

# Phak chii

2021年7月号

## 朴廷熙公認会計士事務所

〒542-0081

大阪府中央区南船場 1-16-10 大阪岡本ビル5階

電話：06-6264-6135 F A X：06-6264-6136



近畿の梅雨入りは観測史上最も早い5月16日でした。例年よりかなり早い梅雨入りです。これにより作物に影響が出たり、私たち人間の身体も体調不良を引き起こしたり様々。作物の手入れは農家さんが専門で、私たち人間の身体は自分自身でケアするしかないですね。健康管理の基本は、やはり規則正しい生活からです。

### 【大企業が中小企業になるひとつの理由】

2021年3月、旅行会社大手のJTBが、資本金を23億400万円から1億円に減少させました。そこで今回はこの「減資」について考えてみましょう。昨今のコロナ禍において、旅行業界はその影響を最も受けている業種のひとつです。企業の業績は悪化し今後最悪の状況が続くと思われ、1秒でも早い回復の兆しを待ち望んでいることでしょう。そこで打った手が今回の減資です。減資には「有償減資」と「無償減資」があります。有償減資は会社の財産を株主に払い戻して行うもので、無償減資は会計上の処理により形式的に行うものです。今回のJTBの減資は無償減資の形をとりました。では、なぜそうまでして減資を行う必要があったのか？それは、減資をすることにより税制上のメリットを享受できるからです。法人税法では資本金の額により税制上の取り扱いが異なります。その額の分岐点が「1億円以下」か「1億円超」かなのです。例えば、資本金が1億円以下であれば法人税の税率が軽減されたり、繰越欠損金が全額控除できるようになったりと、多くのメリットを受けることができます。また法人事業税においては外形標準課税が適用されないため、税負担を抑えることが可能となります。これらのことから今回のJTB以外にも、やむなく減資に踏み切る大企業は他にもあるようです。



# オイシイ!

## キムチの新しい食べ方

大阪鶴橋 丸金商店  
キムチのギフトセット

夏のキャンペーン期間  
6月15日から7月15日までの  
特別価格!!!



セット内容  
白菜キムチ  
キュウリキムチ  
大根キムチ  
セロリキムチ  
ヤンニョン明太子  
チャンジャ  
スルメキムチ  
ジャコ味付け  
山芋キムチ  
価格 税込3,500円 (送料別)

李です。去年の事務所通信でもご紹介しました鶴橋キムチの続編。大阪鶴橋のキムチは美味しくて好き。食べたいけど、どこで買えば良いかわからない、そんなにいっぱい要らない、ちょっとずつ味見して、酸っぱくなる前に食べきってしまいたいんだけど・・・そんなご要望にお応えして食べきりキムチ9品を箱詰めした商品。届いたら箱から取り出して切ったり、器に移し替えたりする手間も不要なので、外食に行けないコロナ禍の食卓やギフトに最適。@marukinshouten\_kimuchi で検索

## 今月の教えてキーワード：【Z世代】

1990年後半から2012年頃までに生まれた人を指す。アメリカで1965年から1980年頃までに生まれた人をX世代、1990年後半までに生まれた人をY世代と名付けた流れでZ世代となった。スマートフォンを活用することが当たり前のデジタルネイティブ世代で、SNSの影響力が強くメディア離れが進んでいる。個性と多様性を認め、価値観を持ち、今までの会社組織の在り方を変えていく世代と期待されている。

### 【お客さまの立場で考える】

商売では「お客さまのため」という言葉をよく聞きますが、この言葉があだになることもあるようです。ある有名企業でのお話。新入社員のAさんが「お客さまのためには〇〇がいいと思います」と上司に提案したところ「うちでは“お客さまのために”と考える社員はいらない」と言われて驚いたそうです。その会社が社員に求めているのは「お客さまのため」ではなく

「お客さまの立場で考える」ことでした。その会社によれば「お客さまのため」とは、川の向こう側にいる人に一方的にボールを投げるようなもので、



売り手の思い込みや決めつけを一方的に押し付けているのと変わらない。つまり、売り手の立場で考えている限り、お客さまが本当に望んでいることを探し出すことはできないという教えでしょう。たしかに売り手のものさしで相手をはかると、理解はされても共感は得にくくなります。一方「お客さまの立場で考える」とは、相手の状況を考慮して想像しながら行動すること。お客さまが望んでいることを探し出すためには、自分が良いと思うことの真逆を提案することもあれば、自分の経験や知識を否定して、さらには自分のやり方を変えるところまで踏み込んで考え直さないといけないこともある。そこまでするからこそ、お客さまが本当に望んでいることにたどり着けると言われたそうです。Aさんは、最初の頃こそ「“お客さまのため”の何がいけないのか」と理不尽に感じたものの、ふと「お客さまのため」と言いながら結局は自分目線で行動していることに気付いたそうです。自分のできる範囲でやろうとしたり、今の仕組みの中で解決しようとするのは、自分目線で自分都合の行動に過ぎない。お客さまの立場で考えるとは、自分たちに不都合なことでも実行するというお客さま目線であり、お客さまの都合を最優先した選択である。入社から3年経ったとき、お客さまから「君に出会えてよかったよ」と言ってもらえたAさんは、今でも「お客さまの立場で考える」を日々実践しているそうです。

## 今月の いろいろ 「掲示板」

### 相手にうまく伝える

「伝えたいことがうまく伝わらない」「言ったはずのことが、伝わっていない」いわゆる、「言った」「聞いていない」問題。身の周りで意外と多いのではないのでしょうか？この「言った、聞いていない」から、よく人は争いに発展します。相手の話をきちんと頭を整理してしっかり聞く、伝える方も間違った言葉選びに気を付け要点を絞る話し方、相手の反応を確認しながら話す。まず発信者側がこれらを意識しましょう。



### 弱気は最大の敵

「炎のストッパー」としてプロ野球で活躍した津田恒実の言葉。人生、気がめいることもある。しかし、弱気で良い結果が出ることはない。前向きに最善を尽くそう。