょう。



POINT 03

お客様目線 ココに注意

サービスにならないサービス

サービスが自己満足で終わっていることがあります。お客様が欲しているものを考慮しないと、せっかくのサービスが無意味になります。

例えば本屋で、お客様が「〇〇」という本を探していたとします。店員に「〇〇」はありますか？と聞いたところ、店員は「少々お待ちください」と告げ、本を探して持ってきたとしましょう。この場合、お客様は「〇〇」という本にはたどり着きましたが、同じ作家の本や同じカテゴリーの本を探すためには、再び店員に質問しなければなりません。この場合、お客様がなぜその本を探しているのかをお聞きし、本当に見つけた本が陳列されている売り場へお連れすることが最適なサービスとなるでしょう。

また、フレンチレストランなどでワインをオーダーすると、ソムリエの説明を聞き終えるまで乾杯できないことがあります。ルーティンをこなすだけでなく、場の

空気を読んで乾杯の後にワインの説明をするなど、臨機応変な対応がお客様に喜ばれることがあります。

お客様は千差万別、お客様ごとにニーズが異なります。型通りのサービスではなく、お客様が本当に望んでいることは何かを考え、心のこもったサービスの提供を目指しましょう。



お客様目線 ココに注意

POINT 04

店頭とバックヤードの間に深い溝

接客を行う店員が商品に関する情報を十分に把握していないことがあります。お客様は満足のいく買い物のために様々なことを要望します。お客様の要望にスピーディに対応することは、とても大切なことです。

靴屋でこんな経験をしたことはありませんか？気に入ったデザインの靴が見つかり、店員に自分のサイズがあるかどうかを質問すると、店員は「ちょっと確認します」とバックヤードに向かい、しばらくして戻ってきたかと思うと「すみません、在庫がありません」。しょうがないので、色違いでサイズはあるのかを聞いてみると、「ちょっと確認します」と再びバックヤードへ……。こんなやり取りを繰り返しては、お客様も買う気がなくなってしまいます。

在庫管理と店頭でのオペレーションが連動していないと、お客様にムダな時間を取らせ、不快な思いをさ

せてしまいます。店舗によって事情があると思いますので一概には言えませんが、お客様目線で考えると接客を行う店員とバックヤードは常に連携がとれている必要があります。お客様の満足に直結していない業務の効率化は、お客様の不満の種になりかねません。店舗一丸となってお客様目線で対応しましょう。



お客様のために知恵を絞りましょう

「良かれ」と思い一生懸命考えたサービスが、結局お客様の満足につながっていない……。こんなときは、知識に頼らず、フラットなスタンスでお客様を見つめ直してみましょう。ヒントはお客様の行動や言葉にあります。お客様をきちんと観察すること、そして自分自身もお客様として自社のサービスを受けてみる。そんなことの積み重ねがお客様目線を育みます。知恵を絞って、お客様に満足していただけるサービスを開発し、提供していきましょう。



消費者の気持ちになって知恵を絞ってみましょう！

特別寄与料の新設について



近藤ちずる

こんどうちずる

秋田事務所

昨年、民法改正により相続人でない親族に対しても
寄与分が認められるようになりました。

令和元年7月1日より被相続人(故人)の財産の維持または増加のために貢献した「相続人以外の親族」に対しても、その対価として金銭を受け取る権利が認められることになりました。これを、「特別寄与料」と言います。これまで「寄与分」を主張できなかった相続人以外の親族にも、遺産を受け取る権利が与えられるようになりました。

① 特別寄与料の請求者

特別寄与料を請求できるのは、6親等以内の血族か、3親等内の姻族(結婚によって成立した親戚)などに限られます。なお、特別寄与料を請求できる親族から以下の人は対象外ですので注意が必要です。

- ・相続人
- ・相続放棄者
- ・欠格又は廃除により相続権を失った者

② 特別寄与料の条件

次の条件を全て満たす場合のみ、特別寄与料を請求することができます。

- ・被相続人の「財産の維持または増加」に直接的に役立っていたこと。
- ・無償で療養看護その他の労務提供が行われたこと。行為に対して相続人からなんらかの報酬を受け取っていた場合「特別寄与料」は請求できない。
- ・特別寄与料を請求できる期間は限られている。具体的には、被相続人が亡くなったこととその相続人のことを知ってから6ヶ月以内、または、被相続人が亡くなってから1年以内のいずれか早い日となる。

③ 相続税の取り扱い

1. 特別寄与者

特別寄与者が相続人等から支払ってもらった特別寄与料の金額が決まった場合には、その特別寄与料の金額を被相続人から遺贈により取得したものとみなして、特別寄与者が特別寄与料を取得したことによって支払う相続税額が、2割加算の対象となります。

2. 特別寄与料を支払う相続人

特別寄与者に特別寄与料を支払った相続人等は、自分の課税価格からその特別寄与料を控除することができます。また相続税の申告期限までに特別寄与料の額が確定しない場合には、その確定後4ヶ月以内に限り更正の請求をすることができます。

④ 注意点

特別寄与料は他の相続人に認めてもらわなければなりませんので、まずは日頃の貢献度合いを共有しておくことの他に、介護日記などを作成してメモを残す、治療費や介護用品代、交通費など出費した経費についてはレシートや領収書を保管しておくなどの工夫が求められます。相続人以外の一定の親族にも寄与(貢献)を認めてもらうことができるようになるのが大きなポイントですので、いざ相続が発生した時にトラブルが起きないように、事前に税理士に具体的な相談をしておくことをお勧めします。

2020東京五輪で
楽しい種目は？

私がオリンピックで楽しみにしている種目はボルダリングです。2020オリンピックで初めて追加された種目ですが、前から個人的に興味があってやってみたいと思っていたのと、日本の選手が有力な選手が多いので、期待をしているところです！頑張れニッポン!!

上仲
税理士の

ぎもん・しつもん
お答えします

税金
Q&A



公益法人部
税理士
上仲孝明

Q

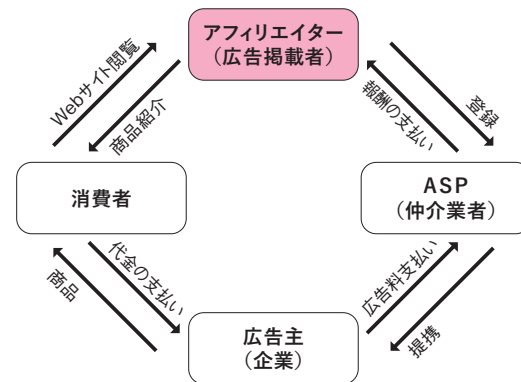
アフィリエイトの確定申告

私は、機械部品メーカーの経理部門に勤務している会社員です。副業が認められている会社であるため、アフィリエイトを始めました。順調に収入を得られていて、今年1年間で40万円程の収入になりそうです。会社員がアフィリエイトを行う場合に確定申告の義務はあるのでしょうか。

A

アフィリエイトの仕組み

アフィリエイトとは、自分のWebサイトやブログで、広告主(企業)の商品等を紹介して広告を掲載することによって、アフィリエイト報酬(広告料)を得るという仕組みです。広告掲載者をアフィリエイターといいます。



アフィリエイトと確定申告

アフィリエイトの所得区分は雑所得か事業所得になります。会社員など1か所から給与の支払を受けている人で、給与所得及び退職所得以外の所得(雑所得や事業所得など)の合計額が20万円を超える場合には、原則として確定申告をしなければなりません。

収益

アフィリエイトの収入が確定した時点(成果確定時)で収益を認識します。一定金額に達するまで報酬が振込まれないような場合であっても、成果が確定した時点で収益となります。ポイントで報酬が支払われる場合であっても同様です。

費用

アフィリエイトの収益を得るための経費には、サーバー利用料やドメイン使用料、広告料、ツール代、取材費などが想定されます。複数のサイトを運営している場合、サーバー利用料やドメイン使用料が多く発生する可能性があります。



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 scope@ht-tax.or.jp までお寄せください。

2020東京五輪で
楽しい種目は？

私が楽しい種目は、自転車競技(ロードレース)です。ロードレースは、東京をスタートし、多摩丘陵や山中湖を経由して富士スピードウェイへと向かうコースになっています。東京の住宅街から自然豊かな富士山の裾野まで走り抜けるので、レースの行方だけでなく、景色の移り変わりも楽しめると思います。ロードレースは土日で開催されるので観戦したいと思っています。

医療ステーション

Vol.21

〔ヘルスケア事業部顧問 恒吉弘基〕

『円滑な院内コミュニケーション』

医療介護業界では、2025年までに看護師は13万人、介護職員は38万人不足する見込みです。事務も含めた人材確保と定着化が課題です。

人材確保の環境

厚労省の「雇用動向調査」によると産業別離職率は、宿泊業・飲食サービス業が28.6%で一番高く、医療介護業は14.7%で教育・学習支援業の15.6%に次いで6位となっており、離職率は高い業種です。2019年1月1日時点の人口動態調査によると、日本人の人口は1億2477万6364人と前年から43万3239人減っています。減少幅は1968年の調査開始以来最大でした。総人口は2053年に1億人を割り、65年には15年比3割減の8808万人になる見込みです。働き手の世代は4割減とさらに減少します。

人件費率は、製造業14%、卸売業6%、小売業12%、サービス業28%に対し、医療は55%以上です。人材の定着化が医療業界の大きな課題です。人材の奪い合いが始まっています。

報・連・相

全業種で離職の一番の原因は、「上司、同僚、後輩、先輩との人間関係の不满」となっています。もちろん医療介護も同じでしょう。医療経営者からは、「せっかく仕事を覚えたらと思ったら退職してしまった。人材募集をかけても応募がないので他のスタッフをゼロから教育しなおすことになった。」とよく聞きます。私は、院内の報・連・相はうまく

いっていますか。と質問すると答えは残念ながらうまくいっていません。との回答です。

院内の報・連・相の対象者は理事長、医師、コメディカル、患者、事務です。部署内・部署間の報・連・相がスムーズにいけばストレスが消えますが詰まってしまうと経営判断にも悪い影響を及ぼすことになります。

時々部下はトラブル・クレーム・ミスの報告（連絡・相談）をしたら上司から怒鳴られると思いこみ、事案を握りこんでしまうことがあります。時間の経過とともに問題がこじれてしまい多額の賠償金の支払いに膨れ上がることがあります。トラブル・クレーム・ミスを早期に報告をしたことを褒め、失敗を分析して再発しないように教育することが大切だと思います。

教育に報・連・相を

部下に仕事を指示する場合、その仕事の全体業務の中での「位置付けと意義」を説明してあげると、仕事を進めてゆく中で上司と部下の間で会話と信頼関係が生まれます。

報・連・相が活性化し、部下のモチベーションも上がります。応用問題の解ける部下を増やすことが定着化につながります。



2020東京五輪で 楽しいな種目は？

楽しいな種目は水泳、バドミントン、カヌー、柔道、空手、卓球、アーティスティックスイミングです。30個の金メダルを期待しています。オープンセレモニーも楽しみです。日本の歴史と文化伝統を世界最高のテクノロジーを駆使して世界中の人にアピールしてもらいたいと思います。種目とは別に、日本人のマナーのよさとしっかりした医療体制も外国人に「さすが」と言わせたいところです。



国際税務

東南アジアでの 移転価格税制の動向



松永 未果

まつなが みか

法人国際部

東南アジア諸国でも移転価格税制の導入が進んでいます。文書化義務規定を確認し、対象法人は対応の検討が必要です。

移転価格税制に関する文書化制度

日本では移転価格税制に関する同時文書化義務規定は、2017年4月1日以降に開始する事業年度より適用されています。国外関連取引の合計金額が50億円以上、又は、無形資産取引の合計金額が3億円以上である法人は、当該国外関連取引にかかる独立企業間価格を算定するために必要と認められる書類（ローカルファイル）を、確定申告書の提出期限までに作成又は取得し、保存しなければなりません。国外関連者とは、法人との間に、50%以上の株式等の保有関係（親子関係、兄弟関係等）や実質的支配関係（役員関係、取引依存関係、資金関係等）といった特殊の関係がある外国法人をいいます。

東南アジア諸国での導入

近年、東南アジア諸国でも移転価格税制の法制化が進んでいます。概要は下図の通りです。

ローカルファイル作成義務の要件

国により、ローカルファイル作成義務の要件が異なりますので、日本では作成義務に該当しない場合でも、他国では該当する場合があります。今回は日系企業の進出が多いタイ、インドネシア、ベトナムの3カ国についてご紹介いたします。

タイ

・事業年度の売上高が2億バーツ（約6.8億円）以上で関連者取引がある法人

・関連者とは、株式の50%以上を直接的または間接的に保有する関係にある法人等

インドネシア

・前年度の年間総収入が500億ルピア（約3.8億円）を超える法人

【文書化に関わる法制化の動き】

マレーシア	2012年5月に移転価格規則の公布（2009年から施行とみなす）
フィリピン	2013年2月より適用
インドネシア	2016年12月31日以降に終了する課税年度より適用
ベトナム	2017年5月より改正法適用
シンガポール	2018年終了会計年度より適用
タイ	2019年1月1日以降に開始する事業年度から適用

・前年度の関連者間取引の金額が以下の基準を超える法人
 ─ 有形資産取引が年間200億ルピア（約1.5億円）を超える法人
 ─ その他の各取引（無形資産取引、役務提供取引、関連者間貸し付け）が50億ルピア（約0.37億円）を超える法人
 ・関連者とは、株式の25%以上を直接的または間接的に保有する関係にある法人等
ベトナム
 ・年度の売上高が500億ドン（約2.3億円）以上、または、関連者間取引総額が300億ドン（約1.4億円）以上である場合等の一定の条件を満たす法人
 ・関連者とは、株式の25%以上を直接的または間接的に保有する関係にある法人等
 文書化義務規定や対象取引、及び関連者の定義には右記の他にも一定の要件があります。

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 mail:tp@ht-tax.or.jp

2020東京五輪で 楽しいな種目は？

東京オリンピックで楽しいな種目はサッカーです。女子サッカーの観戦チケットが当選しましたので、ゴールの決まった瞬間に観客席が沸く一体感や、世界的な選手のプレーなど、スタジアムでオリンピックの臨場感を味わいながら観戦するのが今からとても楽しみです。

買収監査(DD)は M&A において必須です！

シリーズ第9回「人事労務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

買収監査(DD)のうち人事労務デューデリジェンス(以下人事労務DD)に関する事項について、わかりやすく解説するシリーズ第9回では、対象会社で働く「ヒト」の面に着目するポイントをご紹介します。

1.人事労務DDの目的とは？

人事労務DDは、M&Aを検討する段階で、特に組織・人材面におけるリスクの洗い出しやコストを試算するとともに、M&A後の人的経営体制を調査・検証するために行われます。

特に、M&A後のPMI(Post Merger Integration(買収後の経営統合))において、異なる制度・風土における人材をいかに自社の制度・風土に統合していくか等は、重要な経営課題となり、折角M&Aをしても、人事労務面でうまくいこと融合せずに士気やモチベーションが低下し、有能な人材が結局流出してしまうような状況は避けなければなりません。

また、残業代を適切に支給していなかったような場合の未払残業代の試算や社会保険料の適切な加入や納付がなされているかの確認により、買収価額にも影響を与える可能性が出てきます。

このような人事労務DDですが、ヒトに関する「定性的な項目」の調査を「人事DD」、例えば労基の遵守や人事制度、組織風土といったものを指し、ヒトに関する「定量的な項目」を「労務DD」、例えば未払残業代の計算や未払社会保険料に関する計算といったものを指すといった分け方をすることもあります。

2.人事労務DDが求められる局面とは？

それでは、この人事労務DDが求められる局面にはどういったものが多いかですが、主に、

- ①経営幹部やキーとなる従業員をM&A後に引き留めておくことが必要な場合
- ②グループ会社であり親会社からの出向者が多い場合
- ③海外企業あるいは海外事業が大きなウェイトを占める場合(クロスボーダー案件)といった所があげられます。

①の場合ですと新規雇用によるコストに比してキー人材をそのまま自社に取り込めるのは大きなメリットですし、②の場合ですとM&A後は親会社に戻るパターンも多く、それに代わる人材をいかに確保できるか人事領域の調査が重要となります。③の場合は、各国の法制や歴史風土の違いや本国から遠方である場合、その監視/コントロールをどうするかという点に留意する必要があります。

3.人事労務DDの調査ポイントとは？

この人事労務DDにあたっては、いくつかの調査ポイントがありますが、色々な切り口がある中、ここでは「リスクの観点」と「シナジーの観点」の2つでの8項目を見てみます【図表1】。

まず、「リスクの観点」は文字通りここを見落したりすると、M&A後に大きな支障が伴う可能性のある項目で、「未払残業代」「人事評価機能」「福利厚生制度」「法令遵守・労使」があげられます。

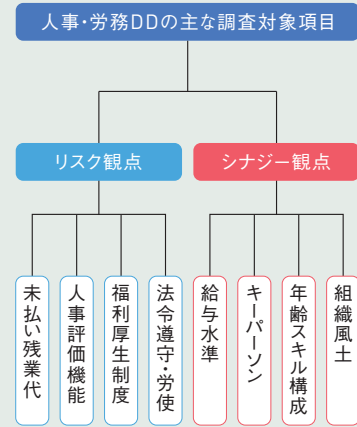
前述の「未払残業代」は隠れた簿外

債務として認識されますし、「法令遵守・労使」は36協定[「1日8時間・週40時間」の法定労働時間を超えた労働(残業)を可能にするための、会社と従業員の間の協定で、これを守らないと違法とされる]の有無や労働組合や労使間トラブルの有無を確認します。

次に、「シナジーの観点」は文字通り今後の人事労務戦略しだいで大きな効果が期待できる項目で、「給与水準」「キーパーソン」「年齢スキル構成」「組織風土」があげられます。

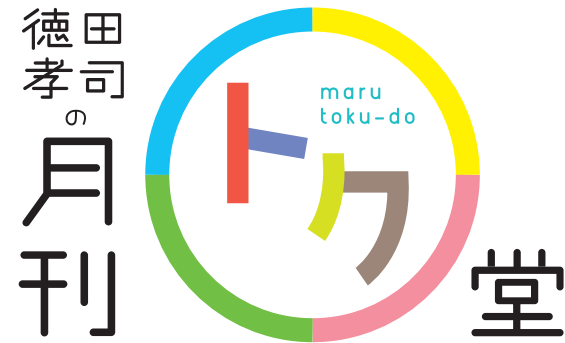
「給与水準」はM&A後に上がるか下がるかで従業員の士気に大きく影響しますので、その総額水準の把握や市場水準との比較が重要となりますし、「キー人材」をいかに引き止められるかについて初期段階からターゲット人材を把握・分析することが重要となります。まさに、名将武田信玄の「ヒトは城であり石垣である」格言に通じます。

【図表1】



2020東京五輪で 楽しみな種目は？

自身としては、いつも不謹慎な楽しみというかドキドキしてしまうのが「棒高跳び」と「飛び込み」です。棒高跳びは、もし棒が途中で真っ二つに折れたら？もし棒が途中で地面に刺さってボールダンサー状態になったら？飛び込みは、もし最初で足を滑らせて真っ逆さまに落ちたら？もし間違っあの高高度でカエル落ちたら？実際Youtubeで検索すると、全く同じ動画があったのには爆笑しました。



Vol.36

THEME

即時償却と税額控除、 どちらが有利？～即時償却も魅力～

1.即時(特別)償却と税額控除

機械等の設備投資を行った場合、一定条件※を満たせば即時償却か税額控除のいずれかの選択が認められています。即時償却は、購入資産の耐用年数にかかわらず一度に全額を減価償却できるものです。一方、税額控除は、通常の減価償却を行うほか、一定率の税額控除が認められているものです。※中小企業投資促進税制等

2.通算すれば税額控除が有利だが

即時償却と税額控除のいずれかを選択する際、税額控除が選択されるケースが多いかもしれません。通常の減価償却に加えて税額控除が認められるため、税額控除の分だけ得することになるためです。

ただし、減価償却期間が長い場合、減価償却が長期に及ぶため、しばらくの間は即時償却が有利となります。

下表をご覧ください。

初年度では、即時償却が税額控除と比較して

99万円税額が少なくなります。3年間通算でも50万円少なくなります。

3.税金面での回収スピード

即時償却の魅力は、投資資金の回収スピードです。下表のケースの場合、500万円の投資に対して、税効果として初年度すでに33.6%の資金が回収できます。税額控除の場合、初年度13.8%の資金回収、3年経過後でも23.6%の回収となり、回収スピードでみると明らかに即時償却が有利となります。

4.さて、どちらが有利？

企業にとって投資は常にリスクを伴うものです。特に企業を取り巻く環境変化が見通しにくい状況では、できるだけ早く投資資金を回収することが重要になってきます。償却期間を通算すれば有利である税額控除も、投資資金の回収スピードでは不利である点も踏まえて「有利」な方法を検討・選択してください。

即時償却と税額控除シミュレーション

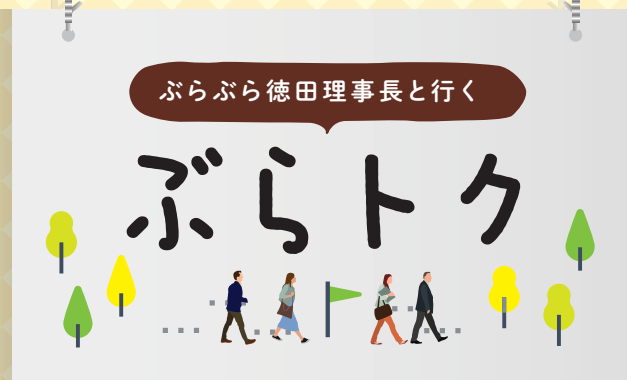
(単位:万円)

項目	即時償却のケース				税額控除のケース			
	1年目	2年目	3年目	合計	1年目	2年目	3年目	合計
購入前課税所得	2,000	2,000	2,000	6,000	2,000	2,000	2,000	6,000
購入資産償却費	△ 500	0	0	△ 500	△ 100	△ 80	△ 64	△ 244
差引課税所得	1,500	2,000	2,000	5,500	1,900	1,920	1,936	5,756
法人税・住民税等(概算)	449	617	617	1,683	583	590	595	1,768
税額控除					△ 35			△ 35
差引法人税・住民税等	449	617	617	1,683	548	590	595	1,733
累計 税額差					99	72	50	
資金回収率(%)※	33.6	33.6	33.6		13.8	19.2	23.6	

※所得2000万円に対する税負担 580万円

2020東京五輪で 楽しみな種目は？

やっぱり陸上100m。人間で一番早い、のは分かりやすくていいですね。競技によっては、表現力や美しさなど、人によって評価が別れるようなものもあり、モヤモヤすることもあります。単純に早いか遅いかだけは、すぐスッキリします。



伝統工芸の世界に触れてみたいと思っていた、町田事務所所長の横山祐輔さん。箱根にある本間寄木美術館で、箱根の伝統工芸である寄木細工の体験ができると聞いて、理事長を誘って行ってみることにしました。



木材の自然な色合いを活かす寄木細工

箱根寄木細工は江戸時代末期に箱根町畑宿に始まり、今日まで技術継承がなされ、小田原、箱根地方が我が国では唯一の産地となっています。

木材の自然な色合いと木肌が重要になるため、たいへん多くの樹種を用います。色の系統別に主な木材をご紹介します。

箱根寄木細工の主な用材

白 色 系: あおはだ、もちのき、しなのき、せん
 灰 色 系: ほおのき、さんしょうばら、あおはだのしみ
 淡黄色系: にがき、まゆみ
 黄 色 系: うるし、くわ、にがき、はぜのき
 赤 色 系: ハドック、レンガス(外材)
 緑 色 系: ほおのき、はりえんじゅ
 茶 色 系: あかぐす、いちい、えんじゅ、かつら
 褐 色 系: かつら神代、けやき神代、ウォールナット
 黒 色 系: かつら神代、くり神代、コクタン

＼＼＼ #042

箱根の伝統工芸 寄木細工作り体験の巻

取材協力: 本間寄木美術館

◎ 神奈川県足柄下郡箱根町湯本84
 ◎ <http://www.yoseki-honma.com/>

寄木美術館

◎ 料金: 大人(中学生以上)500円、小人(小学生)300円
 ◎ 開館時間: 9:00~17:00(入館は16:30まで)
 体験教室
 ◎ 料金: 1回(1作品)1,000円(税込) 2名様より要予約
 ◎ 実施時間: 9:30~、10:30~、13:30~、14:30~ 1日4回実施
 実施・空き状況についてはHPの「トピックス」ページをご確認ください。
 ◎ 問合せ: 0460-85-5646(受付時間 8:45~17:00)

寄木細工とは

寄木細工は、木材が持つ異なった材色や木目を活かしながら、寄せ合わせて作る木工芸品です。精緻な幾何学文様を作り出した種板(たねいた)と呼ばれる板を特殊な大鉋(おおかな)で薄く削り、小箱などに貼布したり、装飾に利用したりします。

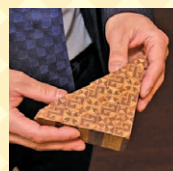


まずは、美術館を見学

今回訪れた本間寄木美術館では、江戸時代から昭和初期に製作された作品を約500点以上所蔵。常時約200点を展示しています。



とても精巧な作りです



いよいよ、体験!

この体験コースではコースター作りに挑戦します。12個の寄木のパーツを正六角形になるように組み合わせ作っていきます。



箱根細工技能士、本間博丈さんに教えていただきました。

1 デザインを決めて形を作る



小学校の工作の時間のようなですね



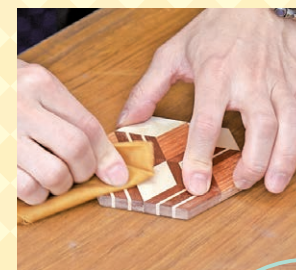
寄木のパーツで正六角形の文様を作り、デザインが決まればボンドで接着します。

2 磨いてキレイにする



ボンドで固定したら、紙ヤスリで表面を磨きます。

3 ワックスを塗って完成!



最後にワックスを塗れば、完成となります。

このデザイン、なかなかいいでしょ

実際にコースターとして使えます!

横山さんの作品



理事長の作品

パーツの組み合わせが難しかったですが、満足のいくコースターができました!

TODAYS PARTNER



〈今回のパートナー〉

町田事務所 所長
横山 祐輔さん

女性の多い事務所で、そのせいか穏やかでアットホームな雰囲気です。町田市全域をカバーしています。相続のご相談など、お気軽にお問合せください。

『2020東京五輪で楽しみな種目は?』

どの競技も楽しみです。花形競技の陸上100mに注目したいです。技術的なことはわかりませんが、100mを一番早く駆け抜けるというシンプルな競技です。日本人も9秒台を記録するなど、ファイナリストを目指せるのではないのでしょうか。ファイナリストまで勝ち抜けば、日本人として88年ぶりの快挙のようです。自国開催のオリンピックの決勝で日本人選手の勇姿を見たいですね。

デザインに
もっと時間をかけた
かったですね。
楽しかったです!

今月の
ぶらトク
ポイント



伝統度

★★★★★

創造力度

★★★★★

令和元年9月入社式・ 入社時集中トレーニングが行われました

辻・本郷 税理士法人ではこの9月に経験者や専門学校生を迎え入れ、3週間に渡り約50名を対象に
実務演習やプレゼンテーション、ビジネスマナーなどの集中トレーニングを実施しました。
研修講師・スタッフ一同、今後の精鋭たちの活躍を期待しています。



参加者：新入社員、4～8月入社員

辻・本郷 税理士法人 主催セミナー『本郷塾』 令和を生き抜く コンサルティングファームの作り方～前編～ が行われました

昨今、すさまじい進化をみせるAIやRPA等に対し、サムライ業はどう向き合っていくべきか。
辻・本郷 グループ 会長 本郷孔洋が独自の切口でわかり易くご説明いたしました。



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2-29 朝日生命一関ビル2階 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
宇都宮事務所	〒320-0811 栃木県宇都宮市大通り4-2-10 宇都宮駅前ビル6階 TEL.028-600-5770 FAX.028-600-5771
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
熊谷事務所	〒360-0037 埼玉県熊谷市筑波3-4 熊谷朝日八十二ビル7階 TEL.048-599-3071 FAX.048-599-3072
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
亀戸事務所	〒136-0071 東京都江東区亀戸2-31-10 コクブ亀戸ビル3階 TEL.03-3638-1822 FAX.03-3638-8665
北千住事務所	〒120-0035 東京都足立区千住中居町28-5 SN千住ビル2階 TEL.03-5284-2030 FAX.03-5284-2031
秋葉原事務所	〒101-0021 東京都千代田区外神田1-18-19 新秋葉原ビル6階 TEL.03-5289-0818 FAX.03-5289-0819
東京事務所	〒100-6920 東京都千代田区丸の内2-6-1 丸の内パークビルディング20階 TEL.03-6860-5051 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.03-5296-9057 FAX.03-5296-9058
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
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	〒440-0888 愛知県豊橋市駅前大通3-60 豊橋イーストビル6階 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函谷鉦町79番地 ヤサカ四条烏丸ビル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
鹿児島西事務所	〒890-0014 鹿児島県鹿児島市草牟田1-12-5 丸田ビル1階 TEL.099-222-3501 FAX.099-222-4096
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

ナレッジ・ノウハウを会計業界へ情報発信

最新情報・事例・専門分野に特化した知識をご提供

辻・本郷 セミナー

本郷塾

専門研修

審理情報

出版記念

開催日	ジャンル	セミナータイトル	講師名	参加費 (資料代)
10月4日 金	専門研修	家族信託にまつわる 相続税・贈与税の課税関係	税理士 (外部講師) 川口 幸彦 先生	5,000円
10月11日 金	出版記念	事業承継に強い税理士になるための教科書	税理士 松浦 真義	3,000円
10月18日 金	本郷塾	令和を生き抜く コンサルティングファームの作り方～後編～	公認会計士・税理士 本郷 孔洋	5,000円
11月1日 金	専門研修	近時の税務訴訟等から学ぶ	税理士 (外部講師) 朝長 英樹 先生	5,000円
11月21日 木	専門研修	不動産オーナーの相続対策と納税手続き	税理士 伊藤 健司	3,000円
11月27日 水	専門研修	社会福祉法人にまつわる合併実務について	税理士 菊池 典明	3,000円
12月6日 金	専門研修	令和における民法大改正の解説	弁護士 (外部講師) 新井 健一郎 先生	5,000円

※セミナータイトルは変更になる場合がございます。セミナー専用サイトより詳細をご確認ください。

開催場所

辻・本郷 税理士法人
新宿ミライナタワー事務所

開催時間

16:00～17:30 (受付 15:30～)

セミナー専用サイト

<https://ht-tax.or.jp/mail/hgj/>



お問い合わせ
お申し込み



consuldiv@ht-tax.or.jp

辻・本郷 税理士法人 コンサルティング事業部

0120-730-706

[受付] 平日9時～17時半 (土日祝除く)