

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※※

＜今月の主な内容＞

- 新年賀詞交歓会 現在70人強参加申込み。さらにお待ちしています！
- 経営の心構えの根本は、「素直な心」
- 弘中勝著 アイデアひらめく「ビジネス発想源」の紹介
- 当事務所の、今年注力すべきテーマ
- 付録：平成19年度税制改正カンタン解説。新年賀詞交歓会のご案内

謹賀新年

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)クイック經理
代表／税理士 北岡 修一

素直な心がなければ、経営はうまくいかない！

新年あけましておめでとうございます。

税理士の北岡修一です。

今年は、プライベートのごく一部の方しか年賀状を出しておりません。したがって、この誌面にて新年のご挨拶とさせていただきます。どうか、本年もこのニュースレターともども、よろしくお願い申し上げます。

そして、このニュースレターは、将来、形を変えたとしても、8年、10年と続けていく所存です。是非、末永いお付き合いをお願いできればと思います。

さて、新年も始まりましたが、皆様および皆様の会社では、今年目標や方針、スローガンなどお立てになりましたでしょうか？やはり新年というのは、何か清々しい気持ちで臨むことがことができますので、こういう時に社員の皆と目標や考え方を共有するのは、絶好の機会だと思います。決算期とはまた別に、会社、部署、個人で「新年の計」を、是非立てて欲しいと思います。当然、当社でも1／5最初のミーティングでそのような話をします。そして、当社は1月が皆の給与改定の月。お正月休みに、各社員と個人面談で何を話すのか、じっくり一生懸命考えました。皆と話すのが楽しみです。給与を1月に改定するのは、このように、じっくり新たな気持ちで考えられるなんていうメリットもあるなあ、などと思っています。

ということで、今月もよろしくお願いいたします。

■新年賀詞交歓会 出席受付中！

このところ毎回ご案内している、2月1日の「新年賀詞交歓会」、今のところ70人強の方から参加の申込みをいただいております。お申込みいただいた皆様、ありがとうございます。是非、参加して良かったと思われる会にしていきたいので、乞うご期待！

ただし、まだ目標150人の半分程度です。何とかあと1ヶ月弱で目標人数に到達するよう、**皆様の参加をお待ちしております。同封のFAXIにて、ご返信ください。**

今回の賀詞交歓会では、第一部で昨年末に発表されました「平成19年度税制改正」について、カンタンにわかりやすく解説していきます。基本的に聞かれる方は経営者を想定し、経理や税務にそれ程詳しくない、という前提でお話させていただきます。**経営者として最低限知っておくべきこと、今後改正をどのように経営に活かすのか、という観点で**聞いていただければと思います。講師も今回は私だけではなく、税理士の樋口、後藤、八木も各パートの解説をさせていただこうと張り切っております。同封の「税制改正カンタン解説」の内容を、さらにわかりやすく解説しよう、ということです。是非、一度、「カンタン解説」に目を通していただき、疑問点などがあれば当日持ってきていただき、質問していただければと

思います。質問は、セミナー中でもセミナー後でも構いません。

さらに第二部は懇親会ですが、この場で、弊社の今年の活動方針などを、多少時間をいただいて報告させていただければと思います。また、参加者同士の交流も意識した会の運営をしていきたいと考えています。是非、積極的にご参加いただければ幸いです。なお、最後にミニゲストなどをお呼びして、皆様に楽しんでいただこうと思っています。こちら楽しみにしてください。

ということで、まだ出欠を出されていない方、お迷いの方、後で出そうと思っている方、早めにFAXをいただけますよう、よろしくお願い申し上げます。

■経営の根本＝素直な心

新年にあたって、経営の原点について今一度考えていただくと思い、次の文章を紹介します。

これは、私も参加するある勉強会の教材として使われたもので、故松下幸之助氏の「実践経営哲学」から抜粋引用したものです。ちょっと長いですが、とてもいい文章ですので、まずはお読みください。

『…(略)…経営者が経営を進めていく上での心構えとして大切なことはいろいろあるが、一番根本になるものとして、私自身が考え、つとめているのは素直な心ということである。経営者にこの素直な心があってはじめて、これまでに述べてきたことが生きてくるのであり、素直な心を欠いた経営は決して長きにわたって発展していくことはできない。

素直な心とは、言いかえれば、とらわれない心である。自分の利害とか感情、知識や先入観などにとらわれずに、物事をありのままに見ようとする心である。人間は心にとらわれがあると、物事をありのままに見ることができない。たとえて言えば、色がついた

り、ゆがんだレンズを通して、何かを見るようなものである。かりに、赤い色のレンズで見れば、白い紙でも目には赤くうつる。ゆがんだレンズを通せば、まっすぐな棒でも曲がって見えるだろう。そういうことでは、物事の実相、真実の姿を正しくとらえることができない。だから、とらわれた心で物事に当たったのでは判断をまちがえて、行動をあやまつことになりやすい。

それに対して、素直な心は、そうした色やゆがみのないレンズでものを見るようなもので、白いものは白く、まっすぐなものはまっすぐに、あるがままを見ることのできる心である。だから真実の姿、物事の実相を知ることができる。そういう心でものを見、ことを行なっていけば、どういう場合でも、比較的あやまちの少ない姿でやっていくことができる。』

非常にすばらしいことが書いてあると思います。しかし、これを実践できているかと言えば、私などは特に、はなはだ疑問です。一部あるいは一時はできているかも知れませんが、常にできているかと言うと、できていないですね。たとえば、人から言われることに対してどうかと言えば、親しければ親しいほど素直な心で聞いておらず、地が出てしまいます。最たるものは女房ででしょうか…(笑)。何か言われるとすぐに反発の言葉「わかってるよ！」という言葉が出てしまいます。お客様や社員の前では決してそういうことはないと思いますが、家庭では出てしまうのですね。家庭が最高の修行の場、と聞いたことがあります、確かにそうかも知れませんが…

話はそれてしまいましたが、松下幸之助氏は、小学校も満足に行かれなかったそうです。だからこそ、「自分には学問がない。素直な心で、他人様に教えていただいて経営をやっていこう。」と思われたのだそうです。しかし、あれだけ大きくなっても、どんな人に対しても、素直な心を持ち続けられていた、決して

傲慢不遜になることはなかった、というのは並大抵のことではないと思います。

皆様は、社内、お客様、協力会社、その他会社を取り巻く様々な人達、そして家庭において、常に素直な心、先入観のない心で、物を見、話を聞いているでしょうか？利害を取り除いた、ありのままの姿を見ているでしょうか？

是非、私もできる限り、素直な心で事にあたれるよう、努力していきたいと思います。

■ビジネス発想源



- アイデアひらめく『ビジネス発想源』
- 著者: 弘中 勝
- 出版社: 技術評論社
- 価格: 1,580 円 + 税
- 初版: H19 年 1 月 25 日

★メルマガ「ビジネス発想源」

→ <http://www.quizzing.jp/hsg/>

この本は、以前にも一度このニュースレターで紹介した(H18 年 6 月第 55 号こだわりの店)、メールマガジン「ビジネス発想源」をもとに書籍化されたものです。著者の弘中勝氏は、クイズ企画のマーケティング他、PRマーケティングをやっている方です。

365日、1日たりとも休まず、毎日メルマガを発信しています。それも、毎日かなり内容の深い文章を発信してくれています。購読者数は何と、13万人！という凄さです。(ちなみに私のメルマガ「実践！社長の財務」は、5,800 人...ト林です。)

そんな人気メルマガが書籍化されたものですから、私も早速購入して読んでみました。基本的には、700 何号もある毎日のメルマガの中から、厳選したテー

マを選び、さらにそれを手直し、かつ新規のもの追加して本にしたそうです。私も 500 号位から購読しているので、知らない話も多いです。ただ、6 月号で紹介した「こだわりの店」の話は、本にも載っておりまして、自分の選択眼を認められたようで、何となく嬉しくなりますね！

この本は、著者が日々見たり聞いたり、本を読んだりした中から、あるテーマを取り上げ、それを独自の視点で切ることによって、読者のビジネスの発想を喚起しよう、というものです。毎日、メルマガの最後に「今日の発想源実践」というお題が出て、それに取り組むことにより、ビジネス発想力を鍛えようということです。著者は、「実践しなければ意味がない！」という信念の持ち主ですから、たとえ読者に嫌われようとも、実践しろ、実践しろとそれこそ、毎日毎日口うるさく(文うるさく?)言っている人です。まあ、そういう方ですから、人によっては好き嫌いもあると思います。本読んで不快になることもあるかも知れません。その点をご容赦を！でも、学べて、ひらめきますよ。

ということで、その本の中から 1 つだけ紹介したいと思います。

■社員たちの社会的地位

上記「ビジネス発想源」からの抜粋です。

『観光業界紙で長年にわたり 1 位を取り続けている青森県古牧温泉を作り上げた杉本行雄氏は、昭和 30 年代に再建不能と言われるほど赤字経営だった十和田観光電鉄の社長に就任した。就任してまず手始めに行なったことは、何と「従業員の賃上げ」だった。私鉄の中で最低クラスだった平均給与は、県下の私鉄で最高、賃上げ幅は全国の私鉄で最高額になった。なぜ、賃上げを行なったのか？実は、バスの運転手や車掌が、それまでずっと運賃の不正横

領をしていることがわかった。その額、当時のお金で何と年間 1,000 万円。賃上げすることでそのような不正を今後はやめてもらいたい、ということが杉本社長の意図だった。

また、シーズンオフには、バスガイド用の学校を開設。放送局のアナウンサーや民俗学者などの講師を迎え、バスガイドたちを徹底的に特訓した。その結果、全国コンクールで、十和田観光電鉄のバスガイドから入賞者が続出し、十和田観光電鉄の名は観光業界に大きく知れ渡るようになった。

このように従業員たちの社会的地位は大きく向上し、社長就任後1年でバス部門は黒字に転換。やがてその他の部門も黒字化し、十和田観光電鉄は、あつという間に優良会社に一変した。(一部省略)

経営者には自分や自分の会社の社会的地位を大きく気にする人は多い。しかし、**社員たちの社会的地位を高めてあげてを真剣に考えている経営者はどれくらいいるだろう。**…中略…

スター社員を作ってみることもそうであるし、ひとりひとりが笑顔で楽しく働き、「私はこの会社の社員なんです」と胸を張って誇れることも、PR力になる。その会社の社員であることが、そのお店の店員であることが、全国的なステータスになる。そのような会社やお店を作るためには、どのようなことをしなければならぬか、考えてみよう。』

かなり省略はしましたが、以上のような話がたくさん載っている本です。自分の発想力を鍛えるためにも、また、新たな発想のひらめきを得るためにも、是非読んでみることをお奨めします。メルマガも、是非どうぞ。ついでに私のメルマガも…(笑)

■今年、注力すべきテーマ

最後に半ページ残ってしまい、何を書こうか今、考えています…そうですね。当事務所の今年の取り組むべきテーマなどを書かせていただきます。

1. 電子申告など申告届出等の電子化

同封の税制改正にもありますように、電子申告控除など、国もここに力を入れてきます。今後、これについて来れない会計事務所は、業界から取り残されていくのではないのでしょうか？

2. 連結納税&システム

まだまだ少ないですが、今後大企業、その関連会社などを中心に連結納税が広まっていく可能性があります。この場合には、システムがからんでくることも多いため、両方からの取り組みが必要です。

3. 組織再編等の会計、税務

会社法の施行、それに伴う税法の改正などをキャッチアップし、合併や会社分割等の組織再編に対応できるようにしていく必要があります。

4. 中小・中堅企業の内部統制

内部統制については、上場企業が対象ですが、上場企業の取引先である中小・中堅企業にも波及してくる可能性があります。

その他、月次関与方法のブラッシュアップ、業務全体の品質向上などやるべきことは、多々あります。最も大事なものは、皆が**常に勉強していく**ということです。それでは、今回も最後までお読みいただき、ありがとうございます。賀詞交歓会お待ちしております！

●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