

あしすと

〒243-0004 厚木市水引1丁目9番14号
西迫会計事務所
電話 046(221)1328 FAX 046(224)2561
E-Mail 2435@nishisako-kaikei.co.jp
ホームページ <http://www.nishisako-kaikei.co.jp>



巻頭 今月の数字	1	
第6回 帝王教育講座	2~3	
身近な法律 弁護士	ゼミナール 二村浩一	4~5
連載企画 第三十六回	事務所職員紹介 中村 直子	5
TAX&マネージメント 前回の「意思決定の問題」について		6

～ 東京・新宿のイルミネーション ～

“SHINJUKUサザンライツ”と称して、新宿駅南口のJR線路沿いデッキにて、元気な光を楽しむ「光のサーカス」が繰り広げられています。

今月の数字

10月の振り込め詐欺被害額 47%減

警察庁のまとめによると、振り込め詐欺対策の強化月間とした10月の全国の被害額は、今年春の1か月平均に比べて47%減少し、約15億7000万円でした。

また、ATMなどで警察官らが声をかけることにより、1か月に全国で358件の振り込め詐欺を未然に防止したということです。

年末年始にかけて、詐欺以外の犯罪も増加する傾向にあります。しかし、ご家族、地域への声かけ、気配りによって減らせるならば、そのような犯罪は減らしたいものです。

第6回 帝王教育講座

第6回帝王教育講座では、(株)青山総合研究所の河鍋信明氏をお招きし、交流分析について講義をしていただきました。その内容を河鍋氏より解説していただきました。

今回、帝王教育講座では、経営に活かせる心理療法というテーマで『交流分析』について、その入口にあたる所を体験して頂きました。

交流分析とは、エリック・バーン博士が精神分析を応用して考え出したもので、「精神分析の口語版」と言われたりするように、分かりやすくシンプルですが、奥は深いものです。

交流分析は、心療内科での心身症の治療に使われたり、心理教育的に使われたりと、その適用範囲は広く、企業内部のチームビルディングやカウンセリングなどでも使われてもいます。エゴグラムというテストで実際に自己分析できます。エゴグラムはエリック・バーン博士の一番弟子のジョン・デュセイ氏によって開発されたものです。「エゴ」は自我、「グラム」は図を意味し、自分の自我状態をあらわします。エゴグラムは、自分の行動や性格を実際にグラフにすることで、パターンとしてみる事ができ、自分を知り対人関係もスムーズに行く一つの方法です。

今回の帝王教育講座では、このエゴグラムによる分析手法を使って、自己特性を実際にグラフにして頂き、そのパターン別の特徴について解説いたしました。

交流分析では、エゴグラムの構成にあるように、心の構造(自我状態)を5つの心に分類して考えています。グラフに書く時は、左からCP(批判的な親心; 家父長的、例えて言えば厳しいけれど、正義の味方のお父さん)NP(養育的親心; 母親的、例えて言えば温かく優しいけれど、少し甘いお母さん)A(合理的な大人の心、例えて言えば論理的且つ客観的なしっかり者の大人)FC(無邪気な子供の心、例えて言えば自由奔放で我侷だけど、想像力のある明るい子供)AC(順応した子供の心、例えて言えば従順で協調性のあるすこし引っ込み思案な子供)という順に書かれています。

これら5つの自我状態(心の割合)の高低とバランスがその人の傾向・特徴として考えられます。

CP(Critical Parent)が高いと

支配的・ルール重視・批判的であり、低いと友好的・ルーズになりがちと考えられます。

NP(Nurturing Parent)が高いと

献身的・面倒見が良い・おせっかいで、低いと閉鎖的・人のことに無関心と考えられます。

A(Adult)が高いと

合理的・理性的・打算的で、低いと感情的・非合理的と考えます。

FC(Free Child)が高いと

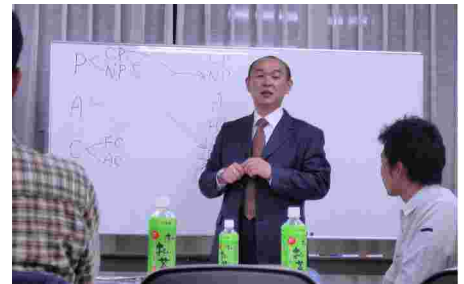
解放的・無邪気・創造的・享乐的で、低いと失感情的・楽しめないと考えられます。

AC(Adapted Child)が高いと

妥協的・世間体を気にする・行儀が良いで、低いと非協調的・権力に屈しない・人目を気にしないと考えられます。



例えば、エゴグラムのプロフィールで、NPが高いへの字型は健康タイプと考えられています。しかし、Aが低いV字型もしくはU字型はノイローゼ型といってもよく、自分・他者に厳しく考え、世間体を気にするが、合理的に行動できないと悩んでしまいがちな傾向があるようです。不登校児、劣等生的とも言えるでしょう。これがW型になると自分・他者に厳しく、世間体を気にして、合理的に考えることができるためガリ勉優等生に多いタイプです。しかし、受容的な心、無邪気な心が低いため、楽しそうには見えないタイプです。



次回以降にご案内したい内容としては、『交流分析』というその名のとおり、人間と人間の交流を自我状態（5つの心のどれを主に使っているか）に分解して考え、やりとりを分析することを行ないます。それによって、日々起るミスコミュニケーションや感情のしこり等を和らげて、関係改善へと向かうための分析や手法をご案内出来たらと思います。

例えばC（子供の心）からA（親心）に対する発言に、A（親心）からC（子供の心）に返事するというように平行にやりとりできているのを**相補交流**と言います。例えば、学生同士で「この宿題教えてよ」「何、見せてご覧？」というようなやりとりです。**交差交流**と言うのは、C（子供の心）からA（親心）への発言に、A（大人の心）からA（大人の心）に返事をするようなやりとりです。例えば先ほどの会話で、「この宿題教えてよ」「宿題は、自分で考える方がためになりますよ」と返事することのようやりとりです。**裏面交流**は、言葉のやりとりと本心のやりとりが違っていることを言います。**ゲーム**というものは、交流分析では、いつも同じようなパターンで相手をいや～な感情にしてしまう、交流のことを言います。いや～な感情を引き起こす言葉や態度を**ラケット**と言います。

次に、**脚本分析**とは、人間の一生をドラマと考え、その脚本は人生の早い時期に書かれて、人間はそれに基づいて死ぬまでドラマを演じ続けるという考え方です。それに、**ストローク**と言う概念があります。ストロークとは、要するに存在を認めてもらって他の人から与えられるあらゆる働きかけのことです。正のストロークはいたわりの言葉や態度等で、負のストロークは非難する言葉や態度等であり、人は正のストロークを得ようと行動するというです。私がユニークだと思ったのは、正のストロークが得られない場合は、負のストロークですら得ようとするという考え方です。具体例にすると、小学生が自分の好きな子が関心を示してくれない時、いじめたりしても関心をひくことなどです。

また、エリック・バーンのI'mOK-You'reOK.という考えも大切でしょう。人が自分自身、そして他人とをどう見ているかの心理的状态のことで、ポジティブに受け止めているか、ネガティブに受け止めているか、ということです。少し他罰的・自罰的・無罰的に似ていますね。

また自分・他人という4本の座標軸で都合4つの分野ができるそうです。

それらは I'mOK-You'reOK（自己肯定・他人肯定） I'mOK-You'renotOK（自己肯定・他人否定） I'mnotOK-You'reOK（自己否定・他人肯定） I'mnotOK-You'renotOK（自己・他人とも否定）という4つです。

この考えを知って、私は「心のホームポジションをI'mOK-You'reOKに置く」ように皆が心掛けると世の中のギスギスが若干減るのではないかと思いました。

以上ここでは、簡単にしか説明していませんが、皆様に交流分析に興味を持ってもらうきっかけになれば嬉しいです。

根抵当権について

【質問】

根抵当権と普通の抵当権の違い、根抵当権の消滅について教えてください。



二村 浩一 弁護士

【回答】

抵当権とは、債務者又は物上保証人が、債権者に対して、占有を移転しないで債務の担保に提供した不動産について、他の債権者に先立って債権の弁済を受ける権利をいいます。まとまったお金を借りる際には最もよく使われる担保（物的担保）です。これは、不動産の担保価値が高いと考えられてきたことや、担保に提供した不動産を、そのまま使い続けることができる点で提供者にとっても便利だからです。

普通の抵当権は、ある特定の債務、例えば銀行から家を建てるためにお金を借りた際の貸金債務の担保として利用される権利ですので、借りたお金を返してしまえば、抵当権が存在する意味もなくなります。そこで、借金の返済終了、つまり債務の消滅と共に、自動的に抵当権も消滅するという性質を持っています。このように、抵当権が成立及び消滅に際し、担保の目的である債権（被担保債権といいます。）と運命を共にするという性質を、抵当権の附従性といいます。また、債権が誰かに譲渡されると、抵当権も、債権とともに、新たな債権者のもとへ移転するという性質を持っています。これを、抵当権の随伴性、といいます。

もっとも、一度だけお金を借りる場合はこれでもよいのですが、例えば、ある製品を作っているメーカーが、製品を作るための資材を資材会社から継続的に購入している場合はどうでしょうか。この場合、一回一回の売買ごとに抵当権を設定していたのでは、手間もかかります。また、抵当権は登記をする必要がありますが、その登記代も馬鹿になりません。土地について抵当権設定登記をする場合、登録免許税は、債権金額の1000分の4（0.4%）とされています。1000万円の借入を担保するために土地に抵当権を設定する場合、4万円の登録免許税がかかってしまうわけです。しかも、せっかく一番抵当権を設定しても、次の取引の前に誰かが後順位の抵当権を設定していた場合、次の取引のための抵当権はそれより後順位となり、担保価値は下落してしまいます。

そこで、メーカーと資材会社としては、一回一回の取引ではなく、資材供給契約全体を担保するような抵当権を設定できればとても便利、ということになります。このようなニーズに応えるのが根抵当権です。根抵当権は、一回の取引による資材の代金といった、特定の債務を担保するのではなく、当該会社間の継続的な資材供給取引から生じる債務全て、といった、不特定の債務を担保するもので、「一定の範囲に属する不特定の債権を極度額の限度において担保する」抵当権と定義されます。極度額（限度額、ともいいます。）とは、根抵当権者が当該根抵当権により優先弁済を受ける限度額をいいます。根抵当権をイメージすると、極度額というプールがあり、毎回発生する代金債務が、そのプールに次々に入ってきて、当該代金が支払われると、容器から出ていくというようなものです。個々の代金債務が返済されても、その分がプールから出て行くだけでプールは変わらず残ります。

また、プールに入りきらない代金債務は担保されません。このように、根抵当権と普通の抵当権との違いは、普通の抵当権が、ある特定の債権の担保のために設定され、共に消滅するという性質を持つものに対して、根抵当権は、そのように特定の債権との附従性・随伴性がないという性質をもっているという点にあります。

では、根抵当権はどのような場合に消滅するのでしょうか。根抵当権が、一定の範囲の不特定の取引から発生する債権を担保するという性質を持っていることから、一回一回の被担保債権について支払があっても消滅しないことは当然です。取引の途中で一時的に被担保債権が全くゼロになっても、根抵当権は消滅しません。しかし、担保の対象となった継続的な取引関係が終了するまでは消滅しないとすると、担保提供者（設定者）としても、いつまでも根抵当権がついたままになっているというのは嫌だ、という場合もあり得ます。そこで、根抵当権が担保する取引を「この時点まで」と決めて、それ以後に発生した債権は、もう担保しないとする方法を用意する必要があります。このように、ある時点を決めて、被担保債権を、その時に存在する債権（元本債権）と元本債権について以後発生する利息・遅延損害金等に限定することを、根抵当権の元本の確定といいます。元本が確定するのは、根抵当権者と設定者が合意によって定めた元本確定期日が到来したとき、

元本確定期日を定めていない場合で、(a)根抵当権設定から3年以上経過した後に設定者が元本確定を請求した時から2週間が経過したとき、又は(b)根抵当権者が元本の確定請求をしたとき、根抵当権者が、抵当不動産について、競売などにより差押を申し立てたときあるいは滞納処分による差押をしたときなどです。根抵当権が確定しますと、その時点において存在する被担保債権との間で、附従性・随伴性が生じます。つまり、確定元本等を被担保債権とする普通の抵当権となるわけです（但し、極度額の範囲で担保するという性質は残ります）。そのため、元本確定後は、被担保債権が弁済などにより消滅すると、根抵当権も消滅します。また、根抵当を提供しているのが債務者や保証人以外の場合、確定元本等の合計額が極度額を上回っているときは、その提供者は、極度額に当たる金額を支払って、当該根抵当権の消滅請求をすることができます。極度額の範囲でのみ債務を担保するという性質上、極度額分の支払いがあれば、例え被担保債権が残っていても、根抵当権の負担から解放されるべきだからです。

事務所職員紹介

趣味 写真・散歩

P R

1歳半の娘を持つ働くママです。6月下旬に入社してから仕事と育児に追われる毎日でしたが、最近ようやく慣れてきました。何か新しいことを始めようと思い、家計簿を簿記で付け始めました。お陰で月々のお金の流れが良く分かるようになりました。

皆様のお役に立てるよう頑張っていきますので、宜しくお願い致します。

VOL.36

中村 直子
なかむら なおこ

出身地 海老名市

血液型 B型



前回のアシストで紹介した意思決定の問題、 考えてみられたでしょうか？

A社は食料品、雑貨店、医薬品を販売する小売店である。現状を分析する為に、商品種別の損益計算書を作成したら、食料品売り場は赤字(-10万円)であった。

A社は食料品売り場の廃止を考えている。しかし、販売費及び一般管理費のうち、食料品売り場を縮小しても金額がゼロにならない費用(回避不能な費用)が60万円あった。

前回の問題のなかの最後の問題を考えてみたいと思います。

食料品売り場をやめ、雑貨(利益率30%)を売り場にする(回避可能な追加費用として70万円かかる)ということですので、順を追って考えてみたいと思います。

まず、売上は500万円を見込めるということなので500万円となります。仕入原価は現在の雑貨店の利益率を使用します。利益率とは売上高に対して何%の利益が出るかを表すものです。この利益率が30%となっています。30%の利益ということは逆に考えると70%の仕入原価といえます。売上高にこの70%をかけた350万円が仕入原価となり、売上から仕入原価を引いた150万円が売上総利益(粗利)となります。次に販売費及び一般管理費(販管費)です。回避可能な費用の金額は問題文より70万円とわかります。回避不能な費用は食料品売り場のときと変わりませんので60万円です。すると、販管費の合計は130万円となります。

最後に営業利益は粗利から販管費の合計を引いたものとなりますので150万円 - 130万円 = 20万円となります。

結果として、食料品売り場のときは-10万円でしたが、雑貨売り場にするにより20万円の黒字ということになり、問題の回答としては雑貨スペースを拡充したほうが良いということになります。

(単位：千円)

売上	5,000	
仕入	3,500	利益率30%より逆算
粗利	1,500	
販管費		
回避可能	700	問題文より追加にかかる費用
回避不能	600	食料品売り場の時から、回避できない費用
販管費合計	1,300	
営業利益	200	現状より良くなる！

この問題のポイントは利益率ということもあるのですが、販管費のうちに回避可能な金額と回避不能な金額がいくらあるのかを把握するということにあります。皆様も何か決断を行うとき、この考え方も判断材料の一つとしてみてはいかがでしょうか？