

ベストピア Bestopia

辻・本郷 税理士法人
湘南支店
小原靖夫
〒250-0011
神奈川県小田原市栄町 1-8-1
TEL 0465 (30) 2100
FAX 0465 (30) 2101

平成二十一年二月
第二六四号

1 孫の作品

小学校3年生の男の子です。名前を光棋と言います。一編の詩です。この詩に楽しい絵が付いています。

その次の作文は小学校5年生の帆乃桂の日記です。どちらも素晴らしい作品です。

短い詩や文ですが、大人が教えられることが多いものです。

(1) 今日

今日とあした
今日があればあしたもある
あしたもあればあさってもある
あしたと今日はちがう
あしたはなにがあるのかな
小原 光棋

(2) ジルベスターコンサート 2008-2009

2008年最後の大みそか、ジルベスターコンサート私は行きました。

夜9時開場、10時開演でした。10時開演した時、まくが上がり、リムスキー＝コルサコフのスペイン奇想曲という曲が流れ始めました。この曲はなめらかなイメージがある曲でした。

そして次に、ヴァイオリンの協奏曲のメンアルスゾーン・ホ短調という曲を聞きました。この曲は、おもにヴァイオリンがメインの曲です。一つ一つのヴァイオリンの音色がかさなり合い、小さくする所、大きくする所など曲の差を感じる曲でした。ここで20分間の休けいが入りました。休けい後は、オペラ、合唱が多かったです。オペラはその時の表情や気持ちが表れてい

て、そういう情緒が伝わってきました。こんな演奏を聞き、あっという間に2009年に入る5分前になってしまいました。10秒前から、開場のみんなとカウントに入り、「5、4、3、2、1」になった直前に、祝祭ファンファーレの曲と同時に、とっても大きなクラッカーが「パパーン あけましておめでとう。」と飛び散りました。開場が2009年に開けたように明るく、ファンファーレが聞こえました。

次に、ヘンデルオラトリオ〈メサイア〉より、ハレルヤコーラスを聞きました。コーラスの歌声が私の心にひびきわたってきました。

最後の2曲は、よく耳にする、ホルスト組曲「わく星」より木星と、エルガー、行進曲「い風堂々」を聞きました。2つとも堂々とした曲が伝わってきました。

「い風堂々」は、新しい第一歩をふみ入れる時の曲だそうで、アメリカではよく卒業式を祝う時に使われる曲だそうです。一歩をふみ出そうと言う気持ちで2008-2009 ジルベスターコンサートが終わりました。

家族やおばあちゃんおじいちゃんなどと一しょに新年をむかえられて幸せでした。

小原 帆乃桂

担任の先生からのコメント

すてきな大みそかでしたね。幸せと感じる心を持っているところがすばらしい。素敵な家族に愛されて育ってきたからこそですね。

2 ピンチはチャンス

世界が共通してピンチの時代に入りました。嘆いていてもそこから脱出することはできませんから知恵を出し合って、どのようにしてチャンスになるかを考えてゆく他にありません。

過日 NHK クローズアップ現代で、メトロポリタン歌劇場の総裁がインタビューに答えた言葉に納得しました。

「どんな時代も勇気と強い意志と行動力あるものが勝つ」「今の暗闇の先には、光があることは判っている（出口がある）。今はまだ見えない。この暗路に火を灯すのは我々自身である。我々自身が火を灯さなければならぬ」「その為に必要と思われる対策は全て講ずる」という力強いものでした。

夢がありますかという質問に対して、短期的にはこの金融危機からの脱出、長期的には社会に芸術を伝える仕組みを作ることという意味のことを明確に伝えていました。

多忙な経済優先生活の中で目に見えないもの、心で感じるものは忘れる傾向にありました。お金が人の心まで支配する極限に至っていることが判ってきたようで、長期的には10年から20年かけて精神的なことが大切にされる世の中になるようです。

多くの人々が、富める者も、貧しい者もお金の世界にうんざりして憔悴しています。同じ道に夢をかけても結果は繰り返すのみです。新しい局面に夢が抱ける世界になればいいなあと思っています。その為に短期的に何をなすべきか、再び経営の世界に戻ってピンチをチャンスに変える方策を考えてみましょう。

今年になって、私は職場とは何か。戦略とは何かということについて考えていますが、その関連で経営資源の見直しをしてはどうか、この辺りにピンチをチャンスに切り替える転換器を置けばいいのではないかと感じ始めたのです。経営資源とは、一般

に人・物・金と言われますが、現代ではこれらに、情報と企業文化（風土）が加わります。

経営戦略はある目的を持って、これらの経営資源をどのように配分するかを決めることから始まります。自分の持っている経営資源以上の戦略を立てて実行したら必ず失敗することが、今回は学んだわけですから、目的の見直しと同時に自分の持つ経営資源の直視の見直しが必要です。

今まで忘れられていた経営資源は企業文化（風土）です。企業の持つ精神的雰囲気目には見えませんが社員の行動様式を特徴付けているものです。企業文化の醸成を怠っていましたから、どんな手段でもお金を儲けるという風潮が最優先しています。

表向きは顧客満足を標榜していきましたが、消費者に残されたものは不安と不満であったことを企業も消費者も認めなければなりません。その上で考えなければならないことは、会社を倒産させてはならないということです。会社の倒産は社員の食べ物を奪うだけでなく、心の食べ物といわれるストロークをも奪ってしまいます。倒産はたくさんの人を悲劇に巻き込みますから、全員一丸となって阻止せねばなりません。

多くの会社が賃金ダウンに追い込まれます。これはピンチですが、実は力を蓄える絶好のチャンスになります。賃金ダウンという苦汁の選択を共に分ち合って、経営者と社員が心を開き合って耐え忍び、生き甲斐を求めて、働き甲斐のある職場にする転換点に今来ていると考えます。その為に情報公開して情報の共有化を行い、組織能力を高めて次に来るチャンスをつかむ準備の時です。

このような趣旨の本を書いています。3月末に発刊予定です。タイトルは「5%賃金ダウン」です。暗いタイトルですが、読み終えるとホッとさせる内容です。期待してください。

3 東京アプレイザルニュースより

次の情報は今の世相を適格にとられたものです。全文を記載して歴史的なこの時を記録に残しておきたいと思います。

不動産バブル再崩壊を検証する

～（超仮説）地価高騰の原因は

長期住宅ローン制度の充実にあった。～

「頭金10万円で3,000万円のマンションが、あなたの物」「家賃は、ドブに捨てるようなもの」「だから買ったほうが得」こんなフレーズのチラシが、あったように記憶します。

お金がない人でもマイホームが持てるようになった原因は、住宅ローン（本当は借金です）という魔物ではないでしょうか。

それでも私がまだ若かりし25～30年前は、購入価格の30%程度は頭金がないと…買う資格はないなどと言われていました。それでも、本当に返済出来るのかどうか心配しながら買ったものです。ローン金利が9～10%が普通の時代でしたので。

2,000万円程度の物件でも頭金を500～600万円はかき集めてでも用意するのが普通だったものです。だから全額ローンなどはとても恐ろしい事のはずでした。いや論外でした。しかし、人は世の中の風潮に慣れて行きます。住宅ローンに麻痺します。

実は住宅ローンの起源は銀行ではありません。昭和50年以前は銀行の住宅ローンは審査が厳しく貸す側があまり儲からないので消極的だったそうです。むしろ「住宅ローン」という言葉さえなかったようです。そこで銀行の別働隊だった、〇〇住宅金融といういわゆる住専の社長氏であるX氏が作ったと言われるのが「長期住宅ローン」という商品だったそうです。この仕組みは、サラリーマンには受けたようです。銀行金利よりはるかに高い金利（昭和53年当時で11%）ですが、とにかく長期に借りられる

のが便利でした。ある支店では朝から行列が出来たほど混んだそうです。

しかし、その当時の国民にとって、使い勝手の良い住宅ローン制度が30年後に多くの人々が苦しめられる結果になろうとは誰も思いませんでした。

このように所得がそれほど高くない人でも買えるようになると需要が増え地価は上がります。金利が多少高くても地価が上がりが続ける限り、返せなくなったら売って払うことが可能です。だからみんな買う。その連鎖が、地価が上がり続けた理由です。それが行き着くところまで行ったのが昭和62～63年です。今から20数年前の出来事です。これって、アメリカのサブプライムローンと似ていませんか。しかし、ご存知の通り平成3年を境に10年かけて地価暴落を経験しました。

第1次バブル崩壊から15年経ち、のど元過ぎた人々（今度は素人もプロも）は、またまたバブルの波に飲み込まれました。それは、庶民が買うべき一般住宅地や普通のマンションにもわずかではありますが、及びました。それは30年前にはなかった「スーパー超低金利の住宅ローン」です。あの手この手でサラリーマンへの懐に魔の手は及びます（分譲業者の方は、ここは目をつぶって読まないでください）。

使いやすい低金利住宅ローンは目先の頭金がなくとも買えるような錯覚を覚えさせます。これがこの15年を支えました。しかし地価は下がり続けていました。

私は不動産業界にとって地価は下がっている内が花だとずうっと言って来ました。下がっている方が商売にとって良いと思ったからです。しかしその願いもむなしく5年前に、もろくも崩れ始めました。私の預言は全くはずれました。都心部を中心に急上昇しました。住宅地もそれにつられて上昇しました。さすがに自分の見通しのなさに忸怩たる思いをしたものです。

この上昇の原因は、やはり金融のテクニックが絡んでいました。レバレッジを効かす不動産購入術です。

家賃収入 年間：7,000 万円
経費：2,000 万円
純収益：5,000 万円

※この条件下で、投資家は次のように考えて購入に踏みきります。

還元（期待）利回り 6%とすると…

$5,000 \text{ 万円} \div 0.06 = 8 \text{ 億 } 3,000 \text{ 万円}$

8.3 億円の物件を 7,000 万円の頭金で買えます。残りの 7 億 6,000 万円は、金融機関からの融資です。仮に 25 年間の元利均等償還、(金利 2.5%) による返済だとすると、1 年間の支払いは 4,125 万円になります。

手残りは 875 万円です。但し、自己資金から見た投資利回りは $875 \text{ 万円} \div 7,000 \text{ 万円} = 12.5\%$ となります。これが自己資金の 10 倍以上の投資が可能になるからくりです。

これをもっと過激に行うとすると、自己資金を 100 万円とします。8 億 2,900 万円のほぼ全額ローンを組みます。(仮の話です) 自己資金利回りは下記のようになりません。

1 年間の支払いは 4,499 万円

手残りは 501 万円なので、自己資金利回りは $100 \text{ 万円} \div 501 \text{ 万円} = 20\%$ となります。

東京アプレイザルニュース No.160 より

URL www.t-up.co.jp/