

平成21年5月1日発行 第27巻第5号 通巻317号 毎月1回1日発行

国際グラフ

5

May 2009

THE INTERNATIONAL GRAPH

Photograph

Poland

Series

人と企業・ドクター訪問

Column

アメリカ音楽の旅

UNIVERSAL STUDIOS JAPAN EXPRESS

Business

ビジネスサロン 365

稲垣事務所 税金管理会計事務所 （有）マーフシステム

東京都江東区越中島2-13-9
TEL.03-5639-6841 FAX.03-5639-6842
http://www.mafsm.jp/pc/ (先着30社無料診断実施中！詳細はHP参照)

対談 稲垣保 × 角盈男
【野球評論家】



INTERVIEW
TAMOTSU INAGAKI × MITSUO SUMI

「儲けのお金」と「儲け以外のお金」に色分けする提案で、企業の財務強化をサポート



角 会計事務所や有限会社を設立し、多彩に事業を展開しておられる財務コンサルタントで税理士の稲垣さんにお話を伺います。会計や財務に関してはほとんど人任せにしている私ですが、いい機会ですので参考になるご意見を伺えればと期待しています。早速ですが、税理士になられた経緯からお聞かせ願えますか。

稲垣 私は商業高校の出身ですが、当時の簿記の先生がたまたま私のクラス担任でした。先生の授業はいつも楽しく、幸いなことに私は先生を通じていつの間にか簿記が得意になっていったのです。それで大学も得意科目を生かして商業関係に進み、将来は税理士になることを目指して勉強したのですが、資格取得はそう簡単なことではありませんでした。大学を卒業してからも先輩に紹介してもらった会計事務所に勤めながら税理士に合格するために夜は専門学校で学びました。なかなか出せない結果に焦り戸惑っていた時、偶然ある簿記学校の校長先生と出会い、その方が教えるコースを受講することに。講義の内容はこれまで私が経験しなかったようなユニークなもので、そ

れに触発された私は授業のスタイルを参考に自分の勉強方法そのものを変えてみたのです。そしてそれが転機となり、昭和五十六年に念願の税理士試験に合格することができました。

角 何度も税理士試験に挑み続けたことが良い出会いを招いたのですか。資格取得後はどちらかへ就職されたのですか。

稲垣 時代はバブル全盛の頃です。ある不動産会社の社長が「税金対策を提案しながら不動産を勧める形の営業をしたいから、コンサルタントの面をサポートしてほしい」と私を誘ってくれましたので快諾。昭和六十年から平成元年にかけて、その社長のビジネスパートナーとして不動産会社で資産税や相続税対策の指導に当たりました。今のように書店やネットで手軽に資産税関係の書籍が手に入る時代ではありませんでしたが、社長も私も知識を得るためにありとあらゆるセミナーに参加しては最新の情報を得ようと必死でした。

角 やがてバブルは崩壊ですが、不動産業なのでその影響をまともに被ったのでは。稲垣 会社は取えなく倒産の憂き目を見ました。それで私も職を得るために独立せざるを得ない状況に追い込まれたのです。平成元年十二月に稲垣税務会計事務所と（有）マーフシステムを相次いで設立、しばらくして平成八年には組織に資金管理会計研究所を併設するに至りました。徐々にではあります但不況下に業務内容を拡大できたのは、不動産会社のコンサルタントを通じて築いた資産家や実業家の方々のネットワークのおかげだと感謝しています。大変な

時期に皆様の協力を頂いたのは本当に幸いなことでした。

角 現在、「真の節税方法」や「財務強化法」を提案し、あらゆるジャンルの経営者の方々から好評を得ているそうですね。

稲垣 職業柄、情報や知識収集するために税金や財務関係のセミナーに足繁く通っているのですが、会計事務所を開設した直後に参加したある先生のセミナーで財務の本当の面白さに目覚めまして、そこから節税や財務強化についてのノウハウを蓄積してまいりました。

角 せっかくですので、節税と財務強化について具体的に説明して頂けますか。

稲垣 まず節税ですが、これには税制に合ったやり方と、利益繰り延べなどの措置を講じるやり方の二通りがあることを基本に考え、考えていくべきだということを頭に入れておいて頂きたいと思っています。また、財務強化については「儲けのお金を増やすこと」をしっかりと目標に据えて金銭の出入りをチェックしなければなりません。

角 儲けとは、例えば商売でものを売って得た利益のことを言うのですよね。

稲垣 そうです。では少し角度を変えた質問を致しますが、角さんはお金を二種類の色で分けるとしたら何色を付けますか。

角 率直に申し上げてあまりピンときませんが、敢えて言えば黒と赤でしょうか（笑）。

稲垣 何色と答えを出すのはどなたでも難しいと思います。では更に角度を変えますが、今度是小売業をイメージして下さい。仮に一万円で仕入れた商品を一万五、〇〇〇円のキャッシュで売ったとしたら「儲けの

お金」は五、〇〇〇円です。残りの一万円は「儲け以外のお金」となります。でもこの「儲け以外のお金」が自己資金か借入金か仕入先の掛金かで同じ一万円でも性格が変わってきます。商売は雇用促進や地域活性化に繋がるとは言われても原則論としては儲けること、「儲けのお金」を増やして残すことが目的ですよ。でも「儲けのお金」が増えているのか減っているのか曖昧にしか捕らえられない経営者が多いのが実情です。そこで私は商売の本来の目的である儲けをもっと明確に色分けし、性格を知った上で財務強化することを提案しています。

角 なるほど。一定の儲けがあっても、一方で売掛金や在庫や設備投資などに取られていく—この部分をきちんと知ることが財務強化に繋がるといっていいですね。

稲垣 明確にするには手段が必要です。当事務所のノウハウはその手段を有効に活用するのに役立つもので、お金を色付けて各社の財務状況をしっかりと捕らえることが健全な財務運営には何よりも必要です。

角 今後色分けを基本にした理論を企業や経営者に広めていけるのでしょうか。

稲垣 お金に色分けがしっかりとできている会社は人材育成や設備投資に生きたお金を使えます。これが業績に繋がっていくのです。健全な会社経営のために分かりやすいお金の色分けを勧めたいと思いますので、会社の「儲けのお金」の増減を把握したい方は気軽に声を掛けて頂きたいです。

角 お金の色分けのお話を伺って目から鱗が落ちる思いが致しました。これからもますます活躍頂きたいと思っています。