

# News Letter

ビジネス・アソシエツ あいわ税理士法人

2025  
March  
Vol.224



## 発行元

(株)ビジネス・アソシエツ 108-0014 東京都港区芝 4-3-5 ファースト岡田ビル 7F TEL 03-5520-5330  
あいわ税理士法人 108-0075 東京都港区港南 2-5-3 オリックス品川ビル 4F TEL 03-5715-3316 | FAX03-5715-3318

## II 発明から得た10のヒント

### はじめに

YouTubeのTBS Biz スクエアという番組で、2024年10月に発売されたダンロップ(住友ゴム工業)の新しいタイヤ「シンクロウェザー」を同社の社長が紹介している動画を見ました。2024年「日経優秀製品・サービス賞」の最優秀賞にも選出された画期的なタイヤです。動画が3月1日に公開されてから3月6日時点で134万回視聴されていたので、筆者も「これはすごい!」と感じたように反響が大きいようです。技術面の凄さ以外にもビジネスのヒントが色々あるなと感じましたので、ここでは、この動画やネットで調べた情報を参考に、ビジネスのヒントという視点で整理してみたいと思います。

### 最近注目のオールシーズンタイヤ

車を運転される方はご存知だと思いますが、タイヤには、ノーマルタイヤという夏用タイヤとスタッドレスタイヤという冬用タイヤがあります。雪が良く降る地域ではスタッドレスタイヤが必須ですが、年に数回しか雪が降らない関東などの地域では、ノーマルタイヤを通年利用している方も多いと思います。スタッドレスタイヤにするには、費用と手間がかかるからです。タイヤやホイールの費用の他、年2回のタイヤ交換、使わない期間の保管場所確保など、色々大変です。1年中スタッドレスタイヤにしまえば良いのではないかと思う方もいるかもしれませんが、スタッドレスタイヤにも水にぬれたウエット路面に弱く滑って危険、摩耗しやすいなどの欠点があり、夏用タイヤと冬用タイヤはセットで利用しないといけません。

## Contents

- ・ [発明から得た10のヒント](#)
- ・ [昭和の名参謀](#)
- ・ [Plaza-i Web APIのご紹介](#)
- ・ [健康貯金](#)
- ・ [現状維持バイアスとは](#)
- ・ [リモートワークのためのマンション購入](#)
- ・ [Plaza-i 最新バージョン情報](#)
- ・ [申告書等閲覧サービスについて](#)
- ・ [サステナビリティ情報の開示](#)

そこで、たまにしか雪が降らない地域では、オールシーズンタイヤという全天候型のタイヤが注目されています。オールシーズンタイヤは、夏用タイヤを工夫して、雪道も走ることができるようにしたタイヤです。1つ目の工夫として、タイヤの溝をV字型などにすることで、溝に入る雪をしっかりと排雪しながら雪をつかめるようにし、滑りにくくしています。夏用タイヤと冬用タイヤの一番の差はタイヤのゴムの固さにあるのですが、夏用は固いゴム、冬用は柔らかいゴムを利用しています。オールシーズンタイヤでは、2つ目の工夫として、夏用と冬用の中間の固さにしています。多くのオールシーズンタイヤには、厳しい寒冷地でも十分な性能を生かすことが認められた「スノーフレークマーク」が刻印されており、高速道路の冬用タイヤ規制時でも通行することができます。

### オールシーズンタイヤの大きな欠点

一般的なオールシーズンタイヤは、ドライ面、ウエット面、雪上路面、シャーベット路面に対応可能とされていますが、氷上路面には対応ができず、オールシーズンタイヤの最大の欠点となっています。たまにしか雪が降らない地域でも、雪の翌日の朝は凍結していたり、雪がなくても寒い日の朝や夜に凍結していたりすることがあるためです。もう一点、トレッドパターンというタイヤの溝の関係で、パターンノイズと言うタイヤの溝から発生する音が若干大きいという欠点があります。後者のパターンノイズの欠点については、溝を色々工夫することで、普通に利用するなら気にならないレベルになっていますが、氷上路面は諦めるしかないと思われていました。しかし、住友ゴム工業のダンロップから、この欠点を克服するシンクロウェザーという次世代オールシーズンタイヤが販売されました。

## ヒント①発想の転換

普通であれば、氷上路面にも何とか対応できるように、ゴムの最適な固さを追求する、溝の付け方や形をもっと工夫する、といったようなアプローチで考えてしまうと思いますが、タイヤにとって邪魔者である水や氷を味方につけて、路面状況に応じてタイヤの固さを変えてしまおうという大きな発想の転換がありました。今までとは全く違うアプローチにより、「アクティブトレッド」というゴムの技術を覆す発明を生み出すことに成功したそうです。具体的には、温度に反応する「温度スイッチ」、水に反応する「水スイッチ」という2つのスイッチと呼ばれている新素材がタイヤのゴムに組み込まれ、路面状況に応じて自動でタイヤの固さが変化してくれます。通常の路面では固いまま夏タイヤのように走れますが、路面が低温になれば「温度スイッチ」が働いて自動で柔らかくなり、同社のスタンダードスタッドレスタイヤと同等にグリップするゴムに変化するそうです。また、水があれば「水スイッチ」が働いてウェット路面にしっかりグリップするゴムに変化するそうです。

シンクロウェザーは、雪があっても走ることができる「スノーフレックマーク」だけではなく、国際的な氷上性能テストに合格したタイヤのマークである「アイスグリップシンボル」も取得しています。今までは「なんちゃってオールシーズン」と揶揄されることもあったのですが、発想の転換により、今までは不可能だと思われていたどんな路面でも一年中安心して使える真のオールシーズンタイヤが生み出されました。第3のスイッチ、第4のスイッチも現在開発中であり、今後は更に進化していくようです。CMでは大谷選手を起用しており、大谷選手のようなどちらでもハイレベルな二刀流のタイヤになっていくのかもしれない。

## ヒント②複数事業のシナジー

住友ゴム工業は、タイヤ事業の他、ゴルフやテニス製品などのスポーツ事業、制振ダンパーなどの産業品事業があり、タイヤ以外の製品を担当している方からの素材のアイデアを取り入れることで、このような発想を実現したようです。専門外の人のアドバイスや複数事業のシナジーが、新発想に繋がっています。

## ヒント③基礎研究への投資

他の追随を許さない開発力の源泉は、基礎研究にあるそうです。先進的な研究施設が整っており、基礎研究の成果を応用研究に反映してきたそうです。

## ヒント④産学官連携

普通のゴムは、温度が低くなるほど固くなりますが、それとは逆に、柔らかくなる新しい素材を、北海道大学といっしょに研究を進めてきたそうです。

## ヒント⑤他社との協業

タイヤには色々な素材が混ぜられており、普通のタイヤでは素材が共有結合で強固にくっついています。一方、静電気の力でくっついているイオン結合には、水に触れると結束が溶け、乾燥すると再びくっつく特徴があるそうです。そこで、住友ゴム工業は、ENEOS マテリアルやクラレ、信越化学工業とともに、イオン結合性素材を開発したそうです。

## ヒント⑥社風や熱意

2017年に初めてコンセプトを聞いた時は、まるで「魔法のタイヤ」だと社長は思ったそうです。タイヤにとって邪魔者である水や氷を味方につけるといって斬新なアイデアに対

し当初は開発者の間でも、懐疑的な見方が大勢を占めていたそうです。そのような逆境の中でも技術を確認することができたのは、同社の根底に流れる「挑戦する精神」であり、開発者の熱意があったからこそ実現できたそうです。社長は、自動車用タイヤのゲームチェンジャーになりうる技術だと確信しているそうです。

## ヒント⑦価値向上と価格設定

ダンロップは夏用タイヤも冬用タイヤも販売していますので、両方を兼ね備えるオールシーズンタイヤのようなものを販売してしまってビジネスが縮小しないのか、という疑問もありますが、価値に見合ったプレミアムタイヤとして販売し、夏タイヤを全部シンクロウェザーにしていきたいそうです。また、全天候型タイヤの実現によるタイヤカテゴリーの集約と、性能持続技術・耐摩耗性向上技術の進化による長寿命化により、タイヤの製造本数低減と省資源化を実現することを目指しており、長期的にはタイヤの本数が減っていくことを見越した上での戦略のようです。

## ヒント⑧グローバル展開による市場拡大

オールシーズンタイヤは日本ではまだ少数派ですが、欧米では一般的に利用されており、特にアメリカは利用が多いようです。今年1月に住友ゴム工業は、アメリカのタイヤメーカー「グッドイヤー」と契約を結び、アメリカ、ヨーロッパ、オセアニアにおける「ダンロップ」ブランドの商標権を826億円で取得すると発表しており、グローバル展開の戦略的な商品としてシンクロウェザーを投入していくようです。まずは国内市場のシェア拡大を達成し、市場規模の増大が続く欧米でも販売戦略を強化することで、世界におけるオールシーズンタイヤのデファクトスタンダードを狙っているそうです。

## ヒント⑨DX

例えば、雪道であれば急発進や急停止は控えて慎重に走らうなど、人が判断して運転の仕方を微調整することで安全性を確保しています。自動運転になった場合も、タイヤが路面の変化に対してアクティブに対応することで、安全や安全を確保してくれます。

また、タイヤがセンサーの役割を果たし、ソフトウェアをプレーキのコンピュータにインストールするだけで、空気圧、荷重、摩耗、脱落予兆、路面状況を検知することができる「センシングコア」という技術にも注力しているそうです。入手されたデータでその車を制御するために利用するだけでなく、そのデータをクラウドに集めてビッグデータとして他の車と共有することで、路面状況に合わせた運行が可能になります。タイヤというと成熟産業でありDXとはあまり関係がなさそうに感じますが、自動車が路面と唯一接しているタイヤは、自動運転など社会インフラを支えるDXの重要な役割を担うようです。

## ヒント⑩社長の人柄や伝え方

番組では、住友ゴム工業の社長がインタビューに答えて説明していましたが、「物腰が柔らかそうで良い感じ」、「活き活きとした説明でゴムの進化に対する自信と意気込みを感じる」などのコメントがあり、トップの人柄や説明の仕方も大切だなと感じました。

## おわりに

日本のタイヤメーカーの圧倒的なトップはブリジストンであり、世界でもミシュランと1、2位を争っています。ダンロップは日本では2番手です。筆者も2年前にダンロップ

のオールシーズンタイヤにしており、その時に色々と調べたのですが、ブリジストンはオールシーズンタイヤには力を入れていない印象でした。これだけ注目度が上がってくると、タイヤ業界のリーダーも黙ってはいないのではないかと思いますので、今後、画期的なものを出してくるかもしれません。または、チャレンジャーであるダンロップが今回の新技術により、まさに大谷選手のようにグローバルで躍進するのもかもしれません。北海道ではブリジストンのスタッドレスタイヤである「ブリザック神話」があり圧倒的に支持されているそうです。しかし、それが逆に遅れの原因になっていることも可能性としては考えられます。今後のブリジストンとダンロップの1位2位対決も、1つのビジネスのヒントになるのかもしれませんが。

## II 昭和の名参謀

### はじめに

書籍、藤沢武夫『経営に終わりはない』（昭和61年11月第1刷、平成6年3月第9刷文藝春秋 NESCO 刊）をご紹介します。著者は創業期から本田宗一郎と本田技研工業（ホンダ）を大企業に育てた経営者です。

筆者はこれまで会計やお金自体の歴史、簿記の世界史についてご紹介致しました。今回は会計の内容についてとても示唆に富んでいるのではないかと考え取り上げさせていただきます。

### 引き籠り

本田宗一郎がエンジニアとして技術開発に徹することが出来たのは藤沢氏の存在があったからと言われています。その藤沢氏が、ある時（昭和30年）に、一人ビルにこもって各会社の経営分析をしていたそうです。その問題意識としては、①経理担当者の分析、②ジャーナリストの分析③経営者の分析が同じになるのはおかしいのではないかと？学者や専門家が多数いるとはいえ、自分で納得してみたかったそうです。好業績な会社、同業ライバル会社、日立、松下等の会社を対象に、有価証券報告書を見て勉強していたそうです。売上がいくらの時に、売掛金はどうか、在庫はどうか、借入金や現金がいくらあるのか。全て分母を売上にして計算してみたそうです。

### 正反対のことをやればいい

当時、ホンダは倒産するのではと言われ、一方で、ある二輪メーカーのバランスシートは安定して見えるため、優秀な企業だと評価されていたそうですが、倒産してしまったことがあり、評論家や学者の言っていることの正反対のことをやれば良いのではないかと気づいたそうです。藤沢氏はひとりで本を読み、誰も部屋にいない部屋に帰宅するということを繰り返した時期があったそうです。

### 一つの指示

本田他、非常に苦しい状況でも、皆必死に勉強していた時期で、本田宗一郎を筆頭に、技術者たちは皆、自分がやらねばならないことをわかっており、自分の出る幕はないものの一点条件を出したといいます。良いというまでは増産しないでくれと。増産するとそのことによる利益なのか、ぎりぎりにしぼった線で利益が出たのかがわからなくなる。今までの材料が高いのか、部品在庫の何日分が適当かというような基礎が判定できないが、一定数で生産を抑えればその点が明らかになると。営業が欲しいと言ってもお客様に欲しがられても増産は待ってくれと言ったそうです。それは、町工場の会社が大企業になれるかの準備として必要

なんだと伝えており、結果、前述の内容の他様々なことが分かってきたそうです（※）。

### おわりに

NISA等の非課税制度により、各種金融商品に投資をする人が増えていますが、その対象の多くは企業活動による株式会社になります。その株式会社の経済活動結果を表すのが各種の財務諸表になります。自分で納得いくまで投資対象について調べてみることは経営者もやっている程重要なことだと考え今回ご紹介致しました。

※藤沢武夫『経営に終わりはない』第4章万物流転 一人で引き籠る p81~p83（平成6年3月10日第刷文藝春秋 NESCO（日本映像出版株式会社発行）参照）。

## II Plaza-i Web API のご紹介

### はじめに

Plaza-i と他システムのデータ連携を行う場合、外部データ取込や外部データ転送機能が主に利用されてきましたが、Plaza-i のマスターや伝票のデータを取得、保存、削除するための Web API が最近のバージョンでは充実してきました。今回は Plaza-i の Web API の概要をご紹介します。

### Web API とは

11月号の News Letter のおさらいとなりますが、Web API とは「HTTP などの Web 技術を応用して、あるコンピュータで動作しているソフトウェアの機能を、ネットワークを通じて他のコンピュータから利用できるようにする仕組み」を指すことばです。外部のシステムが Web を介して、Plaza-i のデータベースの中にある情報（得意先マスター、受注伝票等）に対して、データを取得する、データを新規登録する等の操作を行えるようにするための窓口の役割を果たします。

### Web API と外部データ取込・転送の違い

外部データ取込、転送と比較したときの API によるデータ連携の一番の利点は即時性です。CSV 等を利用したデータ連携では夜間バッチ処理を利用して日次で連携するため、前日時点のデータが最新のデータとなります。一方で Web API はいつでも実行可能で、結果が即座に反映される点が魅力です。ただし、データ処理のスピード、コスト面（Plaza-i Web 用のサーバを用意する）では従来の CSV 等を利用したデータ連携の方が優れています。

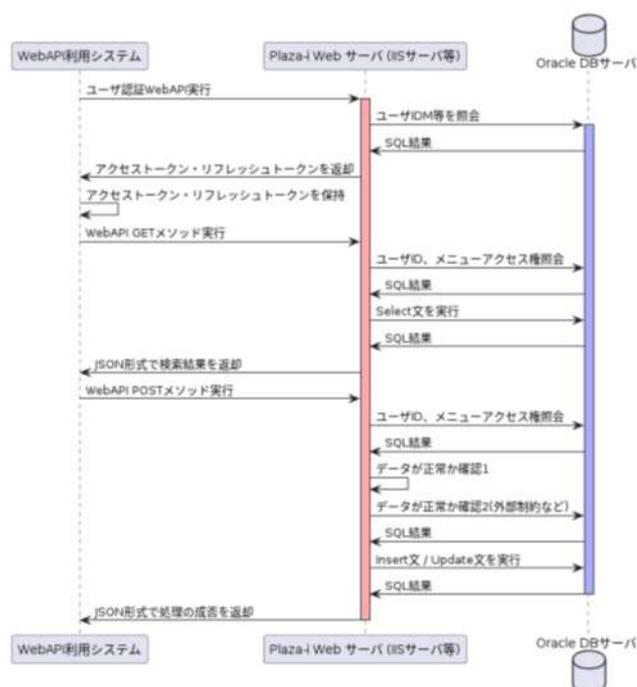
### Plaza-i Web API

Plaza-i Web API は得意先マスターや受注伝票等、Plaza-i に登録されているリソース毎に、「データを取得する」、「データを更新する」などの実行可能な操作が定義されています。

Customer	
GET	/api/Customers/Reference 指定した条件に合致した得意先コードの一覧を取得します。
GET	/api/Customers 得意先一覧を取得します。[標準]
POST	/api/Customers 特定のレコード1件を追加します。
PUT	/api/Customers 特定のレコード1件を更新します。
DELETE	/api/Customers 該当レコード1件を削除します。
GET	/api/Customers/Customer 指定した得意先コードの得意先情報を1件取得します。

上記は得意先マスターに対して用意している API の一覧です。Plaza-i Web サーバを用意し、ASP.NET Core 版 Plaza-i Web をインストールすることで、利用可能な Web API の一覧を確認することができます。

Plaza-i Web から Plaza-i 内のデータを操作するフローは以下の図の通りになります。Web API を通して Plaza-i 内のリソースにアクセスする際もユーザ ID とパスワードによる認証が定期的に求められ、ユーザメニューマスターの設定に基づいて、ユーザごとに実行できる API の種類を制限することができます。また、Web API が実行されるたびに Plaza-i には実行ログが残ります。



## Plaza-i 内のデータを取得する (GET API)

他システムから Plaza-i 内のデータを取得する際に利用します。それぞれのリソースに対して、主キーを指定してデータを 1 件取得する API、範囲指定条件を組み合わせ条件に合致するレコードを一覧で取得する API が用意されています。得意先、仕入先、商品など主要なマスターには API が用意されています。

## Plaza-i にデータを登録する (POST API)

他システムから Plaza-i にデータを新規登録する際に利用します。伝票を新規保存する際は外部データ取込と同様にマスター等からデフォルト値を自動セットする機能があるため、必要最低限の項目を指定すれば登録できるようになっています。例えば受注伝票であれば受注日、受注タイ

プ、得意先、商品コード、数量等があればその他の項目はシステムが自動セットすることで伝票を新規登録できます。また、不正な値のチェックについても外部データ取込と同様に行うため、不整合データが Plaza-i に登録される心配もありません。受注、売上、発注、仕入、仕訳、債務等の主要な伝票に加え、前項で挙げたマスター類も保存に対応しています。

## Plaza-i のデータを削除する DELETE API

他システムから Plaza-i 内のデータを削除する際に利用します。もちろん、承認済みの伝票やすでに利用されているマスターデータが削除されてしまうことはありません。削除についても主要な伝票、マスターには対応しています。

## おわりに

Web API はデータ連携の手法として外部データ取込・転送にあらゆる面で上回るという訳ではありませんが、即時性や他システムとの連携のしやすさで、部分的にでも導入ができるかもしれません。

## II 健康貯金

### 健康には精神の健康、身体健康、経済の健康がある

この一年、自身の健康について考える機会がありましたのでエビデンスと言えるものは無いですが療養中に実感したものを記載します。

「健全なる精神は健全なる身体に宿る」というフレーズは、多くの方が聞いたことのある言葉だと思います。この言葉の出所は心身の鍛錬を行う僧侶や修験者、いわゆるアジアの宗教観からの発祥をイメージしていたのですが、ユウェナリスという古代ローマの風刺家が発した言葉の様です。

彼は弁護士という職業柄、多くの犯罪者や事件を見て来たのではないかと推察されます。そこで事件を起こした人々の共通点を見出しこう表現したのではと思われます。精神と身体健康の関連性は実体験から感覚的に理解できる方も多いのではないのでしょうか。

では経済的健康についてはどうでしょうか。ニュースで事件の報道を見ていると収入や仕事が不安定な人が事件を起こしているケースは少なくありませんし、「貧すれば鈍する」つまり貧しく日々の生活に困窮するようになると知恵や精神の働きが鈍り、正常な判断ができなくなる。さもしい心をもつようになるという意味の慣用句もあります。実際、私は療養期間中に仕事を休んでいたのですが、会社に所属しているということ、即ち社会と繋がっているという経済的な安心感があったのは確かです。また医療費もさほど心配しなくて良い状態であったことも、いま振り返ると精神的健康に一役買っていたことを実感できます。

### 健康貯金のすゝめ。まずはマイナスを 0 に。

言わずもがな入院後は体力がガタ落ちします。カバンを持って歩くだけでもゼイゼイいってたくらいです。

体力を付けようと運動しようにも医者ストップがかかっていたり、歩くのですらキツイ状況ですから筋トレやジョギングなんて無理で、自然と体力が戻るのを待つほかありません。つまりマイナス状態では貯蓄アクションが取れないのです。これはお金に関しても同じでまず借金を 0 に戻さないとプラスにはならないのと同じです。精神に関しては貯金のイメージが湧かないのですが、健康とお金に関してはプラスの時にしか貯金できないものだとすることを思

い知りました。今は病巣というべきか原因となる箇所を幸いにも治療できた事で、ある程度体力を取り戻せましたので、しっかり運動をしています。喉元過ぎれば熱さを忘れるという事のないように自分を戒めています。こと体力に関してはマイナスでも原因を取り除き規則正しい生活に食事と睡眠で自然とゼロに戻っていくもので、人体の凄さを実感した次第です。

精神に関しては貯金のイメージが湧かないと書きましたが、これもマイナスになっていても自然に0に戻る力がある様です。人間の脳というものは非常に働き者で、何か心配事があると勝手にずっとその事ばかり考え続けて疲弊してしまいます。ちょっと一息ついて無心になったつもりでも、勝手に心配事が浮かんでしまうといった経験がある方も少なくないはず。脳はこのように働き者である一方、複数のことを同時に考えられないという弱点もあります。趣味や音楽など何か好きなものに没頭する→それに集中している間は心配事を忘れる→自然にマイナスから0に戻る力が働き、ストレス発散につながるといっては理に合っているわけです。例えば頭を整理してスッキリさせたりストレス解消に瞑想が効果的といわれています。私も瞑想を試してみるべく、色々な実践法を調べました。いずれも自分の呼吸に意識を向けたり、簡単な事を考えるといった容易にできることに集中するという共通点がありました。無心になるわけではないというのがポイントです。

瞑想というと宗教色が濃く出る、何か怪しい、胡散臭いネガティブなイメージを持っていましたが、複数の事を同時に考えられない、更に付け加えるとマイナス状態でも自然と0に戻る、修復する、違う言い方をすれば“(嫌な事を)忘れる”という脳の弱点(利点?)という特性に則っている事が分かると警戒感が薄れ自然と腑に落ちました。楽しい事を想像したり、趣味に没頭して嫌な事を一時でも忘れるとポジティブな気持ちになれるのもこの自然治癒効果によるもの一端なのでしょう。

在宅勤務時よりも出勤した方が何故かリフレッシュできたという謎現象はこれで説明が付きます。何かと誘惑が多く気が散る在宅勤務よりも、仕事に集中せざるを得ない会社の方が結果的に脳の修復機能が働いたという事です。心配事が仕事に起因しているとそう簡単には行かないというのが、もどかしいところです。仕事とは関係のない家庭のこと、プライベートなことなら特に効果があるはず。どこでもすぐできるプチ瞑想といえるものを紹介しますのでリフレッシュしたい方はお試し下さい。やり方は簡単、7の倍数を200まで頭の中で計算するだけです。頭の回転が速い方はこれを300まで400までと増やして3~5分集中してやってみて下さい。それが楽しいものでなくとも心配事や嫌な事から数分でも完全に切り離す、脳に心配事を考えさせるスキを与えないのがポイントです。数分間ある事に集中できるようになってきたら、計算問題を解く、好きな音楽を聞いたり想像する事に切り替えるとより良いでしょう。

自身の入院を機に、人間にはマイナスを0に持って行く凄いや自然治癒力があること、マイナスになってから貯金しようと焦ってもダメで、プラスの時こそ貯金しておくことが大切だと思い知ることができました。お金に関してもローンや借金が自然とゼロになって欲しいところです。

## II 現状維持バイアスとは

ずっとこのままが良い？

人が「現状維持」か「現状変更」かの選択を迫られた時、変化を避け今のままがよいと考える状態を「現状維持バイアス (Status quo bias)」と言います。

たとえ変化することで現状が良くなると分かっている、現在の安定した状態を失うリスクを恐れ、現状に固執する心理が働くことです。現状維持で後悔するより、未知のものを取り入れてうまくいかずに後悔する方が、後悔が大きく感じられることがひとつの要因かもしれません。

私達は日常生活を送るなかで、日々なにかしらの選択を迫られています。意思決定の際にこんな経験はないでしょうか……例えば

【ランチ】いつも同じお店に行き、慣れ親しんだ同じメニューだけ選択していませんか。

いつもの安心感がありますが、その他の味への興味やお薦めを知る機会が失われているかもしれません。

【フリーアドレスのオフィス】どの席も空いているのになぜか理由もなく決まった席に落ち着いていませんか。

じっくりくるとか、環境的にベストな位置という場合もありますが、自分のいつものその席に誰かがいるだけで、不安や不満が募ってくるとしたら、変化を恐れているということかもしれません。

【サブスクリプション】サブスクリプション契約など初年度無料で契約後、あまり利用していないのに解約せず、そのまま放置していることはありませんか。

最初の契約状態をあえて変更したくない、今変えると損してしまうかという心理なのではないでしょうか。

顧客が変化を避けるというケースは、飲食業界においても見られるようで、オリジナル味と新しい味を売り出した際、オリジナルの方の売上が良いという結果もあるそうです。

### ビジネスの現場では

身近なところでさえ、なかなか大きな変化を受け入れづらいことも多いですが、ビジネスの現場でもやはりバイアスがあると保守的になりがちです。

例えば、これまでの施策と違う新しい施策提案があった時、成功体験がないからと過去の施策に固執し、保守的になっていませんか。今なんとかなっているから、今までのやり方を変える必要がないという気持ちが働いているかもしれません。

組織やグループの改革が効率化につながる場合であったとしても、変化を好まない保守的な意見に押されてしまったり、取り組みが遅れがちになったりします。強い現状維持バイアスがあると、環境や取り組みが好転できないままになる恐れがあります。

### システム導入を考える際にもバイアス

システムリプレースの現場でも、これまで利用していたシステムから機能やUIが変わることに抵抗を感じる方も多いため。「慣れていること」はユーザにとって大きなメリットです。慣れているUIや機能を失うことは大きな損失と感じ、ネガティブに捉えられてしまうかもしれません。

### バイアスの影響を受けないために

ではバイアスの影響をなくするにはどうしたらよいのでしょうか？まず

1) 数字やデータを用いて効果を公平に見たり

2) メリット・デメリットを比較したり

3) 第三者の意見を聞く

などを行いながら、バイアスを外していく必要があります。

### 現状維持がよいことも

また現状維持が良いと判断する場合には、その理由を客観的な数字やデータで示すことで、バイアスと捉えられるのではなく、納得感のある結果となります。

普段と異なる行動や選択をしてみる、違うチャレンジをしてみる、「現状維持は本当にメリットとなるのか」と自問自答してみる等、バイアスの外し方を知っておくことで、より良い選択ができるようになると思います。

### 最後に

選択肢がありすぎて選ぶことに困り、結果「現状維持」を選んでしまうということも起こりがちです。これはもったいないことだと思います。

現状維持バイアスの存在を認識することで、バイアスの影響を意識して外すよう行動する。少しずつ改善しながら、何がベストかを選択できるようになればと感じます。

## II リモートワークのためのマンション購入

### 購入動機

筆者は以前、都内から2時間弱の賃貸アパートに住んでいました。こちらを借りた理由は、弊社はコロナ以降リモートワークがメインとなっているため、多少郊外で不便であっても安く、広い家に住みたいという理由からでした。しかし2年ほど住むうちに、自宅兼職場としてももう少し利便性の高い場所に住みたいと思い、賃貸物件を探し始めました。なかなか条件に当てはまる良い物件を見つけられず、分譲マンションに対象を広げて、現在住んでいるマンションを見つけました。

### こだわった点

まず、部屋数が多いことにこだわりました。筆者が最初に一人暮らしを始めた際、ベッドのすぐ横に仕事用の机がありました。寝る直前になっても仕事が頭にちらつく、という状態ではよく寝ることもできず、結局パフォーマンスが上がりません。そのため、仕事部屋と寝室・リビング等のプライベートな空間を分けることができるよう、部屋数はある程度あったほうが良いと考えました。次に、24時間開放のゴミ捨て場があることです。ごみの種類によって曜日ごとに捨てる、ということをしなくていいのはかなりのメリットです。例えばリモートワークでは、昼休憩中にゴミを出しに行く、ということが出来るため、非常に助かっています。最後に、近場にスーパーがあることです。リモートワークの場合は自宅からほとんど出ないため、自宅の近くにスーパーがあることが必須でした。車を持っていないことから、徒歩圏内にスーパーがある場所を探しました。

### 妥協した点

まず、都内にはこだわらなかった。通勤しないことももちろんですが、同じ間取りですと、現在住んでいるところと都内とでは倍以上値段が変わります。また、駅近くであることにもこだわらなかった。出社をほとんどしない上、都内に用事があるのも月に数回であるためです。駅から遠いほうが、基本的には安い傾向にあります。ただし、

同地域内での値段の差にもこだわらなかった。地域が同じ場合、築年数や設備等で金額に差があります。多少高くとも、設備のよいマンションに住んだほうが良いと考えました。

### あくまで自己投資

不動産を購入する場合に、将来価格の高騰・売却益を目的に購入するケースがあります。しかし私の場合は、「自身の生活・仕事がより充実するために、この金額を払い続けてもいいと思えるか」を基準に購入を決めました。たとえ将来的に価値が0になったとしても、この先何十年もある人生が充実したものになるかどうかが大事だと考えます。リモートワークにおいて、自宅は職場でもあります。出社勤務をしている場合と違い、一日の大半を自宅で過ごすことになります。したがって、自己投資としてお金をかけるべきところであると個人的には考えます。人それぞれ予算に限りはあると思いますので、絶対に外せない条件と、妥協してよい点とを整理したうえで、賃貸だけでなく、購入も検討してみたいかがでしょうか。

## II Plaza-i 最新バージョン情報

2025年3月19日現在までリリースしております、最新のPlaza-iバージョン情報をお知らせ致します。

・Plaza-i.NET V2.03.38.03

## II 申告書等閲覧サービスについて

### 1 はじめに

国税庁では、国税に関する手続等の見直しの一環として、令和7年1月から、書面による申告書等の控えに收受日付印の押印を行わないこととしました。

書面による收受日付印の押印が行われなくなったことで、申告書等の提出事実・提出年月日を確認するためには、① e-Tax による申告・申請手続、②申告書等情報取得サービス、③保有個人情報の開示請求、④税務署での申告書等の閲覧サービス、⑤納税証明書の交付請求、を利用する必要があります。本稿では、④の「税務署での申告書等の閲覧サービス」について説明します。

### 2 閲覧サービスの目的及び利用上の注意点

申告書等の閲覧は、「内国税の適正かつ公平な賦課及び徴収の実現、酒類業の健全な発達」という行政目的にかなう範囲で、行政サービスとして実施されるものです。納税者目線でみたとき、納税者が提出した申告書等を自身が確認するのに、それが「行政サービス」とであるとするのは少々違和感があるかもしれませんが、現在の行政対応としては、そのように位置付けられています。

具体的には、納税者等が申告書等の作成に当たり、過去に提出した申告書等の内容を確認する必要があると認められる場合又は、過去に提出した申告書等の提出事実・提出年月日の確認をする場合に申告書等を閲覧することができます。そのため、金融機関や地方公共団体など第三者からの申告内容の問合せに対する回答等に使用することや、申告書等が提出された当日に申告書等を閲覧することは、上記の目的に反するため、原則認められていません。また、申告書等の写しの交付や申告書等の閲覧時に書き写した又は撮影した（写真の撮影自体は認められています。）内容等が原本と相違ないことを証明することも行われていません。

### 3 閲覧サービスの対象書類及び利用方法

閲覧サービスにより確認できる書類については、下記の通りです。

- ①所得税、法人税、消費税、相続税、贈与税等の申告書
- ②各種の申請書、請求書、届出書及び報告書等
- ③納税者が上記の申告書等に添付して提出した書類

閲覧サービスを利用する際には、納税者本人又はその代理人が納税地を所轄する税務署の管理運営部門等の窓口にて、申告書等閲覧申請書を記載し、閲覧申請を行います。個人情報の保護を図るため、閲覧申請時には本人確認が行われ、その後、申告書等の閲覧が可能となります。

本人確認書類については、申請者が代理人の場合や共同で提出された相続税申告書の全体を閲覧する場合、亡くなった方が生前に提出した申告書等を閲覧する場合には、追加が必要となる書類があります。

#### 【納税者本人が閲覧申請する場合】

- ①運転免許証、②健康保険等の資格確認書、③個人番号カード、④住民基本台帳カード、⑤在留カード、⑥特別永住者証明書、⑦これ以外の法律又は当該法律に基づく命令の規定により交付された書類であって、当該閲覧申請者が本人であることが確認できるもの、のいずれかを提示する必要があります。

#### 【代理人が閲覧申請する場合】

代理人の区分ごとに、次の書類の提出又は提示が必要とな

ります。

申告書等の分類	個人に係る申告書等					法人に係る申告書等
	本人等又は成年被保佐人の法定代理人	配偶者・親等以内の親族	納税管理人	税理士	弁護士 行政書士	法人の役員・従業員
必要書類 代理人本人であることを確認する書類	提示	提示	提示	提示	提示	提示
委任状（納税者本人の印印（漏出印）が押印されたもの）		提出	提出	提出 (印字機 10.7)	提出	提出
印鑑登録証明書（申請日前30日以内に発行されたもの）		提出			提出	提出
戸籍簿（抄）本、家庭裁判所の証明書又は登記事項証明書で申請日前30日以内に発行されたもの	提出又は提出					
戸籍簿（抄）本若しくは住民票の写し（申請日前30日以内に発行されたもの）又は健康保険等の資格確認書等で本人上の関係関係が確認できるもの		提示又は提出				
税理士証書、弁護士的身分証明書、行政書士証書 役員又は従業員の地位を証する書類（社員証など）				提示	提示	提示

（国税庁「（別紙）申告書等閲覧サービスの実施について」）

#### 【共同で提出された相続税申告書の全体を確認する場合】

閲覧申請をする者以外の相続人全員の実印を押印した委任状及び印鑑登録証明書（申請日前30日以内に発行されたもの）が必要になります。

#### 【死亡した者が生前に提出した申告書等を確認する場合】

相続人全員を明らかにする戸籍謄本又は法定相続情報一覧図の写し、並びに閲覧申請をする者以外の相続人全員の実印を押印した委任状及び印鑑登録証明書、が必要になります。

### 4 保有個人情報の開示請求について

閲覧サービス以外で e-Tax を使用しない確認方法として、保有個人情報の開示請求があります。開示請求については、開示請求書を記載し、行政機関の個人情報保護窓口に直接提出するか郵送することで利用することができます。

開示請求は、有料である点、郵送での請求が可能である点、申告書等の写しが取得できる点、法人の開示請求はできない点、閲覧サービスと異なります。写しの交付には1か月程度の期間を要しますが、写しの入手が可能で有益な開示請求の手段となります。

### 4 おわりに

收受日付印の押印が廃止されたことにより、書面提出の場合、第三者に対して提出事実を証明することが難しくなりました。この点について国税庁は、当分の間の措置として希望者に、「申告書等を收受した日付」と「税務署名」を記載したリーフレットを窓口で交付することとしています。またこれは、郵送で申告書等を提出した場合も、切手を貼付した返信用封筒を同封することでリーフレットの返送を受けることができるとされています。また、金融機関や助成金等を担当する行政機関などに対して、「各種の事務において收受日付印の押印された申告書等の控えを求めない」ことを徹底するように説明しているとされています。

このような対応がいつまで続くのか不明ですが、少なくとも、閲覧サービスでは、申告書等の写しが手に入らず、また、撮影しても原本との相違ないことの証明ができないことから、第三者への提出事実を証明する手段にはならないこととなります。第三者への提出事実の証明手段については、電子申告（e-Tax）では受付日時が記載された書面の提出が可能であるため、「当分の間の措置」後のことを考えると、電子申告対応が一番効率的ということになります。

なお、上記1②は所得税のみの対応であり（マイナンバーカードによる e-Tax 利用）、⑤は納税額又は所得金額の証明書を取得することが目的となります。

## II サステナビリティ情報の開示

### 1. はじめに

サステナビリティ (Sustainability) とは、日本語では「持続可能性」と表現され、環境・社会・経済などの持続可能な発展を目指す考え方を意味します。

2023年1月に企業内容等の開示に関する内閣府令等が改正され、有価証券報告書等においてもサステナビリティ情報の開示が求められるようになりました。今後、さらなるサステナビリティ情報開示の義務化が予定されています。

本稿では、サステナビリティ情報の開示についてご紹介します。

### 2. 背景

2020年10月に、2050年までにカーボンニュートラルを目指すことが日本でも宣言され、サステナビリティに関する取組みが企業経営の中心的な課題となるとともに、それらの取組みに対する投資家の関心が高まっています。

このような状況の中、国際的にもサステナビリティ開示の基準策定が進んでいます。日本でも2022年7月にサステナビリティ基準委員会 (SSBJ) が設置され、サステナビリティ開示の検討が進められることになりました。

### 3. 有価証券報告書における開示

これまで、日本でのサステナビリティ情報の開示は、統合報告書などの任意開示が主流となっていました。

サステナビリティ情報開示を義務化する規則の第一段階として、2023年3月決算より、有価証券報告書においてサステナビリティ情報に関する開示が導入され、「サステナビリティに関する考え方及び取組」の記載欄の新設、「従業員の状況」の記載における多様性の指標に関する開示が追加で求められることになりました。新設及び追加となった記載項目は以下の通りです。

#### ●サステナビリティに関する考え方及び取組 (新設)

##### (1) ガバナンス (全企業が開示)

・サステナビリティ関連のリスク及び機会に対するガバナンス体制

##### (2) 戦略

・サステナビリティ関連のリスク及び機会に対処する取組み (重要性を判断して開示)

・人的資本について、人材育成方針や社内環境整備方針 (全企業が開示)

##### (3) リスク管理 (全企業が開示)

・サステナビリティ関連のリスク及び機会を識別・評価・管理するために用いるプロセス

##### (4) 指標及び目標

・サステナビリティ関連のリスク及び機会の実績を評価・管理するために用いる情報 (重要性を判断して開示)

・人材育成方針や社内環境整備方針に関する指標の内容、当該指標による目標・実績 (全企業が開示)

#### ●従業員の状況等 (追加)

・女性管理職比率

・男性育児休業取得率

・男女間賃金格差

なお、サステナビリティ情報開示の充実化に向けた実務の積上げ・浸透を図る取組みとして、金融庁から「記述情報の開示の好事例集」も公表されています。

### 4. 今後の動向

2024年3月にサステナビリティ基準委員会 (SSBJ) が「サステナビリティ開示基準の適用」「一般開示基準」「気候関連開示基準」(以下、これらを併せて「サステナビリティ開示基準」という)の公開草案を公表しました。これは、サステナビリティ情報開示を義務化する規則の第二段階となるものです。当該公開草案は国際的な比較可能性を大きく損なわせないものとするため、IFRS サステナビリティ開示基準 (IFRS 1号及びIFRS 2号)の内容と原則的に整合する内容となっており、サステナビリティ開示基準の最終案は2025年3月の公表が見込まれています。

また、金融審議会「サステナビリティ情報の開示と保証のあり方に関するワーキング・グループ」ではサステナビリティ開示基準の適用対象企業及び開示方法、第三者保証制度について以下の方向性が示されています。

#### (適用対象企業)

以下の通り、2027年3月期以降、時価総額3兆円以上のプライム上場企業から段階的に適用が義務化され、2030年3月期以降は順次全プライム上場企業に拡大し、その他の会社は任意適用促進により開示を底上げする方針になっています。

- ・時価総額3兆円以上プライム上場企業:2027年3月期適用義務化
- ・時価総額1兆円以上プライム上場企業:2028年3月期適用義務化
- ・時価総額5,000億円以上プライム上場企業:2029年3月期適用義務化

ただし、サステナビリティ開示基準の最終案公表後は任意適用を開始し、適用義務化を待たずに好事例等を参考にした任意適用促進が期待されています。

#### (具体的な開示方法)

サステナビリティ情報は財務諸表と同時開示が原則ですが、法定適用の初年度は二段階開示が経過措置として認められる見通しとなっています。二段階開示では①有価証券報告書で一段階目の開示を行い、その後、②有価証券報告書の訂正等により二段階目の追加開示を行うこととなります。これは同時開示とした場合の企業の実務負担等を考慮した取扱いです。

#### (第三者保証制度)

サステナビリティ情報に対して、新たな登録制度の下で登録を受けた監査法人またはその他の保証業務提供者による限定的保証制度が付される方向で検討が進められています。

### 5. おわりに

企業価値向上のためにも、各企業のサステナビリティに関する取組みは、今後の企業経営の重要課題であり、正確な情報に基づいたサステナビリティ情報の開示を適時に行うことが必要になります。