



菜の花

税務と経営

編集発行人
税理士

村野幸司

事務所 〒639-2113
奈良県葛城市北花内
281番地22

TEL 0745(69)8282
FAX 0745(69)7377
自宅 0745(69)2174

3月の税務と労務

3月

(弥生) March

20日・春分の日

- 国 税 / 平成20年分所得税の確定申告
2月16日～3月16日
- 国 税 / 個人の青色申告の承認申請 3月16日
- 国 税 / 贈与税の申告 2月1日～3月16日
- 国 税 / 2月分源泉所得税の納付 3月10日
- 国 税 / 個人事業者の20年分消費税の確定申告
3月31日
- 国 税 / 1月決算法人の確定申告
(法人税・消費税等) 3月31日
- 国 税 / 7月決算法人の中間申告 3月31日
- 国 税 / 4月、7月、10月決算法人の消費税の
中間申告(年3回の場合) 3月31日

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31

地方税 / 個人の都道府県民税、市町村民税、事業税
(事業所税)の申告 3月16日



全国524署で最も新しい税務署は？ 現在、日本に税務署は524署あります。最も新しい税務署は平成7年にできた札幌東署と、江戸川署の分割による江戸川北、江戸川南署で、平成に入って以降この年までは毎年税務署が新設されていましたが、これ以降新設署はありません。なお、昨年7月に沖縄の平良署が宮古島署に名称変更しています。

ゲーム理論の戦略的思考法

ビジネスのための最強の思考法

『ゲーム理論』とは、二人以上のプレーヤーが戦う場合の意思決定を研究したもので、ジョン・フォン・ノイマンという天才数学者によって一九二八年に提唱された理論です。「人間関係」「営業」「交渉」「戦略」さらには「戦争」にまで応用できるため、ビジネスのための最強の思考法になりうるものです。

ゲーム理論的な考え方に基づく戦略思考という視点から実際の企業戦略、男女関係、スポー

ツ競技、金融投資など、さまざまな分野の事例を捉えなおすことができますので、紹介をします。

じゃんけん
で
勝つ確率

たとえば、じゃんけんの勝負は完全に偶然に支配されているというのが一般的な常識ですが、そうとは限らないのではと考えた数学者がいます。桜美林大学の芳沢光雄教授は、学生七二五人に一万一、五六七回のじゃんけんをやってもらい、「グー」「チョキ」「パー」が出された回数进行分析しました。

「グー」「チョキ」「パー」がランダムに出される割合はそれぞれ三分の一ずつになるはずですが、結果は、明らかにグーが出やすくパーが出にくいというものでした。これによると、じゃんけんでは「パーを出せば勝てる確率が高い」ということになりません。

実際、カナダにある「世界じやんけん協会」では、素人のじゃんけんの極意はひたすらパーを出すということを推奨してい

るそうです。

芳沢教授は同じ実験でも一つ面白いことを発見しています。それは「あいこになった場合、同じ手が出された確率は四分の一以下しかなかった」ということです。これを前提とすると、もしパーであいこになった場合、次に相手が出すのはグーかチョキの確率が高いので、自分はグーを出しておけば、「勝ち」か、悪くても「もう一度あいこ」になるので、負けない可能性が高いというわけです。ここまでは、いわゆる「確率的思考法」です。しかし、もし対戦相手もこの極意を知っていたらどうなるでしょう？

二人とも、最初は「パー」、次は二人とも「パー」に負ける「グー」で2回戦もあいこになったら、「相手は極意に従っているな」とみるべきでしょう。ここまできたら、あなたは迷わず次にグーを出して勝ちを狙うべきでしょう。

相手の動きに応じて戦い方を変える

以上の思考法が、「確率的思考

法」のさらに先を行く「戦略的思考法」です。単なる確率にかけるのではなく、相手の初期行動（最初の2回戦）から推測する。それによって、自らの戦略を組み立てるといったものです。このように相手の動きに応じて自分の戦い方を変えていくのが「戦略的思考法」で、これに基づいて最適な戦い方を考えるための理論が『ゲーム理論』なのです。

話は変わって、ロベタな理系オトコと、口が達者で人づき合いのよい文系オトコでは、どちらが女性にモテるのかを『ゲーム理論』で考察した作家の竹内久美子さんが興味深い論考を展開していますので紹介します。

男女の恋愛のプロセスの基本は、オトコによる「口説き」だとすると、甘い言葉や、やさしい囁きで女性を口説くのが上手いオトコであればあるほど、結婚して子孫を残す確率が高いことになりません。

遺伝学という適者生存、自然淘汰の法則が正しいとしたら、劣勢の「口説きベタ」な理系オトコの遺伝子は、とっくの昔に

淘汰され、世界中のオトコはみんなもつと口説きに長けた、文系オトコばかりになっていたはずですが現実とは違っています。

この戦いを『ゲーム理論』に当てはめて考えると、文系オトコは徹底的に「口で勝負」の戦略をとり、理系オトコは口では絶対に勝てないので、「頭で勝負」ということになります。しかし一般的に女性は自分を気持ちよく、いい気分にしてくれる相手を好むとすると口で勝負が決まる世界では、得意な頭で対抗しても結局敗退ということになるはず。

では、なんで理系オトコの遺伝子は残ってきたのか？竹内さんは、「狩りや戦争があったからだろう」と論考しています。

はるか昔の狩猟時代、槍や弓を使って狩りをするためには、少なくとも部族の中に、弓のよいうな武器を開発、製造したりメンテナンスする人材が何人か必要となります。

また人口が増え農耕時代に入ると、農耕の生産性を高めるために、天候や土壌に適した方法を研究・実践する才能のある人

物がいないと部族の繁栄はおぼつかなかったでしょうと竹内さんはいうのです。

さらに戦争を繰り返すようになると、新しい高性能の武器を開発し、製造するのは理系オトコの独壇場です。

つまり、平和で安定的な世の中では、「口で勝負」することが子孫を残すのに断然有利ですが、戦争や技術革新という要素が入って来ると、「頭で勝負」という戦略の価値が俄然高まってくるのです。

ルールを変える

戦略思考の大事なポイントは、ゲームの構造が自分にとって圧倒的に不利な状況になっていたら、なんとかして「そのゲームのルールを変えることを考えよ！」ということ。理系オトコであれば、技術革新や戦争が価値を持つ世の中に持つていくということ。です。

「ルールは都合よく変えろ」。実際、世の中そうしたケースは多々みられるのです。一九九八年の長野オリンピックで、日本

のジャンプチームは華々しくメダルを独占しましたが二〇〇二年のソルトレークシティ以降、日本のジャンプ陣は振るわなくなっていました。その最大の要因は、ジャンプ競技のルールが変えられたからです。

長野オリンピックの直後に、従来は「選手の身長＋八〇センチ以下」とされてきたスキー板の長さの制限ルールが、なぜか「身長×1.四六以下」というルールに変えられてしまい、相対的に背が低い日本人選手は圧倒的に不利になってしまいました。

ゲームの構造を戦略的に変えることで、いままでも有利だった相手を圧倒的に不利にするという典型的な例です。それを意図的に仕組むのが、「戦略的思考」なのです。

自分に有利に変える

戦略的に生きるということは、問題の本質は何か、どこに問題があるかを自分で考えて、それに対して適切と思われる対応策を、意識してとっていく生き方です。日本では幼少の頃から学

校教育の現場で、まったく戦略的な生き方について訓練されません。ひたすらマニュアルや正解を覚えて実行することが重視されています。

「ルールは決まったものとして何が何でも従うべき」というのは、「試験問題をつくるのは先生で、正解を決めるのも先生」という教育を受けてきた日本人にありがちな思い込みです。歴史の問題で「鎌倉幕府誕生は西暦何年？」という問題には、確かに正解が一つだけあります。しかし、そんなことを覚えていても人生にはほとんど役に立ちません。

「正解は一つではなく、問題もさまざまな立て方があるのが当たり前」という教育を受けてきた欧米人の発想では、「ルールは実情に合わせて変えてもよいもの」、さらに場合によっては「自分に不利なルールは、できるだけ有利なルールに変更するよう」に働きかけるべきもの「だと考えています。これこそ戦略的な生き方ということができるでしょう。」

啓発録（橋本左内の五訓）

昨年好評だったNHK大河ドラマ「篤姫」の人気の一つには、日本人が好きな幕末の背景があるとのこと。

幕末に活躍をした中心人物の一人に橋本左内がいます。左内が20歳の1853年にペリーの黒船が来航し、25歳の時には、日米修好通商条約が結ばれました。そうした江戸時代の終わりに日本の将来について広い視野に立って物事を考え、見通しを持って行動する優れた人物の一人として活躍をしたのが左内ですが、26歳で亡くなりました。

左内が15歳にして自分の決意を述べた「啓発録」では、次の5つの事柄を本気で実行しなければならないとしています。

第1は去稚心。「稚心を去る」ということです。「稚心」とは、幼い心、子供じみた心のことです。

第2は振気。「気を振う」ということです。気とは、決して人には負けないぞと思

う心です。負けることは恥だと考えて、常に油断なく頑張る気持ちを持たなければならないということです。

第3は立志。「志を立てる」ことです。

「志」とは、心の行くところ、つまり自分の心の向かっていくところにつき進んでいくことをいいます。

第4は勉学。「学」を「勉める」ことです。学とは、習うということです。優れた立派な人の行動やしぐさをその人に見習っていくことです。

第5は択交友。「交友」とは、自分がお付き合いする友達のことです。「択ぶ」とは、たくさんの人の中から、友達にする人を選び出すことです。

啓発録には、以上5つの事柄について、例を挙げてとても詳しく書かれていますが、誰もが心に硬く刻みつけておかなければならぬことばかりで、わずか15歳の少年が書いたとは思えず、その頭の鋭さにはただただ驚くほかはありません。

簿価会計と時価会計

日本がかつてバブル崩壊に直面して不良債権処理の泥沼に落ちた当時の会計制度は簿価会計でした。簿価会計だと一〇〇万円で買ったものが、マーケットで五〇万円になっても、売らないかぎり、帳簿上の値段は一〇〇万円になります。損を出したくない経営者が損切りをしなかったため、溜まった膿が表面化せず、十数年ものあいだ景気

が低迷しました。このような簿価会計の不備を補うため、欧米では時価会計を徹底的に取り入れられました。しかし、時価会計といえども完全ではありません。このたびの世界恐慌では、時価会計の大きな欠点が露呈してしまつたようです。それは流動性のまつた、なくなつた市場においては、合理的な将来価値とはまつたく懸け離れた値段が決まつてしまつたということです。

金融バブル崩壊と ビジネススクール

アメリカのビジネススクール在生たちにとっての唯一の関心は就職です。ウォール街からの求人募集はもはや期待できない状況です。就職先が見つかるのは来年の春になると覚悟している学生も多いようです。

先行きの見通しはきわめて暗いにもかかわらず、ビジネススクールへの入学希望者は増加傾向にあります。おそらく、人員削減で解雇になった者や不況の波の外に逃れたいと思っている人たちが、進学を希望しているのでしょう。

そのため競争率が高くなり、トップクラスのビジネススクールへの入学は難しくなっています。

学生にとっては苦悩の時代ですが、世界各地で開催された入学説明会は昨年よりも20%増という盛況。ビジネススクール側では、喜びにあふれているといった皮肉な状況が続いています。