QUARTERLY

季刊コグニビジョン 22号 2022年8月1日発行

cognivision

2022 Summer Vol.22

コグニビジョン・チェックアップレポート
「心理的安全性」を高めて パフォーマンスを上げよう

コグニビジョン・業界のキーワードを調査
知らなければ損をする インボイス制度、今何をすればいい?

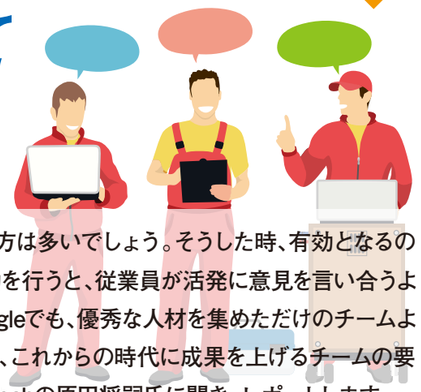
コグニビジョンからのお知らせ
「コグニフォトベース」2022年秋リニューアルのご案内

コグニビジョン・おすすめ書籍
コグニ社員が選ぶ 皆におすすめしたい! 紹介したい本3

ギリシャ サントリーニ島

将来に向け、打ち手に悩む経営者の方々へ

「心理的安全性」を高めてパフォーマンスを上げよう



将来に向けて、何か手を打たなければならないと考えている経営者の方は多いでしょう。そうした時、有効となるのが、従業員の間で「心理的安全性」を高めることです。これを高める活動を行うと、従業員が活発に意見を言い合うようになり、助け合いや何事にも挑戦する空気が生まれます。世界のGoogleでも、優秀な人材を集めただけのチームより心理的安全性の高いチームのほうが効果的であると結論付けており、これからの時代に成果を上げるチームの要件と言えます。具体的な施策を、心理的安全性の研修を手掛けるZENTechの原田将嗣氏に聞き、レポートします。

何でも言い合えるチームこそ最強

「心理的安全性」とは、地位や経験に関わらず、組織内（社内）の誰もが、率直な意見、素朴な疑問、違和感、仕事上のミスなどを恐れず、安心して言える状態を指します。

今は、先の読めない時代です。そうした中、心理的安全性が確保でき、何でも言い合えるようになれば、気軽に意見やアイデアを出せて、それを皆で議論することで、打開策を見い出せるかもしれません。ミスもいち早く共有できれば、早めに対処して被害を少なくすると同時に、仲間で今後の防止策を話し合うこともできます。

こうしたチームは最強です。皆の力を結集して今までにない答えが見つかり、それを実践することで、パフォーマンスや業績が大きく改善される可能性があるからです。

挨拶に名前を入れるだけで効果がある

心理的安全性を高めるために必要なのが、特に経営者やリーダーが「話しやすい環境作り」から始めることです。ここでは、いくつか例を挙げてみましょう。

まずは、日常必ず行う挨拶の際に手軽にできる工夫です。それは、「○○くん、おはよう」「○○さん、お疲れ様」と、相手の名前を前に付けることです。名前を付けると、相手は「この挨拶は自分に向けられている」「自分の名前が呼ばれるこの場所は、自分がいてもいい場所」と承認欲求が満たされ、安心感につながりやすいからです。さらに、良い効果は、話しかけた経営者やリーダーの側も、相手の名前を呼ぶことで挨拶に続いて「元気？」「最近どう？」と会話をつなげやすくなること。すると、相手も「ちょっと聞いてくださいよ」と、気になったり、困っていたりすることを言い出しやすくなります。単に、挨拶に相手の名前を入れるだけ――。これを毎日繰り返すことで、心理的安全性を少しずつ高めることができるのです。

ミスの報告は「Why」でなく「What」で聞く

一方、自動車修理などの仕事でミスが起こり、報告があった時も返し方が重要です。言いがちなのが「何でそんなミスをしたの？」といきなり原因（Why）を聞くことです。実は、その言葉の裏には「まずは謝りなさい」と責める意図が暗に込められてしまっています。それを察知し、相手は最初に「すみません」と謝罪することになります。これでは、その後再度ミスが起こった時、また責められると思い、即時の報告がしづらくなる可能性があります。最悪の場合、黙っておくという選択をするかもしれません。

そこで、良い返し方が「何が起きたの？」と聞くことです。これであれば、責められている感じはなく、最初から“起きたこと（What）”にフォーカスして話せます。次回、ミスを起こしたとしても「いち早く報告せねば」という気持ちになります。こうして、ミスが起きても言いやすい環境を作り、早めの対処と防止策につなげていくのです。

「納期に間に合うの？」はタブー

修理や営業の進捗が止まっているときも同様です。「なんで予定通りいってないの？」「納期に間に合うの？」と問い詰めがちです。その言葉の裏には「自分で何とかしろ」という意図が込められてしまっています。相手は「大丈夫です、頑張ります」と答えるのが精いっぱいで、最後は間に合わなくなるか、無理して体調を崩すかもしれません。

この場合は「今、止まっていることって何かな？」と聞くのが有効です。相手は具体的に止まっている作業を答えられ、先輩やリーダーは「それなら何とか一人でできそう」「いや、間に合いそうもないから誰かと一緒にやろう」と判断ができます。こうして、仕事上の負の局面では、最初に Why ではなく What を問うことによって心理的安全性を高めることができ、適切な対処が可能になるのです。

「テンパってます！」の報告は定着の兆し

こうした活動が浸透すると、従業員の言動にも変化がみられるようになります。「今の作業でテンパっています！」と従業員の方から相談してくる機会が増えてきたら、しめたものです。心理的安全性が高まって言いやすい環境が醸成されてきている証拠だからです。

そうして心理的安全性の土台が整ってきた頃合いを見計らって、社内で仕事や事業を良くするためのアイデアを募集することも一つの手でしょう。ボディーショップであれば、「作業場をきれいに使うためのアイデア」「仕事を早くするためのアイデア」などです。全員でアイデアを持ち寄って定期的に話す場を設けることも良いでしょう。

アイデアには「試しにやってみようか」

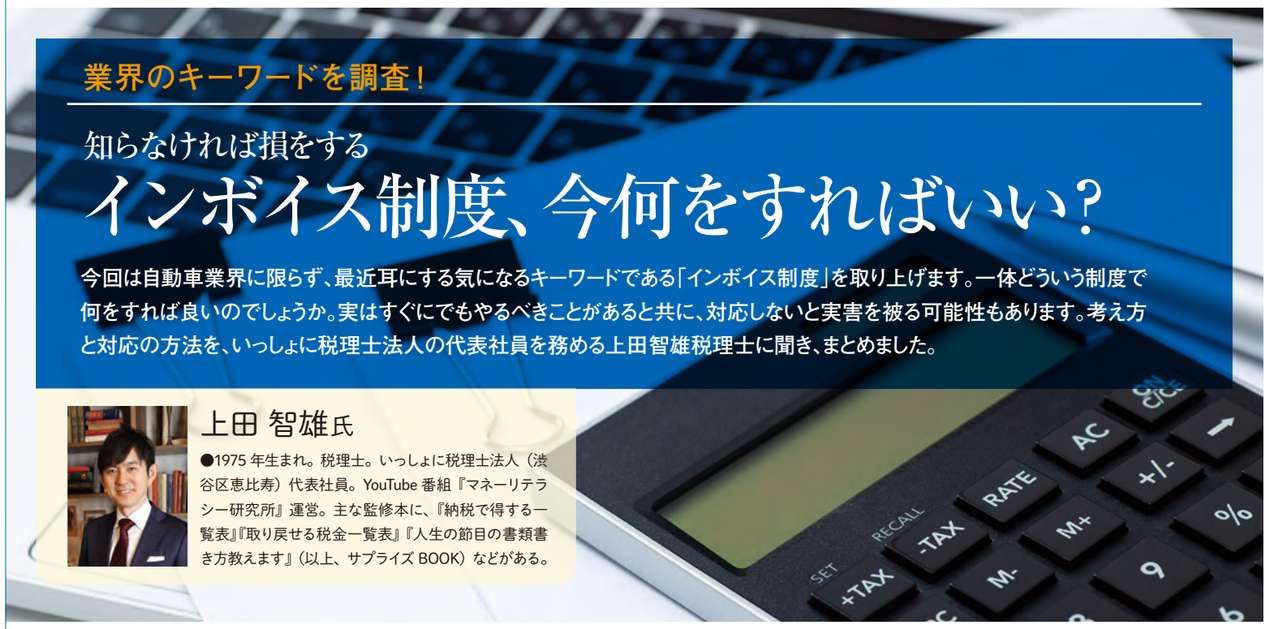
ただ、その際にも、経営者やリーダーの態度が鍵を握ります。言ってしまいがちなのが「それいいね、やっといて」「頼んだ」という言葉です。それでは、自分の負担ばかり増えて、「言ったら損」という気持ちになり、以後、アイデアは出てきづらくなるでしょう。

良い言い方はこうです。「誰のサポートがあれば進みそう？」と聞くのです。これによって、一人任せにならず、助け合いによってそのアイデアを進めやすくなります。また、どんなに難しそうなアイデアでも「そんなの無理」と断るのは不適切です。失敗してもいいから「試しに1回やってみようか」と、チャレンジを促します。こうすれば、これからもアイデアは言いやすくなり、いつか上手くいって、パフォーマンスの向上につながることもあるでしょう。

こうして、従業員の心理的安全性が高めることができれば、会社は着実にパワーアップします。できることからコツコツと行っていくことが重要でしょう。

原田将嗣氏

●プロフィール：株式会社ZENTechシニアコンサルタント。心理的安全性を軸にした組織づくりの実践家。心理的安全性を切り口に、コンプライアンス意識の浸透、ダイバーシティの醸成、デジタルトランスフォーメーションの土台となる組織づくりを支援。2020年、ZENTechに入社。著書に、『最高のチームはみんな使っている 心理的安全性をつくる言葉55』（飛鳥新社）



業界のキーワードを調査！

知らなければ損をする

インボイス制度、今何をすればいい？

今回は自動車業界に限らず、最近耳にする気になるキーワードである「インボイス制度」を取り上げます。一体どういう制度で何をすれば良いのでしょうか。実はすぐにでもやるべきことがあると共に、対応しないと実害を被る可能性もあります。考え方と対応の方法を、いっしょに税理士法人の代表社員を務める上田智雄税理士に聞き、まとめました。

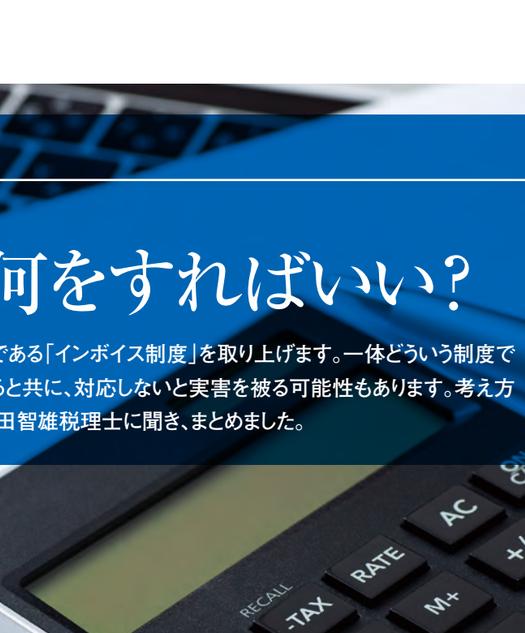
上田 智雄氏

●1975 年生まれ。税理士。いっしょに税理士法人（渋谷区恵比寿）代表社員。YouTube 番組『マネーリテラシー研究所』運営。主な監修本に、『納税で得する一覧表』『取り戻せる税金一覧表』『人生の節目の書類書き方教えます』（以上、サプライズ BOOK）などがある。

Point 01 免税事業者との取引では仕入税額控除ができなくなる

インボイス制度とは、「消費税の適正な仕入税額控除を行うための制度」であり、そのために必要となるのがインボイスです。インボイスとは、「①適格請求書発行事業者」が発行する「②適格請求書（インボイス）」のこと。消費税を納めている課税事業者が、税務署に申請すると①として登録され、番号が付与されます。その番号と消費税額が適格に記載されている請求書が②です。平たく言えば、決められた記載事項を満たした“ちゃんとした請求書”ということです。

インボイス制度が始まると、この適格請求書は買い手（発注者・請求書を受け取る側）にとって大事な書類となります。なぜなら、この書類がないと消費税の仕入税額控除ができないからです。そして、大事なのが、売り上げが 1000 万円以下である免税事業者は適格請求書を発行・交付できないということ。つまり、制度開始以降、免税事業者との取引では仕入税額控除が不可となり、買い手は損をする可能性があるのです。



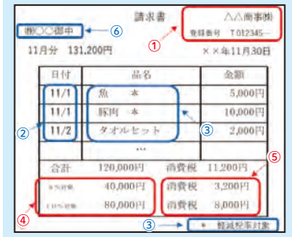
例えば、車のパーツを3万円で仕入れ、5万円で販売した場合。売り上げ時の消費税額（売上税額）の5000円から仕入れ時の消費税額（仕入税額）の3000円を引いた、2000円を国に納めます。これを仕入税額控除と言います。インボイス制度開始後は、相手が免税事業者だった場合、この仕入税額控除ができなくなり、事業者は5000円を納付することになるため、新たに3000円の負担増となってしまうのです。

Point 02 ボデーショップの皆さまは、まずは所轄の税務署に登録申請

既に、適格請求書発行事業者になるための税務署への申請は始まっています。ボデーショップの皆さまがまず行うべきは、この登録の申請を行うことです。申請は 23 年 3 月 31 日が期限となっています。期限に間に合わないと、制度が開始される同年 10 月 1 日からの適格請求書の交付ができなくなります。そうなると、得意先は仕入税額控除ができなくなるため、実害を与えてしまうことになります。

そして、次に行いたいのが、請求書を適格請求書のフォーマットに変えることです。適格請求書では、新たに（a）登録番号、（b）税率ごとに区分した消費税額等の記載が必要となります。早めに変更を検討し、制度開始に備えましょう。

さらに、ポイントとなるのが、仕入先・外注先が登録申請を済ませているか、適格請求書のフォーマットに変更しているかの確認です。制度開始後、万が一未登録だったり、請求書に不備があったりした場合、自社は仕入税額控除ができなくなります。なお、仕入先・外注先が登録済みか否かは直接相手に問い合わせる他、国税庁の公表サイトでも確認できます。

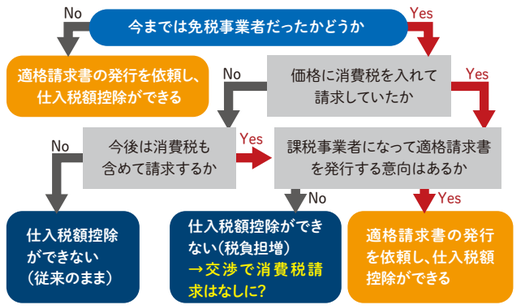


■これが適格請求書の例

① 適格請求書発行事業者の氏名または名称および登録番号
② 取引年月日
③ 取引内容（軽減税率の対象商品である旨）
④ 税率ごとに区分して合計した対価の額（税抜または税込）および適用税率
⑤ 税率ごとに区分した消費税額等
⑥ 書類の交付を受ける事業者の氏名または名称

Point 03 免税事業者と取引がある場合、早めのコミュニケーションが必要

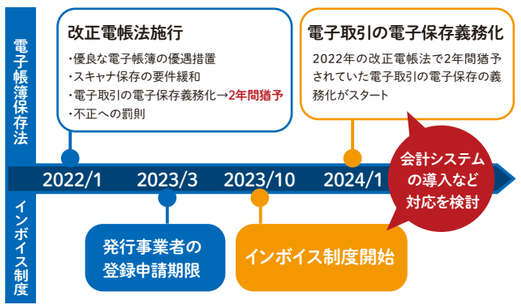
個人などの免税事業者に仕事を依頼しているボデーショップもあるかと思います。インボイス制度の施行にあたり、免税事業者は、①適格請求書を交付できない免税事業者のままでいるか、②適格請求書を交付できる課税事業者となって消費税を納付するかを選ぶことができます。仕入先・外注先が免税事業者だった場合、②を選んでくれれば適格請求書を受け取ることができ、自社も仕入税額控除が可能になります。問題となるのが①を選択された場合です。自社で仕入税額控除ができなくなり、税負担増となってしまいます。下記のチャートを参考に相手の意向を確認し、「今後は消費税を請求しない」とするなど解決策を検討する必要があり、早めにコミュニケーション（交渉）をしておくことが肝心です。



Point 04 改正電帳法も視野に入れた対応を考えましょう

実は、インボイス制度の他に、ボデーショップも影響を受けるもう一つの大きな変更があります。それが、翌年の 24 年 1 月から改正電子帳簿保存法によってスタートする、電子取引での電子保存の義務化です。これによって、メールなどを介して受け取った電子データを紙で保存することができなくなります。

問題となるのが、適格請求書を電子データ（いわゆる電子インボイス）でもらう場合と、紙で受け取る場合が混在する可能性があることです。そうなると、紙の請求書はスキャンするなどして、電子での保管に一本化せざるを得なくなります。これを機に、より運用がしやすい会計システムを導入して電子化を進めるなど、対策を検討することも必要でしょう。



cognivision Information
コグニビジョンからのお知らせ

「コグニフォトベース」2022年秋リニューアルのご案内

コグニフォトベースは「NEWコグニフォトベース」へリニューアルを予定しています。新たに開発した「コグニフォトベースモバイル」と連帯して、さらに便利になります！今回は「NEWコグニフォトベース」へのリニューアルへ向け、自社情報や推奨動作環境のご確認・ご準備方法についてご案内いたします。

2022年秋 コグニフォトベースは生まれ変わります

NEWコグニフォトベースは、デジタルカメラやFAX、電話を使わずに、損害保険会社・共済さまと事故車画像や見積書、メッセージ等の伝送を行えるファイル共有・コミュニケーションサービスです。NEWコグニフォトベース上で取引のある損害保険会社・共済さまに、コグニセブン で作成した見積書を送信することができます。

アプリで撮影した画像をNEWコグニフォトベースに連携できるようになります

今回新たにスマートフォン向けのアプリケーション「コグニフォトベースモバイル」を開発しました。それに伴い、アプリで撮影した画像を、「NEWコグニフォトベース」へ連携できるようになります。

今後のスケジュール

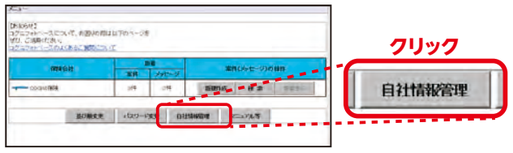
2022年9月末迄	コグニフォトベースにて自社情報のご確認
2022年9月頃	操作マニュアル公開
2022年10月頃	移行のためのお手続き 【お客さまで操作いただく必須のお手続きです※】 ※詳細につきましては改めましてホームページにてご案内いたします。
2022年10月末頃	NEWコグニフォトベース運用開始（北海道）
2022年11月頃	NEWコグニフォトベース運用開始（全国）

事前準備のお願い

リニューアルに伴い、ご利用のお客さまにはコグニフォトベースの自社情報や推奨動作環境を事前にご確認・ご準備をいただけますようお願いいたします。

自社情報のご確認 コグニフォトベースにて自社情報のご確認をお願いいたします。特に、「メールアドレス1」や「工場名」に誤りがないかご確認ください。

1 コグニフォトベースへログインし、「自社情報管理」ボタンを押下します。



2 自社情報画面の「工場名（全角）」、「工場名カナ（全角カナ）」、「メールアドレス1」の内容にお間違いないかご確認お願い致します。
自社情報を変更する場合、画面下部の「変更」ボタンを押下します。

3 修正する自社情報を入力し、「確認」を押下します。

4 自社情報が変更されていることを確認し、「変更確定」を押下します。

5 <メールをご確認ください>という画面が出たら、コグニフォトベースに登録したメールアドレス宛てに「メールアドレス変更のご確認」という件名のメールが届きます。メールを開き、「メールアドレス変更確認用URL」をMicrosoft Edge（IEモード）またはInternet Explorerで開き、画面に表示される指示に従って変更設定を進めてください。

弊社公式ホームページに紹介ページがありますので、そちらをご確認ください。https://www.cognivision.jp/support/faq/photobase/post-39/ 操作方法はこちら >>

最新情報や推奨動作環境は弊社公式ホームページの「NEW コグニフォトベース ご案内サイト」をご覧ください。
https://www.cognivision.jp/npb/

ソフトの操作などでお困りの際は、お電話・メールでも受け付けております。

コグニフォトベースダイレクトサポートへのお問い合わせ

フリーコール 0120-988-699
受付時間　平日9:00～17:00（土日・祝日、弊社指定休業日を除く）
※IP 電話からは、フリーコールに接続できない場合があります。

検索 コグニビジョン
https://www.cognivision.jp/
メールでのお問い合わせはHPから受け付けております。

cognivision Recommended Books
コグニビジョン・おすすめ書籍

コグニ社員が選ぶ 皆におすすめしたい！ 紹介したい本3

仕事の参考になるような本、現実逃避したくなるような本、ちょっと一息するときに読む本など・・・
様々なジャンルの本をコグニビジョン社員が紹介いたします。

短いは正義

著者：田口まこ
ダイヤモンド社

推薦者　T.S

誰でも楽々カンタン 読み書き文章のススメ

私は日常業務で取引先と電話やメールでやり取りをしています。

その中でメールの多くは返信がなく、電話で確認すると「見たけど、まだよく見ていない」と返されることがしばしばありました。

言い方を変えると「見づらい文章」または、「読むのが面倒な文章」になるため本書を参考にしたところ、電話の確認では「理解済みの既読報告」が多く得られるようになり早いステップを実感しました。

本書は、誠実な気持ちを伝えようとして、ていねい語に溺れそうになっている文章の方にお薦めいたします。

それしかないわけないでしょう

著者：ヨシタケシンスケ
白泉社

推薦者　M.A

大人もクスっと笑える絵本

絵本なんて子ども用でしょ。と思うかもしれませんが、大人が読んでもクスっと笑えて、なるほどね～と思うことがあります。文庫本に比べ文字が少なく絵が入っているので読みやすく活字は苦手・忙しくて本なんて読めない方にピッタリ。

今回オススメする絵本はヨシタケシンスケさんシリーズの1 冊。頭が凝り固まった方、いつもの物事を新しい視点で面白く考えられ、疲れたな～色々考えたくないな～と思った時に読むと癒される1冊です！

ぜひ親戚のお子様・友達へのプレゼントでも！（大人へ絵本をプレゼントするのも流行ってるとか？）

フーガはユーガ

著者：伊坂幸太郎
株式会社実業之日本社

推薦者　A.K

双子の身に起きる 不思議な現象のお話

双子の片割れ“優我”が、一人の男に子供の頃からの出来事を語るかたちで終始物語が進んでいきます。しかも、「僕の喋る話には記憶違いや脚色だけじゃなくて、わざと嘘をついている部分もあるので、真に受けないほうがいいですよ。」という奇妙な前置きもありながら…双子の身に起きる不思議な現象について話していきます。

そして後半にかけて、怒涛の伏線回収ラッシュが待っています。「アレ、ここに繋がるのか！」と…あー！言いたい！

けど我慢しておきます。伊坂幸太郎の小説を読んだことがない人にもおすすめです。

漢字パズルの解答はホームページからご応募できます！

パソコンからのアクセス方法

1 メニューのコンテンツを選択

2 季刊cognivisionを選択

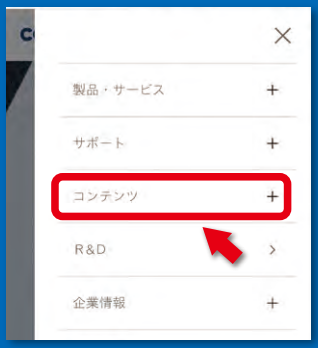
3 クイズの応募を選択

スマートフォンからのアクセス方法

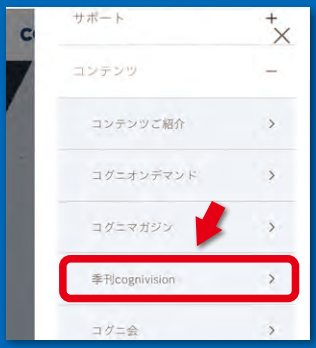
QRコードを読み取ってアクセス！

1 メニューを開く

2 コンテンツを開く



3 季刊cognivisionを選択



4 クイズの応募を選択

実際の紙面をご覧ください。

季刊 cognivision
No.22 2022年8月1日発行
NAJ-M31682

編集発行：コグニビジョン株式会社
〒163-6024
東京都新宿区西新宿六丁目8番1号 新宿オークタワー24階
TEL：.03-5351-1900（代） FAX.03-5350-6305
https://www.cognivision.jp

FSC www.fsc.org ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C014867
TOYO INK nonVOC®
プライバシーマーク 22000136