



一昨年に発表になった、「セルフメディケーション税制」について、多くの人にとってなかなか使える規定ですので、改めて紹介いたします(^.^)。それと、今年から私が集中的に取り組みたい、コーチングについて、紹介いたします。

<今回の内容>

- 1. コーチングを学びます P.1
- 2. セルフメディケーション税制は使える！ P.3

平成29年2月1日発行

第 24号

年が明けたら確定申告のシーズンです！

セルフメディケーション税制について

EMP通信 発行者:EMP税務会計事務所・EMP行政書士事務所

コーチングを学びます

■ みなさんの今年の目標はなんですか？私の今年一番大きなチャレンジの1つに、コーチングのスキルを本格的に学ぶことで、コンサルティング、税理士の活動をもう一段階高めると言うことがあります。

コーチングという言葉は、みなさんも聞いたことがあるかも知れません。

一度、コーチングとは何かについて、私が目指すコーチ像も併せて、ここで紹介させていただきたいと思います。

■ 「コーチ (Coach)」という言葉が最初に登場したのは1500年代です。本来は馬車のことを指すようです。革のバッグのブランド、Coachのロゴも馬車ですよ。

もともと「大切な人をその人が望むところまで送り届ける」という意味で使われていて、そこから「人の目標達成を支援する」という意味で使われるようになりました。

その後、「コーチ」は目標達成を支援する存在として、一般的には、スポーツのコーチが有名な使われ方で、その後、ビジネスの分野でも多く使われるようになったと感じます。

■ では、ビジネスの分野での「コーチング」とは一体何をすることでしょうか。私が学ぼうとしているコーチエイという団体では、「コーチング」を次のように定義しています。

「目標達成に必要な知識、スキル、ツールが何であるかを棚卸しし、それをテラーメイド(個別対応)で備えさせるプロセスである」

つまり、コーチングでは、そのコーチはクライアント(コーチを受ける人)に対して、

- 新しい気づきをもたらす
- 視点を増やす
- 考え方や行動の選択肢を増やす
- 目標達成に必要な行動を促進する

ための「効果的な対話」を作り出します。

ここで重要なのは、コーチがこれらを先導したり強制したりするのではなく、クライアントが主体性を持ちながらそれを実現するところにあると思います。

このクライアント主体のプロセスを通して、本人さえも気づいていなかった能力や可能性が引き出され、クライアント自身が成長し、開発されていきます。

そして、クライアント自身の成長や開発を、「対話」によってもたらすことができることに、私はコンサルタントとして、ものすごく大きな可能性を感じました。

■ 「対話」によってクライアントの成長や開発をもたらす

とありますが、コーチングは単に目標達成に向けて叱咤激励をしたり、話し合いをしたりすることではないようです。

ここにも大きな気づきがありました。コーチエイによれば、コーチングの究極の目的は行動の変容となっています。

特に、予測できない急激な変化にさらされている現代では、これまでと同じことを繰り返しては変化に取り残され、現状維持のつもりでも、将来的には大きく後退してしまうかもしれません。いつもと同じことを続けるのではなく、「新しい行動」へと踏み出すことが不可欠なのです。

理論上は素直に理解できます。しかし、行動の変容を促すことは、思っている以上に難しいです。僕も含めて、人は、「今のままではいけない」と危機感を感じたり、目からウロコが落ちたと感じる瞬間を経験したりしても、行動を変えるところまではなかなか至りません。そこでコーチングでは、クライアントに対して、新しい行動を起こすためのアイデアを出すプロセスにも継続的に関わることで、行動変容とその持続を実現していきます。

「行動の変容」という言葉で表現されるとなんだか堅苦しい表現ですが、僕のざっくりとした見解では、クライアントがコーチとの対話によって、「本当になりたい自分に変わっていくことができる」と理解していますし、また、そんなコーチを目指しています。

クライアントの行動の変容を対話によってもたらすことができる自分を想像すると、今まで以上にクライアントの成功のお手伝いができることがイメージできて、とてもワクワクします。

そして、ここで重要なことは、クライアントが目標を達成するために、コーチの側から一方的に知識や技術を教えたり与えたりしても、それをクライアントがそのままできるとは限らないということです。

私のこれまでの経験では、こちら側から一方的に教えたり与えたりすることは、むしろクライアントの目標達成には逆効果であることがあります。

クライアント本人が自ら見つけ出すというプロセスを踏むことで初めてそのアイデアが自分のものになります。

「一方向ではなく、双方向でアイデアを出し合い、検討し、それを行動に移すためのアイデアも双方向のコミュニケーションで生み出す」

この一連のプロセスがコーチングと言われています。

■コーチングの目標設定において意識するポイント

コーチングの成果を最大化するための、目標設定があります。

これは私自身も体験的に理解していますので、実際にコーチの立場になったときにはものすごく意識する点だと思います。

普段から「自分は何を実現したいと思っているのか？」と深く考えている人はそれほど多くはありません。コーチエイによれば、人は、

突然「何を手に入れたいのか？」と問いかげられると、主に次の2つの目標について話す傾向があるようです。

1. 憧れの目標 (Hope to 型の目標)

「憧れの目標」とは本気で達成したい目標ではなく、「楽をして手に入れたい」「将来の夢としてかなえたい」となんとなく思っているような目標です。

2. しなければならない目標(Have to 型の目標)

これも、クライアントから本当によく聞かれる目標です。

できることならばやりたくないが、上司あるいは先輩から言われたから仕方なく取り組む、という自分以外の第三者が設定した目標は「Have to 型」の目標の代表的なものだと思います。

こう言った明示的に他人から指示されてる場合は分かりやすいですが、「(普通こうだから、)~しなければならない」という話も本当に多く聞かれます。「普通」というのは、私は「世間」という第三者が設定した目標でしかないと私は思います。

「会社がこうだから…」 「上司がこうだから…」 というように他者を自分の行動の基準としていると、目標を「Have to」として設定しがちになります。

一方「自分基準」、つまり「自分はこれをしたくてこの会社に入ったんだ」「自分はこういうことをやりたいんだ」と、自分の思いを大切に、それを基準として行動していると「Want to」の目標を設定する傾向になります。

たとえ他者から言われた目標であったとしても「自分基準」でその目標を捉えなおすことは十分に可能です。例



えば「上司から資格を取るように指示されたが、どうせなら自分が興味を持っているこの資格について取り組んでみよう！」と「他者基準」から「自分基準」に目標を引き寄せることができれば、これはもはや「Have to型」ではなく、次に挙げる「Want to型」の目標だと思います。そして、「Want to型」の目標の方が、実現可能性が高いことは、多くの方も自身の体験を通して理解していることと思います。

もしくは、「普通こうだから…」と言った目標も、本当に自分がしたいかどうかをしっかりと自分自身の中に問いかけて、納得して取り組むことで、「Want to型」の目標になりえると思います。

3. 真に達成したい目標(Want to 型の目標)

コーチングでの真の目標とは「Want to 型」の目標です。「〇〇しなければならない」ではなく、「〇〇を実現したい」「〇〇を手に入れたい」というように強く達成したいと願う目標をコーチングの目標として設定します。コーチングの中で、あなたの真の目標を見つけてください。目標があいまいという状態から、達成したい目標が明確になるという状態に変化するプロセスこそが、コーチングの成果の1つであり、コーチングの醍醐味でもあります。

■コーチングの目的は、クライアントが目標を達成することであり、そのためにクライアントが自分自身の力で自分

の能力を開発できるようになることにあります。

コーチングでは、コーチとクライアントが「教える側」と「教えられる側」ではなく、「対等な関係」であることです。両者の関わりは、二人で並んで椅子に座り、真っ白なキャンバスと一緒に絵を描いていくようなイメージと言われています。

コーチの役割は、クライアントに多くの質問を投げかけ、コミュニケーションを通して自発的な行動をもたらすことです。コーチが答えを与えることはありません。課題を解決し、行動を選ぶのはクライアント自身です。

コーチングでは、クライアントの問題をコーチが解決してあげるのではなく、「解決する方法について相手が自分自身で考えられるように問いかけをする」というアプローチをとります。その目的は目の前の課題解決だけではなく、課題の解決や目標達成を通してクライアントの能力開発をすることにあります。

■ まだ、私自身も本格的に勉強を始めたばかりです。ここまでの文章自体も、どこまで自分のものとして理解できたかは分かりませんし、さらには、体得するのはまだまだ今からです。

私自身がこの学びを通じて、どのような変容を遂げていくか、ものすごく楽しみです(^-^)

セルフメディケーション税制は使える！

■ 平成28年度の税制改正大綱で紹介した「スイッチOTC医薬品の購入費用」について、平成29年から適用になります。是非知っておいていただきたいので詳しく説明します！

きっと、多くの人に有利な規定で、比較的簡単に使えます。身近な規定ですので難しくありません。是非この機会に勉強して下さい。

ただ、念のために先に説明しておきますが、平成29年から適用になる制度なので、今年3月の確定申告で必要になるわけではありません。来年の、平成30年の確定申告で必要になりますので、間違えないで下さいね。

■ 医療費控除とは

まず、通常の医療費控除について簡単におさらいします（詳しくは、平成28年3月号のニュースレターでもう一度勉強して下さい）。

医療費控除とはものすごくざっくり説明すると、医療費を年間10万円以上払った場合は、10万円を超えた金額を

所得から控除できる制度です。

「所得から控除できる」というのは、「経費にできる」と思っても税金の計算上間違いではないですね。

と言う事は、例えば年間13万円医療費に使うとします。その場合は、3万円分を経費にできると考えてください（所得の額によって計算方法が異なります）。

今回大事になってくるのは、「医療費」の範囲です。ここで言う医療費とは、お医者さんに対して治療代として支払う対価であったり、薬代であっても、『治療又は療養に必要な』ものに限られます。

逆に、治療または療養に必要であれば、通院費や松葉杖、おむつ代なども医療費に含まれますが、ビタミン剤などの病気の予防や健康増進のための薬の購入は、医療費の範囲には含まれません。

そう考えると、病院に通ったり、処方された薬代で10万円を超えることは、なかなかないのではないのでしょうか。

■ 今回新たに導入された制度は「セルフメディケーション

税制」と呼ばれていて、平成29年1月1日から平成33年12月31日までの時限措置となっています。

このセルフメディケーション税制が導入された目的は、医薬品の自主服用の推進と言われています。

つまり、お医者さんに行くくらい悪くなる前に自分で予防として薬を飲んだりすることで、お医者さんに行かなくても済むようになり、国庫を圧迫している医療費負担の増加をすこしでも抑えようという狙いがあります。

なので、元々の医療費控除の「医療費」の範囲よりもかなり広がっているの、とても使いやすい制度になっています。

■ 簡単にこの制度を列挙すると、①スイッチOTC医薬品を買って、②かつ予防接種や健康診断を受けていたら、③そのスイッチOTC医療品に支払った金額から12,000円を控除した金額を、④通常の医療費控除との選択で、所得から控除できる制度です。この①～④について、もう少し細かく説明しますね。

■ ①スイッチOTC医薬品とは、街の薬局のカウンター越しに売られる薬、いわゆる市販薬のことを指します。具体的には、コンタックやパブロン、ロキソニンS、アレグラFX等を指しますね。ただ、何でもかんでも対象になるかというそうではありません。ですので、買うときにわかりやすいようにスイッチOTC医療品には、こんなマークが付いています。なので、まずはこのマークの付いた薬を買きましょう(´-`)。さらには、自分だけでなく、家族のために買ったスイッチOTC医療品も範囲に含まれます。そして、スイッチOTC医療品を買ったときは、その領収書を保存することを忘れないで下さい。特に対象の医療品には、レシートに対象であることが分かるように印が付いていたりします(右上のサンプルは、ココカラファインさんのHPからお借りしました)。



■ ②要件のもう1つが「予防接種や健康診断を受けていること」となっています。対象となるのは、メタボ健診、予防

接種、定期健康診断、がん検診などです。

本来の医療費控除では、原則この健康診断などは医療費の範囲には含まれませんでした(健康診断を受けたことで、重大な疾病が発見されて、引き続きその疾病の治療を行った場合には、その健康診断等は治療に先立って行われる診察と同様に考えることができますので、その健康診断等のための費用も対象になっています)。

セルフメディケーション税制ではこう言った健康診断を受けていることが要件になります(この健康診断の費用は①の金額には含まれません)。

■ ③所得控除の金額は、支払った金額から12,000円を引いた金額です。例えば、30,000円使ったとしたら、30,000円-12,000円=18,000円。18,000円所得控除になりますので、目安としては3~4,000円程度税金が安くなると考えて下さい。ただし、いくらでもいいかというさすがにそういうわけではありません。最大10万円までです。つまり、13万円市販薬を買っても、10万円-1.2万円=8.8万円の所得控除になります。

■ ④通常の医療費控除との選択適用になります。つまり、1年間終わってみてお医者さんに15万円、市販薬に3万円使ったとします。すると、(a)通常の医療費控除は15万円-10万円=5万円、(b)セルフメディケーション税制では3万円-1.2万円=1.8万円の所得控除になります。と言う事は、この場合は(a)を選択した方が有利になりますね。

■ 通常の医療費控除も同じですが、来年の確定申告でこの規定ができるかどうか今の時点で分かるわけではありません。まずは領収書やレシートを捨てないで全部保管しておきましょう(´-`)。

店No:30XXXX	レジNo:0001 0001
2016年09月05日(月)	10時19分
領収書	
チョコリエール	¥95
内4901360307777	070760
ニッテサイター 500M	¥94
内4514603263213	070806
ソルティライチ	¥105
内4909411069469	070675
イレックイックル結替	¥321
内4901301233424	060714
★新マニールセレクト液体	¥170
内478951910142	060571
サランラップ30CM×5	¥397
内4901870110180	060401
ビトインヘアブラシ	¥84
内4903301142676	021111
小計 7点	¥1,256
合計	¥1,256
(内、消費税等	¥93)
現金	¥1,256
お釣	¥0
-----ポイント情報-----	
お客様はキョウ(1倍)です。	
会員番号	2000000XXXXXXX
前回ポイント	280 P
今回ポイント	12 P
累計ポイント	280 P
★印はセルフメディケーション税制対象商品	
印地税申告別付につき神奈川県税務署承認済	
本社 株式会社ココカラファイン 3-17-6 横浜市港北区新横浜	
レシートNo:009992	
番:22200010XXXXXNNNN	
取引連番:000199999	

税務会計
行政書士 事務所

EMP

〒530-0047 大阪市北区西天満5-6-10
富田町パークビル207号
TEL:06-6316-3755・FAX:06-6316-3756
MAIL:info@office-emp.com
Web:http://www.office-emp.com

[取扱業務]

- 事業計画、キャッシュフローコンサルティング
- 税務申告・相談・記帳代行
- 税務調査対策
- 法人設立
- 各種セミナー

