

the Heartful OAG

元気な企業をつくる

太田孝昭が語る春夏秋冬

成功者は他の者と同じ過去と
現在を眺めていながら、
将来への判断が異なる

第8回 OAG経営者セミナー

多彩な事業を生み出す
独創の視点

ハーツ・センチュリー・モア会長

Olympic会長

金澤富夫氏

所得税法改正に伴う「交際費
(飲食費)課税」の変更点

深谷晃広 法人税部 マネジャー

マルサの事件簿⑦

巧妙な裏金作りに開いた
大きな穴

かつきれいこの「元気になるメイク」②

すてきな笑顔を
取り戻すお手伝い

02

太田孝昭が語る春夏秋冬
**成功者は他の者と同じ過去と
現在を眺めていながら、
将来への判断が異なる**

03

第8回 OAG経営者セミナー
**多彩な事業を生み出す
独創の視点**

ハーフ・センチュリー・モア会長
Olympic会長
金澤富夫氏

04

所得税法改正に伴う「交際費
(飲食費)課税」の変更点

深谷晃広 法人税部 マネジャー

06

マルサの事件簿⑦
**巧妙な裏金作りに関いた
大きな穴**

07

かつきれいこの「元気になるメイク」②
**すてきな笑顔を
取り戻すお手伝い**

太田孝昭
が語る
春夏秋冬

太田孝昭が語る元気な経営のワンポイント

成功者は他の者と同じ過去と現在を 眺めていながら、 将来への判断が異なる

太田アカウンティンググループ代表
太田孝昭



今回は、私の失敗体験からお話したいと思います。4年ほど前のことですが、私はファンドの会計処理を専門に請け負う部署を作ることの思いました。今、ファンドはとても隆盛していますが、当時はそれほどでもなく、ファンドを主要なターゲットとしている会計事務所もありませんでした。私は、低金利下の金余り現象が続いていることから、ファンドは確実に成長すると考えたのです。

新規事業に進出する際、その手法は2つあります。一つは、社内の人材を抜擢すること、もう一つは社外の人材をスカウトすることです。私は熟慮の結果、社内の人材を探すことにし

ました。

ところが、社内からの立候補者は皆無。ファンドの会計処理は記帳代行が中心で、面白みのない仕事になりがちですから、無理もなかったでしょう。それに対して私も積極的に説得することはせず、ファンド専門部署の話は、いつの間にか立ち消えになってしまいました。

そして今、数百のファンドを受け持って急成長している会計事務所が出てきています。4年前に私が熱意を持って所員の説得に成功していれば、この新たなマーケットをリードできていたはずですが、大きなビジネスチャンスを逃してしまったことには、忸怩たる思いがあります。

最近、読んだ『ヒューマンアクション』（ルートヴィヒ・フォン・ミーゼス著、1940年刊）という本の中に、私の胸を打つ言葉がありました。「成功者は他の者と同じ過去と現在を眺めていながら、将来への判断が異なるのである」

4年前、会計人は皆同じように、ファンドの過去と当時の状況を見ていました。しかし、その中からファンドに積極的に取り組む者と取り組まない者とに分かれ、取り組んだ者が新たなマーケットの開拓に成功したのです。ミーゼスの言葉は、まさに私の失敗を理論的に裏付けるものでした。

今、多くの日本の企業にとって、中国とどう付き合うかが大問題になっています。もし、中国進出を考えるとしたら、皆さんは社内の人材を探しますか、それとも社外からスカウトしますか。熟慮の末、進出ししない（＝リスクを取らない）という結論もあるでしょう。

どの決断が正解なのかは、誰も分かりません。成功か失敗かは、結果を待つしかないからです。ただ、経営者には、その決断をする責任と結果に対する責任があるのです。

多彩な事業を生み出す独創の視点

ハーフ・センチュリー・モア会長

Olympic会長

金澤富夫氏

家業のしょうゆ屋から身を起こし、不動産賃貸、スーパー、病院、老人介護施設、高級老人ホームなど、多彩な事業を成功に導いてこられたのが、金澤富夫氏です。すべての事業に共通する思いは「社会的な意義」。利益は顧客のために使うという徹底した姿勢が、成功の裏にはありそうです。



「経営の勉強」のためにスーパーを開業

父親の遺した小さなしょうゆ工場からスタートして、不動産賃貸業やスーパー、病院、高級老人ホームなど、一見何の関係性もない事業を次々と手掛けてきました。もともと不動産賃貸は父親が立川や横田で駐留米軍向けに手掛けていたのですが、それがスーパーを始めのきっかけにもなりました。米軍向けの住宅は日本の景気とは無関係に、アメリカの国防政策で需給関係が決まります。大統領が「国防費削減」と発言した途端、空き家が続出するという事態に直面して、これは企業としてのマネジメントを真剣に学ばなければならないと考えたことが、小売業に行き着いた理由です。1962年に小さな店を立川に作りましたが、当時は「粗利」や「在庫」の持つ意味さえ知らず、小売業のベテランの方に来ていただき、事業を拡大していく中で計数管理や従業員管理などを学んでいったのです。

そんな時に取り組んだのが、吉祥寺駅前の再開発です。現在、東急百貨店が入居しているビルを、7年かけて多くの地権者を説得して74年に開業しました。ところが、完成すると大きな空虚感にとらわれてしまい、「何もなくても安定した収入が入ってくる状態は、将来に禍根を残す」と、真剣に心配になりました。そこで任せきりにしていたスーパーにもう一度打ち込んで、上場させようと考えたのです。自分で働かなければ収入も得られない仕組みを作ることが目的でした。

医療を取り巻く環境に大きな問題

スーパーに力を入れている中で、日本の医療の近代化や将来的な高齢化と老人福祉の問題について話を聞く機会がありました。医療分野に社会的な意義を感じて病院事業に参入したのですが、91年に開業した東十条病院は、「営利目的の医療行為だ」という反対の声や地元医師会の反発など、さまざまな

圧力を受けてなかなか認可してもらえませんでした。日本の医療は病院経営以前に、それを取り巻く環境に問題があることを痛感しました。しかし、理不尽な圧力と戦いながら事業を拡大していくのは、50歳を過ぎていた自分の年齢から考えても時間の無駄が多いと思い始めたのです。

老人病院や老人保健施設の運営を通じて介護の深刻な状況を目の当たりにしていましたので、人間の尊厳を損なわない、自分が理想とする介護施設も作っていったのですが、介護保険もない時代でしたから、施設を作るたびに大きな赤字が膨らんでいきました。なんとか自立した施設を作ろうと、「健康な方でも入居可能で、介護が必要になればその場で介護を受けられる施設」に思い至り、それが現在の老人ホーム事業につながっています。

ただ、この仕事も東十条の問題が尾を引きずっていて、すぐに施設を作れたわけではありません。地元の強硬な反対に遭い、着工許可が下りませんでした。

数々の妨害が結果的に成功をもたらす

有料老人ホームは、お客様から資金をお預かりして、生涯のお世話を約束する仕事ですから、お客さまが私たちの会社に対して将来を心配するのは当然です。そこで、株主や社外取締役には社会的な信用の高い大企業に入っていただくことを考えました。約100社に出資をしていただき、資本金も120億円まで大きくしたのですが、その資金が着工できないままに銀行に眠ったままになってしまったのです。バブル期でしたから財テクの誘いもひっきりなしでしたが、私は目的の事業以外に一銭も使う気はありませんでした。株主總會のたびに「金利収入しかないのは恥ずかしい」とお叱りを受けましたが、「もう少し待ってください」と頭を下げるしかありませんでした。

ところが、着工が延び延びになっている間

に、アメリカ人の有能な建築デザイナーと知り合うことができました。欧米ではデザイナーが空間デザインなどに参加することが当たり前だということを初めて知り、設計の全面的な見直しを依頼したのです。その分、設計料は倍増したのですが、出来上がった施設は欧米の超一流リゾートホテルにも負けないものでした。広大なパブリックスペースを確保した上に15坪~30坪の居室があり、訪れた方は「本当に老人ホームなのか」と驚かれます。また、バブル後の着工になったことから、建設費が当初の見積り半額で済み、販売価格も競合他社より大幅に安くなりました。

もし、東十条病院であれほどの反対を受けなければ、そのまま病院事業を拡大していたでしょうし、その次に手がけた介護事業でも地元から反対されなければ普通の老人ホームを高い金額で販売していたはずでした。

私は、計画的に事業を始めたことはなく、儲けようと思って始めたこともありません。もともと安定した不動産収入がありましたから、何も新しいことが一番安全で、実際に母親は新しい事業を始めるたびに大反対をしていたくらいです。その時々、「今、これをしたい」という強い思いで事業を始めてきたのですが、結果的にはいろいろな方のご支援を得て、うまくいっています。よく「成功の秘訣は何ですか」と聞かれるのですが、私の力ではない、何かが動いていると感じています。

ハーフ・センチュリー・モア<Corporate Profile>

全国に高級老人ホーム「サンシティ」を10カ所展開する、同分野のパイオニアです。欧米の宮殿を思わせるような施設は、日本のエグゼクティブクラスから絶大な支持を集め、今後は銀座など、都心部への施設展開も計画しています。三井住友銀行、みずほ銀行、三菱東京UFJ銀行、セコムなど日本を代表する大手企業が約100社も出資するなど、シルバーマーケットで将来が囑望されているリーディングカンパニーです。

所得税法改正に伴う 「交際費(飲食費)課税」の変更点

深谷晃広 法人税部 マネジャー

「所得税法等の一部を改正する等の法律」が平成18年3月31日に公布され、法人の交際費課税に関する規定が改正されました。新たな規定は平成18年4月1日以後に開始する事業年度から適用されることになり、法人が支出する「1人当たり5,000円以下の飲食費」については、交際費等から除外されることになります。

やはり「交際費」は、多くの方から非常に注目をされているようで、既に数多くのご質問をいただいています。今回は、その中でも特に多かった疑問点を何点か挙げて、お答えしたいと思います。



Q1 交際費から除外するためには、要件があると聞いたのですが…

A1 はい。この規定が適用されるためには、その飲食等のあった年月日、その飲食等に参加した得意先、仕入先その他事業に関係ある者等の氏名または名称およびその関係、その飲食等に参加した者の数、その費用の金額ならびにその飲食店、料理店の名称およびその所在地、その他参考となるべき事項が記載されている書類を保存しておく必要があります。

Q2 「飲食等の費用」となっていますが、どこまでが対象になるのでしょうか？

A2 対象となる飲食については、従来と異なり、お酒を飲んでいても大丈夫です。得意先の行事の際にお弁当を差入れたという場合も飲食等の対象になります。また飲食等のためのテーブルチャージ料やサービス料も飲食店等に直接支払うものとして、対象になります。ただし、お中元・お歳暮などのように飲食物の詰め合わせ等を贈答した場合や、お店までのタクシー代などは、それ自体が交際費に該当するのでご注意ください。

Q3 社員同士の飲食はどうなるのですか？

A3 社員同士の飲食の場合には、1人当たり5,000円以下であっても交際費からは除外されません。しかし、会議費・福利厚生費に該当する場合があります。また、親会社等の役員等を接待したという場合ですが、たとえグループ会社であっても相手方は社外の人間になりますので、社員同士の飲食には該当せず、1人当たり5,000円以下であれば交際費から除外できます。





Q4 1人当たり5,000円の計算方法は?

A4 1人当たりの費用の計算は、個々の得意先等が飲食店等において、それぞれの程度の飲食等を実際に行ったかどうかにかかわらず、
 [飲食等のために要する費用として支出する金額 ÷ 飲食等に参加した者の数 = 1人当たりの金額]
 で単純に計算することになります。
 この費用の金額は、消費税の税抜経理をしている場合は税抜金額、税込経理の場合には税込金額で計算することになります。

Q5 1人当たりの飲食費が5,000円を超えた場合はどうなるのでしょうか?

A5 1人当たり5,000円を超えてしまった場合、残念ですが全額が交際費等に該当することになります。つまり、1人当たりの飲食費等のうち5,000円相当額を控除できるということではありません。

Q6 保存する書類の形式は、決まっているのですか?

A6 記載事項が漏れなく書いてあれば、どのような様式の書類でも問題ありません。
 社内飲食費でないことを明らかにするために、飲食に同席した相手方については、「得意先 ×××会社・◇◇部、○○△△(氏名)」というようにして記載してください。
 また、参加した人数が多数の場合には、「得意先 ×××会社 ○○部長他8名」といった記載でも問題ありません。
 なお、通常の経理処理に当たり把握していると思われる自社の役員や従業員等の氏名までも記載を求めているものではありません。

これらの改正点は、税務調査でも必ず確認される事項になると思われます。詳細等については、弊事務所担当者まで、お気軽にお問い合わせ下さい。

<参考> 交際費の損金不算入額
 法人の支出した交際費等の金額のうち次の金額が損金不算入とされ、残額は損金の額に算入されます。(平成15年4月以降開始事業年度)

期末資本金額	損金不算入額の算式	
1億円以下の法人	支出交際費等の額が 年400万円以下	支出交際費等の額×10/100
	支出交際費等の額が 年400万円超	支出交際費等の額のうち 年400万円を超える額 +年400万円 ×10/100
1億円超の法人	支出交際費等の全額	

巧妙な裏金作りに関いた大きな穴

最近、裏金作りが露見して大きな社会問題になっている自治体があります。民間企業でも裏金が贈賄の原資に使われる事件が時々発覚しています。こうした事件のやっかいなところは、当事者たちが「会社のため」という誤った正義感に基づいているため、罪悪感が希薄なことです。エリートサラリーマンが、せっかくの頭脳を巧妙な隠蔽工作のために使い、調査する糸口をなかなか与えません。

それでも、巧妙であればあるほど、ごく単純なミスが全体を崩壊させるきっかけになることがあります。そのミスは、日本だけで起こるとは限らないのです。



◆きっかけは大型台風

「おい、鈴木、今月はお前の番ぞ」
大手輸出商社、東京商工の第3営業部は中国を中心としたアジア全域を営業エリアとしている。鈴木は入社3年目の若手だが、係長の奥田から声を掛けられたのは、これが5回目だった。慣れた手つきでパソコンのキーを叩いて、会社のホストコンピューターから海外出張関係の書類を呼び出した。鈴木がやろうとしているのは、「カラ出張」なのだ。

話は5年前にさかのぼる。開発途上国で営業をしていると、領収書を貰えない「経費」が必要な場面に出くわすことが多い。特に、許認可権を握る役人に「袖の下」を渡すのは、公然の秘密といっていいほどだ。鈴木も学生時代にアジアを旅行した際、現地のガイドから入場制限のある観光施設へのオプションツアーを勧められ、「正式に申し込みば半年先、50ドル出せば今日OKネ」と言われ、そんなものかと思った経験があった。

第3営業部では、毎月数人が海外出張しているのだが、目的の半分は現地の営業所に、非公式の営業経費を運ぶためだ。5年前までは、出張の日程に必ず土日が絡むようにして、出張手当を増額。事前に現金で渡された出張手当の中から、増額分を現地営業所の責任者に直接手渡していたのである。出張する社員には、土日の現地滞在費が支給されるので、観光などができるといって「ご褒美」があり、それが口止め料代わりになっていた。

ところが、5年前の9月、関東地方を大型台風が直撃して、飛行機が欠航。そのため「空輸」ができなくなってしまったのである。その時、当時の第3営業部長だった岡本専務は、一計を案じた。「行ったことにして、全額を送金すればいい」。航空券は、子会社の旅行代理店

から購入したものをチケットショップで換金し、現地のホテルには、支配人を抱きこんで領収書を発行してもらった。こうして作った裏金を、本当に出張する際に空輸するのである。あえて銀行経由で送金しないのは、隠し口座から発覚するリスクを避けるためだ。確実な領収書を残しながら裏金を作って送金するという、実に巧妙な手口だった。

◆贈収賄事件が発覚!

ジャカルタ営業所長の田中は、現地の英字紙を見て、目を疑った。ジャカルタ特別州政府の高官と産業貿易省対外協力局長の2人が収賄容疑で逮捕され、贈賄側の立件を視野に調査中という見出しが、大々的に躍っていたのである。インドネシアでは、「首都圏貿易環境改善計画」が進んでいて、2人は計画の鍵を握るキーマンだった。それだけに、いろいろな商社がさまざまな接待攻勢をかけていたのだ。

田中の不安は的中した。1週間もたたないうちにインドネシア検察当局の調査官が、大挙して事務所と田中の自宅に押しかけてきた。もとより、袖の下に領収書などないのだが、既に検察当局は逮捕した高官から詳しい供述を引き出しており、田中の行動日程表などから高官との接点を確実に証明することが狙いだった。このまま行けば、田中の逮捕・起訴も免れないだろう。

英字紙の第一報直後に、日本のメディアも現地情報として伝えたが、その時には「日本の商社も調査対象になっている」と小さく添えられていただけだった。それが逮捕・起訴となれば、大々的なニュースになり、東京本社は蜂の巣をつついたような騒ぎになることは確かだ。

田中から報告を受けた本社の対応は、すばやかだった。基本方針は「裏金は徹底的に秘匿。

全ては田中のポケットマネーでやったことにして、岡本専務が謝罪記者会見を開く」。田中には強力な弁護団を結成して実刑判決が出ないように配慮する一方、依頼退職をさせて子会社で一生面倒を見ると言い含めて、「個人の犯罪」を主張させたのである。

◆パスポートが命取り

この一連の報道を興味深く見ていたのは、マルサの査察官、川村だった。「個人の犯罪なんて、あり得ない」。世間の常識的な目は、当然、マルサも持っている。

裏金作りの方法など、接待交際費の水増しか出張費や交通費の水増しなど、昔からある古典的な手法に限られているものだ。問題は、その証拠をどうあぶり出すかにある。

東京商工で川村を迎えたのは、専務の岡本だった。岡本は、自分が作り上げた裏金システムだけに、必要な書類を完璧に揃えているという自信があり、川村の要求する関係書類も先刻承知とばかりに、次々と手際よく川村の前に並べていった。

1週間後、再び岡本の前に川村が現れた。「書類は、完全ですね」「そうですね。うちには、やましい経理なんてあり得ませんから。どんな資料をご覧いただいても、大丈夫ですよ」

自信たっぷりの岡本に、川村はこう告げた。「それでは、出張した社員の方々のパスポートを拝見できますか。出張報告と、出入国の状況を照らし合わせたいので」

その瞬間、岡本の作り上げたカラクリが、音を立てて崩れ始めた。インドネシアだけでなく、営業部全体の不正まで明るみに出ることになり、嘘の記者会見を開いた東京商工は、マスコミの集中砲火と社会の厳しい糾弾を受けることになったのである。

かづきれいこの「元気になるメイク」②

すてきな笑顔を 取り戻すお手伝い

Profile <かづきれいこ>

1952年生まれ。「REIKO KAZKI」主宰。東京女子医科大学非常勤講師、新潟大学歯学部非常勤講師、大阪市立大学非常勤講師、広島大学歯学部非常勤講師。

幼少期から心臓病のために、冬になると“顔が真っ赤”になる悩みを持っていたが、30歳の時、手術をして完治。それを機にメイクを学び、活動を開始。医療機関と連携して、傷あとなどのカバーとそれに伴う心のケアを行う“リハビリメイク”の第一人者。多くの人が抱える「顔」の問題に、メンタルな面からも取り組むフェイシャルセラピストでもある。テレビ・講演会等で活躍するほか、学会誌にリハビリメイクに関する論文を発表し、メイクの価値を高める活動に力を注ぐ。『リハビリメイク化粧学』（法研）など、著書多数。



リハビリメイクには、さまざまな方がメイクにいらっやいます。モデルや女優、顔にコンプレックスのある若い女性、若くなりたいた中高年の女性…。顔にあざや傷のある人や男性、子どもの姿も少なくありません。

ある50歳代の男性は、顔に大きなあざがありました。本人はまったく気にしていなかったのですが、他人の視線がストレスになり、メイクで隠してみようと相談にみえました。後日、その男性から「メイクをするようになったら、娘や息子が話し掛けてくるようになった」という報告をいただきました。メイクには、このように周りの人を元気にしたり、安心させたりする効果もあるのです。病床にあった私の母は、私が看病に行く日は朝から化粧をして「元気な顔」を作り、私に心配を掛けないようにしてくれたと、後で看護師さん

から聞きました。私に対する心遣いを感じました。

小さいお子さんの場合は、お母さんと一緒に訪ねてきます。生まれつきあざや傷のある子を持つお母さんは、生んだ自分を責めるケースもあります。ある小学生のお母さんは、子どもにどう接したらいいのか分からず、おどおどしていました。彼女は、生まれて初めてメイクであざの消えた子どもの顔を見た時、感極まって泣き出し、そして見違えるような笑顔になって、一緒に帰っていきました。こうした光景は、決して珍しいことではありません。

また、別のお母さんからは、こんな話を聞きました。『こぶとりじいさん』の話を讀んだ子どもから、「いいことをすると、私の顔のあざもなくなるの?」と聞かれたそうです。昔話を知ったことで、子どもが「いいことをしてもあざが消えない」とか「私は悪い子だからあざができた」と思ってしまったら、悲しいですよ。

私は『えがおってかわいいね』という絵本を作りました。主人公は、ぬいぐるみのミュウ。かわいらしさが自慢のミュウが、その容姿を失うことによって、思いやりや優しさを知り、今の容姿を生かして、笑顔を取り戻すというお話です。

お母さんの中には、あざや傷に引け目を感じないように、隠さず育てる人もいれば、レーザーや手術でそれらを無くそうと努力している人もいます。けれども、傷やあざなど、その部分だけに目を留めるのではなく、その子の笑顔を「素敵だよ」と、褒めてあげてほ

しいのです。

自分の素顔を受け入れ、好きになるには、ほかにもさまざまなサポートが必要です。リハビリメイクはその一つだと、私は確信しています。

リハビリメイクの目的は、隠すのではなく、「隠そうと思えばいつでもできる」という安心感を得ることで、あざや傷を気にしなくて済むようになることです。そして、その子どもがある程度の年齢になって、堂々と生きていくためにメイクが役立つなら、メイクをさせてあげてください。メイクは、“顔にとらわれている状態”から解放される手段になります。そのことを、たくさんの人に知っていただきたいと思っています。



大学病院でリハビリメイクを実施する筆者





SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
<p>1 大安</p> <p>法の日、印章の日、土地の日、コーヒーの日、日本酒の日、ネクタイの日、メガネの日、デザインの日、国際音楽の日、赤い羽根の日、国際高齢者の日、福祉用具の日、浄化槽の日、都民の日</p>	<p>2</p> <p>豆腐の日 関越自動車道全通記念日 望遠鏡の日</p>	<p>3</p> <p>登山の日 山の日 ドイツ統一の日</p>	<p>4 友引</p> <p>古書の日、いわしの日、陶器の日、都市景観の日、里親デー、証券投資の日、宇宙開発記念日</p>	<p>5</p> <p>時刻表記念日 レモンの日</p>	<p>6</p> <p>国際協力の日 国際ボランティア貯金の日 役所改革の日</p>	<p>7 大安</p> <p>ミステリー記念日</p>
<p>8</p> <p>足袋の日 木の日 骨と関節の日 入れ歯の日 国立公園制定記念日</p>	<p>9</p> <p>体育の日 トラックの日、世界郵便デー、万国郵便連合記念日、塾の日、道具の日</p>	<p>10 友引</p> <p>9月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付期限</p>	<p>11</p> <p>特別農業所得者への予定納税基準額等の通知期限</p>	<p>12</p> <p>新大陸発見の日</p>	<p>13 大安</p> <p>引越しの日 麻酔の日</p>	<p>14</p> <p>鉄道の日 世界標準の日 PTA結成の日</p>
<p>15</p> <p>たすけあいの日 きのこの日 人形の日</p>	<p>16 友引</p> <p>世界食糧デー ボスの日</p>	<p>17</p> <p>神嘗祭、貯蓄の日、貧困撲滅のための国際デー、上水道の日、カラオケ文化の日</p>	<p>18</p> <p>統計の日 冷凍食品の日 フラフープ記念日 ミニスカートの日</p>	<p>19 大安</p> <p>バーゲンの日 海外旅行の日</p>	<p>20</p> <p>新聞広告の日 リサイクルの日 頭髪の日 ソフト化の日</p>	<p>21</p> <p>あかりの日 国際反戦デー</p>
<p>22</p> <p>結婚記念日</p>	<p>23</p> <p>電信電話記念日 津軽弁の日</p>	<p>24 大安</p> <p>国連デー 世界開発情報の日 ツープイフォー住宅の日</p>	<p>25</p> <p>民間航空記念日 リクエストの日 世界バスター</p>	<p>26</p> <p>原子力の日 サーカスの日</p>	<p>27 友引</p> <p>テディベアズデー 読書の日 世界新記録の日</p>	<p>28</p> <p>速記記念日 日本のABCの日 群馬県民の日</p>
<p>29</p> <p>ホームビデオ記念日 とらぶぐの日</p>	<p>30 大安</p> <p>香りの記念日 初恋の日 ニュースパニックデー</p>	<p>31</p> <p>ハロウィン 世界勤俵デー ガス記念日 日本茶の日</p>	<p>1</p>	<p>2</p>	<p>3</p>	<p>4</p>

10/31... 8月決算法人の確定申告、2月決算法人の中間申告、2月、5月、8月、11月決算法人・個人事業者の3か月ごとの期間短縮に係る確定申告、法人・個人事業者の1か月ごとの期間短縮に係る確定申告、消費税の年税額が400万円超の2月、5月、11月決算法人・個人事業者の3か月ごとの中間申告、消費税の年税額が4,800万円超の8月決算法人を除く法人・個人事業者の1か月ごとの中間申告

個人の道府県民税及び市町村民税の納付(第3期分)期限...10月中において市町村の条例で定める日

< 編集後記 >

前月号で太田がご紹介させていただいた「クレド」ですが、読者の皆さまの会社ではいかがでしょうか。「既に導入しているよ」「良さそうだから、これから創ってみようと思っている」等々、様々なご感想が聞こえてきます。私たちOAGにおいては、昨年からはスタートした「OAGmeeting」の第2回目である今年のテーマを「クレド」に致しました。10月20日にグループ全員が一堂に会して「クレド」の勉強と作成にチャレンジします。もちろん1日で完成というわけにはいかないのは当然だと思っておりますが、継続的に議論をして、より良いものを完成させたいと考えています。出来上がりましたら、皆さまにも公開させていただき、自分たちの行動の指針に致します。(ま)

発行 太田・細川会計事務所
 (株)シーケーシステム研究所
 (株)CFO / (株)経理秘書
 (株)ビジコム / (株)福祉総研
 東京都新宿区左門町3番地 左門イレブンビル5階
 tel.03-3352-7500 / fax.03-3356-1180
 発行人 太田 孝昭
 編集人 松本 真一

