

# 経営支援ニュースレター

Tokyo  
Metropolitan  
Consulting  
Group

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

## <今月の主な内容>

**当社セミナーの状況・・・なぜ、セミナーをやるのか？**

**経営者はお金を使う事が仕事？**

**ツキを超える「成功力」**

**「世のため、人のために」でもまずは「ガツガツ、ガッポリ」**

**付録：「新会社法による会計処理」カンタン解説、セミナーのお知らせ他**

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)イク経営

代表 / 税理士 北岡 修一

## お金の使い方を考えるのが、経営者の仕事！

こんにちは。税理士の北岡修一です。

このニュースレターは当社のお客様の他、様々な勉強会や交流会などでお会いした方で、「この方には是非お送りしよう！」と思った方に、勝手に送らせていただいております。

したがって、「北岡？誰だっけ？」と思う方もいらっしゃるかも知れません。その際は、是非、当社ホームページで私の顔など、ご確認ください。(笑)

<http://www.tm-tax.com>

ということで、今月も気合を入れていきましょう！

### なぜセミナーをやるのか？

昨年9月から、月に最低1回以上、セミナーを開催しよう、と思ってやってきております。

今まで、次のような感じでやってきました。

- ・ 6月：世界分散投資セミナー
  - ・ 9月：会社法セミナー、M & Aセミナー
  - ・ 10月：起業セミナー
  - ・ 11月：人事奉行セミナー
  - ・ 12月：節税 & 決算対策セミナー
  - ・ 1月：経営計画セミナー
  - ・ 2月：就業規則見直しセミナー
- 同 実践！社長の財務セミナー

もちろん、すべて私1人でやってきているわけではありません。そのテーマにふさわしい講師の方に来ていただき、やっていただいたものもあります。

正直、自分では毎回ヘタだなあ、もう少しうまくやらないとなあ...と思うのですが、皆さん意外と優しいですね。アンケートに良い評価を書いてくれます。ご参加いただいた方、本当にありがとうございます。

今後もセミナーは、継続してやっていきます。

この他にも、相続や事業承継などのセミナーや、時期に応じて確定申告のセミナー、さらには当社会議室にてミニセミナーなどもやっていこうと考えています。いくつかは、定番でやっていくつもりです。ご要望などあれば、是非ご連絡ください。

では、なぜこんなにセミナーをやっていくのか？

目的は3つです。

**顧問先をはじめとした皆様の役に立つように**

**当社のスキルアップのためにも、そして、**

**皆様方ともっと深くお付き合いをするために**

やっているのです。そのために今後も内容をさらにブラッシュアップしていくつもりです。是非、興味のあるテーマがあった時には、遠慮せずにご参加いただけると嬉しいです。

よろしくお祈いします。

## 年に1回交流会をやります！

セミナーの延長として、実は一番やりたいことは、私どもも含めた皆様方相互間の交流なんです。私どもも会計事務所というのは、「**中小企業の相談窓口**」である、と常々考えています。何かあれば、まずは会計事務所に相談してみよう、という会社は多いのではないのでしょうか？会計や税務のことであれば、問題はありますが、経営の様々な問題についてまで、すべて答えることは不可能です。でも、たとえ答えられなくても、是非、相談して欲しいのです。その時に頼りになるのが、皆様とのネットワークです。このネットワークがあれば、様々な問題の解決策を見つけ出すことができます。そのために皆様とさらに交流を深めていきたいと思っています。セミナーに来ていただいた講師の方をはじめ、様々な業種の方とのネットワークが私どもの最大の財産です。

もちろん、私どものメリットだけでなく、皆様のビジネスにも大いに役に立つはずですよ。このニュースレターをお送りしている方も800人を超えてきましたので、是非、年に1度位は交流会をやっていきたいと考えております。企画が決まりましたらご案内いたしますので、その際は、是非無理してでもお付き合いいただきますよう、お願いいたします。

(恐らくセミナー + 新年賀詞交歓会のような形になると思います。)

## 経営者はお金を使う事が仕事？

誤解しないで欲しいですが、自由にお金を使っていいということではありません。

「お金を何に使うのか、考えること」が経営者の大きな仕事だ、ということです。**今、自分の会社は何に対してお金を使わなければならない**

**のか？**まず、これを考えてみてください。

「そんな余分なお金はないよ！」というのが、ほとんどでしょうが、その今の状況も見直してみる必要があります。

今、お金の余裕がないのは、余分なものにお金を使っているから、かも知れません...そのため、本来使うべきところにお金が使えないとしたら、それでいいのでしょうか？

仮に、現状の支出が、すべて必要なものであれば新たに資金調達をしないとイケないのかも知れません。

経営者が戦略を持ってお金を使うことを、経営分野での「投資」といいます。

「投資」をするかしないか、どの分野に「投資」をするかによって、会社の成長はまったく変わってきます。**会社を伸ばしている社長は、必ず何らかの有効な「投資」をしています。**いつまでも、成長しない会社は、有効な「投資」をしていない、と断言してもいいでしょう。

では、どのような「投資」をしているのでしょうか？成長している顧問先を思いながら列挙してみます。

- ・ 人材の採用にお金をかけている。
- ・ 人材の教育にお金をかけている。
- ・ 商品開発、企画開発にお金をかけている。
- ・ 機械、コンピュータなどにお金をかけている。
- ・ ビジネスモデルの確立にお金をかけている。
- ・ 営業系のシステムにお金をかけている。
- ・ 広告宣伝にお金をかけている。
- ・ 各種プロモーションにお金をかけている。
- ・ パンプ、営業ツール等にお金をかけている。
- ・ ホームページ、ネットにお金をかけている。
- ・ オフィスにお金をかけている。
- ・ 福利厚生にお金をかけている。等々

上げたらキリがないですね。いろいろお金をかける項目があります。これだけのもの、すべてにお金をかけるのは中小企業では無理ですし、ムダです。

自社の貴重な資金を、どの分野にかけるのか、これを絞り込んで、集中的に資金を投入していく、これを決定するのが社長のやるべき仕事ではないでしょうか？

その資金を集めるために、その他の分野では徹底的にコストダウンする、支出をなくす。さらに、資金が足りなければ、これを外部から調達してでも、投下すべきところには、投下する。そういうことが必要ではないかと思います。

現に先日お伺いしたスポーツクラブや飲食店の社長などは、思い切った施設・店舗改装の投資をしています。その結果どうなるかはわかりませんが、営業を休止してでも投資する時は投資する、そういう思い切った投資の決断ができるのは、社長をおいて他にはいないでしょう。

単に利益を上げるだけであれば、投資をしなくてもいいのかも知れません。そういう社長も多いようです。でも、利益を上げ続けるためには、絶対に投資は必要ではないかと、最近つくづく思っています。

## ツキを超える「成功力」

今月も良かった本を紹介します。



### 「ツキを超える成功力」

あなたが今よりもっと稼げて、もっと大きくなれる理由

- 著者: 西田文郎
- 出版社: 現代書林
- 価格: 1,300円 + 税

著者の西田氏は、サンリという能力開発・イメージトレーニングなどを行なう会社の代表の方です。著名なアスリートのイメージトレーニングなども指導して実績を出されている会社です。以前にも「NO.1理論」とか「面白いほど成功するツキの大原則」などの本を出されています。何と私は、この方のセミナーなどにも昔行ったことがあるんですね。

成功本の一つではありますが、キレイ事ばかりが書いてあるわけではありません。成功のマイナス面や、ダークな部分、成功しても幸せになれない人の理由なども、なるほどと思うようなことが書いてあります。

差し障りのない程度にご紹介します。

まず、面白いのは稼ぎや成功にもレベルがあるということで、次の5つのレベルを提示しています。

なかなか稼げない成功レベル

ぼちぼち稼げる成功レベル

大きく稼げる成功レベル

もの凄く稼げる成功レベル

もう稼ぐのは十分で分かち合いたくなる成功レベル

それぞれのレベルにおいて、その「成功力」を解き明かしているのが本書です。

単なるツキとかの話でなく、真の大成功者だけが到達できる世界を覗くことによって、読者の成功力を高めてもらおう、ということを主眼にしているようです。

まずは、自分がどのレベルにいるか知ること。それは本書を読んでいくと容易にわかります(私がどこにいるかは秘密です。笑)。それを把握した上で、その上のレベルに行くために必要な力を学べるようになっていきます。

段階のぼちぼち稼ぐ人になるためのキーワードは、「本気」です。本気になりさえすれば、すぐに、ぼ

ちばち程度は稼げるようになる、ということですね。

段階のままずっといる人は、仕事に本気になれず「仕事をなめている」... たった、それだけだそうです。本気でやらない限り、いつまで経っても稼げない、言ってみれば当たり前ではありますが。

段階の大きく稼げる人になるキーワードは、「ガツガツ、ガッポリ」です... ちょっとドギツイ言葉かも知れませんが、でも、私は気に入りましたが(笑)。この段階では「誰からも好かれよう」などと思っているようではだめです。強欲さが必要ということです。強烈な欲、大きな野望があるからこそ、「ガツガツ、ガッポリ」になれると、そういうことですね。

しかし、その上があります。それが 段階「もの凄く稼げる成功レベル」です。ここでのキーワードは「使命感」。「ガツガツ、ガッポリ」だけでは限界があります。その上の「もの凄く稼げる成功レベル」に行くためには、使命感と感謝の気持ちが必要だということです。このレベルの人は、自分を絶対的に信じてないと、たとえば企業グループを引っ張ることなどできません。それには、自分のためではなく「世のため、人のため」にやっている、という使命感を持っていないと難しいということです。西田氏が言うには、**人は「世のため、人のため」にやっている自分に対して自信が持てるようになる、ということです。**自分のためにやっている「自信」というのはなかなか持てないのだそうです。そういうものなんですね。

そして究極の 段階「もう稼ぐのは十分で分かち合いたくなる成功レベル」のキーワードは、「無欲」。人間には究極の欲求である「無欲」というものがあるそうです。ただ、面白いのは、最初から無欲の人がいるわけではなく、「ガツガツ、ガッポリ」をトコトン追

及してきた人だけが、最後はこの段階に到達できるということです。ビルゲイツや小倉昌男さんなどがこのレベルに到達した人なのでしょうかね。まあ、この段階はまだまだ先なのでこの程度で。

以上、うまくまとまてはいませんが、わからない点は本でご確認ください。

## 世のため、人のために

先日、まったく違うセミナーに出たのですが、そこでも「何のために経営をするのか？」というテーマがありました。それは「自分以外の人のため」に経営をやるんだ、というお話でした。日本人は人の喜びを自分の喜びと感じられる民族だそうです。逆に「自分のために」とやってしまうと、何か後ろめたさを感じてしまう民族でもあると思います。

「世のため、人のため」なんて、自分の口から言うとか何かうそくさく聞こえてしまうかもしれません。まさに、人の為=偽り ということになってしまいます。

ですから未熟の者の間は、「世のため、人のため」なんてあまり言わない方がいいのではと思っています。心の奥底で「世のため、人のため」を唱えつつ、行動はまずは、「ガツガツ、ガッポリ」でいく。その内、「世のため、人のため」がもっと前面に出たがってくるんじゃないだろうか、そうあって欲しいなと思っています。ということで、ほとんどまとまりのない話になってしまいましたが、最近感じたことでした。

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](mailto: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