

経営支援ニュースレター

※※御社の経営に役立つ情報を、毎月わかりやすくまとめてお伝えします※※

Tokyo
Metropolitan
Consulting
Group

<今月の主な内容>

- 新年にあたって... あなたの夢は？
 - 私どもの事務所は何を目指すか？
 - ちょっと変な成功法則の本
 - 担保を捨てれば無借金になれる本
- 付録：カンタン解説シリーズ「平成17年度税制改正」

東京メトロポリタン税理士法人

TMコンサルティング(株)／(株)クック經理

代表／税理士 北岡 修一

夢や目標...？ 自然体で素直にいきましょう！

皆様、こんにちは。お元気様です。

今日は12月27日です。本年1年皆様、大変お世話になり、ありがとうございます。

また、新年に読まれている方、

あけましておめでとうございます。

本年もよろしくおつきあいください。

■あなたの夢は？

新年になると、今年の目標とか、方針とか、計画などを立てますよね。皆様はいかがですか？今年やりたいこと、目指すものを明確にし、紙に書いたりするのは、非常に良いことだと思います。

ただ、これが自分の気持ちに素直に自然にできればいいのですが、なかなかそうできないこともあります。最近、いろいろな書籍などで、特に成功法則の本などは、「あなたの夢は何ですか？本当にやりたいことは何ですか？」ということ、まず考えろ、みたいなことが多いように思います。私はこれがかえっていけないのではないかと、あまりこれをまともに考え過ぎると、自分を苦しめてしまうのではないかと、最近思っています。何を隠そう、自分自身が大上段に「夢は何？」って聞かれても、正直明確には答えられないですから... 漠然とこんな風にはしていきたくないなあ、とは思っていますが、本当にそれが夢なのかって言うと、よくわかりません。私はよく思ったことなどを雑記帳に書いていますが、

それを読み返してみると、その時々的心境によつてずい分変わっていますもんね... いい加減なものです。でも正直、これでいいのかなとも思っています。夢は？目標は？なんていって無理やり出すようなものではないと思います。自然に素直に、こういうことがしたい、こうなりたい、と思ったことをすればいいのではないかと思います。こんなことを書くと今まで言ってきたことと違うんじゃない？と言われそうですが、そういうことではありません。自分の本当の気持ちを、自分で理解することは、実はそう簡単ではない、特に現代では。何故かと考えると、私は、情報洪水というのが原因の1つではないかと思っています。今の世の中、あらゆる情報が満ち溢れています。雑誌、本、情報誌、メルマガ、テレビ、セミナー、口コミ、インターネット... 毎日が情報洪水ですよ。いろいろな面白い話、儲け話、成功した人の話、新しいビジネスの話からスポーツや趣味まで、ありとあらゆる情報が押し寄せてきます。こんな中で自分が何をやりたいか、なんて絞り込むのは大変なことです。1つ思っている、他に興味がそそられるものがあると、それもやりたい、あれもやりたい、みたくなってしまうのは私だけでしょうか？

ちょっとまとまりのない話になってきました。言いたいことは、「無理して大きな夢や、大きな目標を持つ必要はないのでは？」ということです。新年早々、大きな目標を立てようとしていた人から、「何じゃ、そりゃあ！」と怒られそうですが、「無理して」ということ

です。心底、大きな夢があれば、それは最高です！是非、1年の計にそれを確認し、今年やるべき中間目標を立ててください。でも、それが無いからといって、悲観することも無い。1日1日を大切に、今の幸せをじっくり味わって生きていく。それだけでも素晴らしいことです。昨日、松田聖子主演のTVドラマ「たったひとつのたからもの」(<http://www.ntv.co.jp/takaramono/>)を見て、本当、そう思いました。あれはすごくいいドラマですね。下の子に笑われながらも、思わず涙が溢れていました。

余談でしたが、もう1つ私が言いたいこと。それは、**日々思ったこと、反省、今後やりたいことなどを、何でも気楽にノートや手帳に書いていくとよい。**誰にも見せないものですから、好きに書いていい。自分を素直にさらけ出す。それを常に持ち歩くといいと思います。人間は忘れる天才ですから、「あ、こうしよう！」とか「あ、これいい！」と思ったことを、書いておかないとすぐ忘れてしまうのです。そうすると後ですごくいいこと思いついたんだけど、何だったっけなあと、くやしい思いをすることになります。こういうことが、自分の目指す方向のヒントになるんですね。あとでこのノートを見ると、自分の考えの移り変わりが良くわかります。同時に、「**変わらないもの**」もよくわかります。この変わらないものこそ、自分が大事にしていること、自分が本当にやりたいことなのではないでしょうか？

そんなことを考えている時に、次のような本に出会いました。ちょっと似たようなことが書いてあります。私もまだ全部は読んでいませんが、1年の計を立てるのにも参考にしてみたいかでしょうか。



1日3分「夢」実現ノート

著者：岡崎 太郎

出版社：フォレスト出版

定価：1,400 円＋税

初版：2004 年 11 月 19 日

■では、私どもの事務所は？

では、私どもの事務所は、どういう方向を目指しているのか、何を考えているのか、たまにはちょっとお話ししたいと思います。

私どものお客様は、中小企業です。小規模企業と言った方がいいかも知れません。これらの会社にとって、様々なことを相談できる相手はそれ程いないんですね。もちろん、社内に様々な専門スタッフを揃えられる規模ではないですから、経営の様々な問題は、外部の力を借りて解決していくこととなります。私どもは、その「ポータル・カンパニー」の存在になれるといいな、と考えています。いわゆる「問題解決の窓口会社」ですね。会計事務所は、会社の最終的な数字まで把握していますから、何も隠す必要がない存在です。会社のプレーン・員みみたいな存在です。そして、基本的に毎月訪問します。こういう立場を最大限にいかすのであれば、「困ったことがあったら、まず、うちに相談して欲しい」、相談される存在になる、というのが私どもの使命ではないかと思えます。もちろん、うちは財務・税務が専門ですから、すべての問題解決ができるはずがありません。ただ、窓口役はできると思っています。うちで解決できない問題は、このニュースレターを配信している皆様のネットワークを活かせば、様々なことが可能になってきます。よくワンストップサービスということが言われますが、正直それとは似て非なるものです。ワンストップサービスは、供給側ですべてのものを用意して、それを提供してくもの。私どもが考えているのは、もっとゆるやかなネットワークの中で、臨機応変に問題解決していくようなもの、そんなイメージです。その時々で最も良いと思われる解決法を提示していける、相手との相性も考えたご紹介などもできる、と思っています。そういう意味でこのニュースレターは、本当に私どもの財産です。

それと精神的に会社と一体となって、サービスを提供していきたい。大規模監査法人・税理士法人のよう

に、当社の業務はこれとこれ、それ以外はやりません、というような商売はしたくありません。社長や幹部の方と、本音で話ができて、一緒に考えていく、共に成長していくような仕事ができれば嬉しいですね。そういう意味ではうちはマニュアル業務になりづらく、大きくなることはできません。そうは思っています。でも、30人位の規模ではやりたいな、とは考えていますが... 学校の1クラスの範囲、その規模が最も楽しく仕事ができるんじゃないかなあ、と漠然と考えています。

会社全体としては、中小企業の経営全般をサポートしようということですが、個々人には、それぞれが違う分野で専門性を持って欲しい、と言っています。様々な専門性を身につけた者が30人もいたら、これはすごい会社になります。あえて実名をあげてご紹介します。

まず税理士の田口修。彼は、不動産等の譲渡、買い換え、相続、贈与などの資産税に非常に強いし、研究もしています。今後は、当社のセミナーをはじめ、情報発信をどんどんして欲しいと思っています。

税理士の樋口智勇は、国際税務関連はもともと多くやってきているし、今後は組織再編や資産運用などファイナンシャル関係を勉強していこう、資格も取っていくと、いうことでやっております。

税理士の須賀川祐典。彼は性格的にもとても優しいところがあるからか、老人介護関連に強みを発揮しています。特別養護老人施設、有料老人ホーム、介護保険サービス、医療法人と、これらの業種を一手に引き受けてくれています。益々この分野の専門家になって欲しいと思います。

唯一女性税理士の後藤文。彼女は少人数の企業や商店などを、親身に相談に乗りつつ、自分も一緒に悩み励まして、地道に会社を良くしていく、そういう仕事をしていきたいということ、それを実践しています。経営者と一緒に悩み過ぎてしまうほど、一生懸命です。

榎本孝史は、PCに滅法強い。会計ソフトやExcelの活用など、目からウロコの手法で、事務所やお客様の

業務を劇的に改善させています。あまりにも簡単にプログラムを作ってしまうので、正直お客様からお金も取りにくいほどです。ITやシステムの活用は、中小企業が勝ち抜いていくためには必須のツールです。今後益々彼の強みは発揮されてくるでしょう。

もう1人紹介したいのが、伊藤順子。当社のPCインストラクターであり、皆の秘書的な存在です。顧問先からのPCの操作やトラブルなど、一手に引き受けてくれています。当社のHPもすべて彼女が作っています。PCのインストラクションなどは、非常にわかりやすいと評価が高いですよ。さらに極めて欲しいですね。

ということで、まだまだ他のスタッフも紹介したいのですが、紙面の都合上こちら辺で。個々人には、専門能力を追求してもらい、その総体として事務所は、様々な相談に対応できるポータル・カンパニーになる、これが私どもの方針・戦略と言っていると思います。

そして、最も大事なこと。それは毎月の訪問やこのニュースレターを通じて、中小企業&社長を元気づけていきたい、ということです。相談を受けたり、情報提供をしたり、毎月の報告をして討議しても、決断し実行するのは、社長であり、社員の皆様方です。私たちは窓口であり、黒子に過ぎないのであって、主役は皆様方です。だから私どもにできることは、**元気づけてあげること、やる気をもってもらうように仕向けること、そして数字、財務は見えていますから大丈夫ですよ、と安心感を与えてあげること**、そのくらいです。後ろで旗振って応援しているようなものですね。でも、それが多少でも力を与えることができれば、私どもも皆様のお役に立てた、と言えるのかなと思っています。

長々と自分たちの事務所のことばかり書き過ぎてしまいました。こんな事務所ですが、是非とも今後ともお付き合いいただければ幸いです。

■ちょっと変わった成功本

紙面なくなってきたのですが、本を2冊紹介します。一冊目は、前にも紹介した、同業者の岡本さん(税理士)が書いた、ちょっと変わった成功本です。成功本というとちょっとテンションの高い本が多いと思いますが、これは非常に冷静に現実を見つめた本です。「読者の成功を願って書いたはじめての成功本」という紹介がありますが、変に期待を持たせず、実際そうなんだろうなあと思うようなことが書いてあります。ちょっと著者特有の分かりにくい面もあり、好き嫌いもあるかも知れませんが、わからないところがあっても、ちょっと我慢して読んでみると、全部でなくても言いたいことはわかってきます。



成功はどこからやってくるのか
著者: 岡本 史郎
出版社: フォレスト出版
定価: 1,400 円+税
初版: 2004 年 11 月 22 日

岡本氏は、数ある成功法則は皆その通りだし、それで効果を上げている人もいます。でも、そうでない人の方が圧倒的に多い。それは、成功法則を活用しようという前提に立っていない人が、そもそもその法則を活用しようというのが無理、と言っています。自分の足元に火がついている人が、成功法則をやっても何の意味もない。まずは、自分の足元の火を消せと。そうですね。問題やクレームが頻発しているのに、プラス思考だ、なんて言っているだけではしょうがないですよ。でも、こういう方、意外と多いのではないのでしょうか。それと面白かったのは、「偶然を待つ力」、「無意識君との付き合い方」。先日もある社長と話したのですが、「世の中すべて偶然ですよ。」ってということで、盛り上がりました。その社長と会って顧問先になったのも偶然ですし、いろいろ考えると、すべてのお客様がお客様になった経緯は

すべて偶然です。自分が生まれてきたことすら、偶然ですし、言ってみれば奇跡ですから、良い偶然を待つ力っていうのが、持てたらこれはすごいですね。まあ、そのやり方が書いてある本です。

■担保を捨てれば無借金

もう1つの本。これは借金で苦しんでいる会社が元気になる本です。いや、特に苦しんでいなくても、銀行との付き合い方が、本当の意味でわかる本。正直、銀行の方には申し訳ないですけど、銀行の言っている建前(悪く言えばウソ)の部分がわかってしまう本です。最近の貸し渋り、貸し剥がし、金利の引き上げ要求など、銀行と堂々と渡り合える自信が持てるのではないのでしょうか。「担保を捨てれば、無借金」これができれば、今、担保を処分しても残債が残ってしまうため、泥沼に陥っている方も救われます。そもそも銀行貸付けというのはノンリコース(担保を処分すれば残債は追及しない貸し手責任)いわば質屋の原理が原則。欧米では当り前のノンリコースの原則を、実行すればよい、というお話です。法的なこと、元金融機関にいた著者でもあるため、現実的な対応も十分心得ており、本当にできるかもと思わせる本です。是非、ご一読を。



会社が明日から無借金になれる
著者: 岩井 義照
出版社: 東洋経済新報社
定価: 1,500 円+税
初版: 2004 年 12 月 30 日

最後までお読みいただき、ありがとうございます。

●ご意見、ご感想、ご質問は、下記まで。

東京メトロポリタン税理士法人 <http://www.tm-tax.com>
株式会社クイック経理 <http://www.quick-a.co.jp>
発行人: 代表/税理士 北岡修一 kitaoka@tmcg.co.jp
〒163-1304 新宿アイランドタワー4F 私書箱1653
TEL: 03-3345-8991 FAX: 03-3345-8992