

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

今夏は“賞与”が出せるぞ！？

● 賞与が出せるぞ！

毎月第5営業日に行われる月初ミーティングは、通常、午前中ミーティングで午後は研修を行いますが、7月は、午後から中間決算の発表と上半期行動計画の総括を行い、夜は中華街で「税理士試験決起大会&暑気払い&新人歓迎会」を行いました。そして、嬉しいことに！なんと... 今年3年ぶりに「中間賞与」を出せることになりました！10年程前に「給与+賞与〇ヶ月分」という一般的な給与体系を、「年間〇ヶ月と決まっている賞与をわざわざ半年ごとに払う必要があるのか？そのために積立する手間も面倒だし、それなら毎月の給与に上乘せして支給しよう」ということになり、年間給与総額を12等分した「月給のみの年俸制」に移行しました。そして、賞与は完全実績給とし「予算労働分配率と実績労働分配率の差額を賞与原資とする」方法に変更し、毎年経営計画書の中で予算数値を明示し、毎月の月初ミーティングでは行動計画の予実対比と共に実績数値（月次決算）の開示を行っています。

それでも、私が一人で賞与支給の判断をしている頃は、「予算は割れたけれども、皆も頑張ったし金一封を...」なんてこともありましたが、法人化してボードミーティングで最終判断するようになってからは厳格にルール通りに運用されています。最初の頃、「皆も頑張ったし...」と言ったら、「そういういい加減なことをするから色々なことが徹底しないんです。創業者のそういう温情経営はある意味ワンマンの証拠です」と厳しく叱られましたから（涙）。この厳しい経営環境の中で「毎年最低10%以上の成長を維持する」という基本拡大方針に基づいて計画された毎年15%近い拡大目標をクリアーして、労働分配率予算をクリアーして、賞与が支給されるのはかなり大変です。本当に、皆、良く頑張りました（笑）

● 賞与って何ですか？

厳しい経営環境の中で苦勞して賞与を支払っている社長は多いと思いますが、苦勞して支払った賞与も社員からすれば「当たり前」でしかなく、社員のやる気や全社一丸体制につながっている例は数少ないように思います。それは「皆で頑張って目標を達成した結果が賞与なんだ」という一番簡単な仕組みさえ作ろうとしないからです。①何のために仕事をするのかという会社の使命を明示しない②その使命を実現するための具体的な目標を示さない③目標達成に対する社長の覚悟を示さない④賞与の支給基準となる経営計画を明確にしない⑤経営結果である決算書を社員に開示しない... ただ「頑張れ」と言われるだけで「何のために頑張るのか？」も「頑張った結果どうなったのか？」も知らされない社員が、社長と一丸になって戦おうと思えますか？優秀な社員ほど辞めていくのが関の山ではありませんか？なぜ、もっと本気で社員の成長に向き合わないのでしょうか？社員の質と、全社一丸体制の質は、社長の価値観の質そのものなのです。

駆け出しの頃... 社長室に伺うと必ず毎回のように社員を呼びつけて怒鳴っていた中堅企業の厳しい社長が、ある年、決算報告に伺うと珍しくニコニコして上機嫌です。「どうしたのかな？」と思っていると「泉君、良い決算ができたから午後には決算賞与を出すんだよ、久しぶりだからきっと皆喜ぶよ。社員にはまだ内緒だよ」と初めて見た仏様のような優しい笑顔... 一代で年商50億円を超える優良企業を創った鬼社長から「経営者の本質」を学んだ一瞬でした... その社長の気持ちが、今、痛いほど良く分かります。

「賞与が出せる」と決まった日の夜は嬉しくて一人で祝杯をあげました。社員と一緒に戦って、社員の成長に目を細めて、頑張った結果を共有できる... 経営者ってホントに素晴らしい仕事じゃありませんか。

◆ 平成24年度路線価発表 ～ 国税庁

全国の国税局・税務署において7月2日に2012年分の路線価及び評価倍率が発表されました。今年1月1日時点の全国約35万8千地点における標準宅地の前年比の変動率の平均は2.8%の下落で、4年連続での下落となっていますが、近年の下落幅は縮小傾向にあり、2010年分以降は4.4%→3.1%→2.8%と、下落状況に落ち着きも出てきています。中でも注目する点は下記の2点です。

- ①大都市部の下落率が縮小…東京1.2% (前年2.0%)、大阪1.7% (同3.4%)、愛知0.5% (同0.8%)
- ②東日本大震災の被災地は下落率が拡大…福島県 前年比△6.7% (前年△3.3%から約2倍)
なお、福島第一原発事故に伴う警戒区域は前年に引き続き評価額は「ゼロ」となっています。

● 路線価と税金

路線価は主要道路に面した土地1平方メートル当たりの標準価格を1月1日現在で評価するものです。相続税や贈与税を計算する際の指標となっていますので、法人・個人事業者・サラリーマンの方どなたにも関係する数値となっています。国土交通省が3月に公表する公示地価の8割程度を目安に、売買実例等を考慮して国税庁が算出しています。

国税庁のHPで公開されていますので、ご自宅やその他に所有される不動産の価格を閲覧してみる事をお勧めいたします。(http://www.rosenka.nta.go.jp/main_h24/index.htm)

- ※ 実際に課税標準となるべき金額につきましては、詳細な計算が必要となりますが、概算は可能です。
- ※ 個人が直接所有する不動産に限らず、法人にて所有する不動産の評価が会社の株価評価に繋がります。保有する資産の将来的な活用や承継を検討する上でご心配のある方は是非、弊社資産税プロジェクトにご相談下さい。

● 下落率と今後の動向

冒頭に挙げました、下落率の下げ幅が低くなったという点には世界全体の景気が影響しています。

ヨーロッパ経済の低迷、アメリカの低金利政策、中国の不動産バブルといった背景を踏まえて日本の不動産を投資家の目で見ると世界の主要都市に比べ相対的に安くなっています。つまり、海外の投資家からみると日本の不動産投資は利回りが高くなっているという事になります。国内市場だけをみれば少子高齢化、長期にわたる給与所得の低迷によって、住宅所有を諦める方向も進んでいますが大きく捉えれば賃貸住宅市場は増加傾向ともとの事が出来ます。いずれにしろ、グローバルな視野で情報を収集する必要があります。

● 神奈川県内の状況

県内18税務署別の最高路線価を増減率で見ると、上昇したのは川崎南、緑、川崎北の3署でした。このうち、前年に唯一上昇した横浜市青葉区のとまプラーザ駅前通りは2年連続での上昇となっています。また、県内トップの上昇率は川崎市川崎区の川崎駅東口広場通りで、1.6%の上昇(増減率順では東京国税局管内3位)です。

《 県内主要地点路線価 》

| | | | |
|----|------------|-------------|-------------------|
| 1位 | 横浜市西区南幸 | 横浜西口バスターミナル | 588万円 (前年比 ▲0.5%) |
| 2位 | 川崎市川崎区駅前本町 | 川崎駅東口 | 192万円 (" 1.6%) |
| 3位 | 横浜市港北区新横浜 | 新横浜駅前広場 | 120万円 (" 0.0%) |

その他詳細を確認したい方、ご不明な点がある方は担当者までお問い合わせ下さい。

★ 抽象化力をどう育てるのか？

最近、経営者にとって一番大切な能力は“抽象化力”であると強く感じます。

一般的に「抽象」という言葉は、難解な絵画を抽象画と呼んだり、内容が不明確な話に「抽象的過ぎて分からない」など使われたり、職員を研修に行かせた場合でも具体的なハウ・ツーや知識の部分は良く勉強して来るのに対して、その基盤となるコンセプトや理念などの“抽象化”された部分については「重要ではない」と感じたり「良くわからない」と、最初から聴いて来なかったり理解してこなかったり... どちらかと言うと、日本では抽象論を軽視したり嫌う傾向があるようです。

教育の中でも物事を“抽象化”して捉えて深く思考するという訓練はほとんどされていないように感じますが、辞書を引くと“抽象化”とは「個々別々の具体的なものから、それらに共通する要素を取り出して、一つ概念をつくり出すこと」とあります。つまり、具体的な個別事象の中から本質的な要素だけを拾い出すプロセスを指しています。つまり、「抽象」とは、「まとめ」であり「本質」を意味しているのです。

● “仕事力”は“抽象化力”により決まる！？

一つの事象に対して個々の具体的な事情に注目し過ぎると、その事象ごとの個別の要素だけが浮き上がり、その事象の特殊性や個別性に原因や解決手法が集約され易いのですが、事象を“抽象化”して捉えることにより、その事象を構成する本質的な要素を整理することが可能となり、普遍性が確保され、あらゆる事例に応用できる本質的な知識・価値観のベースができて、経営力や思考力（長期的、根本的、多面的な思考力）が高まるのだと思います。これは組織に置き換えると「手法・戦術」と「戦略・理念」の違いに似ています。

社員は、より具体化され示された「手法や戦術」により「今何をすべきか」「自分の役割は何か」を理解しますが、幹部に求められるのは、“抽象化”された「理念や戦略」から具体的な手法や戦術を組み上げる力であったり、日々の事情を“抽象化”することにより本質的な要素を整理して次の戦略にフィードバックする力にほかなりません。そして、経営者の役割は、理念やビジョンを明確にして社風として浸透させることにより、社員も自然に“抽象化”による本質的な課題認識ができる力を育てていくことにあります。

● 社員の成長も“抽象化力”の育成がカギ

ですから、この抽象化力は個人の成長にも大きく関係してきます。

“抽象化力”が身につけていない人は、自分自身の「壁」にぶつかった時に、具体的な個別事情や特殊要素にこだわり過ぎて、その個別事情に左右されて全体や本質を見失い、解決方法が見つからなくなり、どんどん出口のないトンネルの中に追い込まれていきます。何故なら、自分では解決できない自分以外が原因の個別事情に原因を求めてしまうからです。

これに対して、自分の「壁」を抽象化して捉えることができる人は、自分固有の個別事情や特殊要素から離れて客観的に自分を眺めることによって、逆に、その「壁」の本質に迫ることができる可能性があります。それによって、その課題は一般化され、自分で可能な自分自身の課題となるのです。さらに、その「壁」の本質的な要素を整理して自分の知識・価値観として蓄積することにより、次々現れる自分の「壁」を突破し続けられるための力をつけることができるのです。

「成功者は無限のものに頼り、失敗者は有限のものに頼る」という名言がありますが、これは「環境や相手のせいになれば限界がある、自分に原因を求めれば無限となる」という意味でもあり、自分と向き合って、自分に原因を求めることのできる能力は“抽象化力”から生まれるのかもしれませんが、つまり、「自分と向き合い思考する力」とは“抽象化力”のことを指し、人が「成長する」とは「抽象化によって価値観が蓄積されること」を指しているような気がします。

枝葉にこだわらず本質を見極めるために、私たちは「抽象化力」を身につけなければなりません。

★ “がん”は治る時代

日本人の死亡原因の約3分の1はがんによるものです。さらに、成人の2人に1人はがんを患います。最近まで、患った場合には「死に至る病気」としてのイメージが大きかったと思いますが、新たに開発されたがんの治療技術によって、現在では「長く付き合う病気」に変わっています。

■ 話題の重粒子線治療・陽子線治療

従来のがんに対する治療法は外科手術による病巣の切除と抗がん剤の投薬治療によって行われてきましたが、副作用が強く効果に時間が掛かるなどの問題がありました。放射線を使った治療法も以前から存在していましたが、がん細胞周辺の正常な細胞にも攻撃をしてしまう副作用がありました。

重粒子線治療、陽子線治療は放射線治療の一種で従来の放射線治療よりもがん細胞への攻撃精度を高め、また、放射線照射回数を少なくすることを実現した治療法です。この治療法の開発によって以前の治療方法よりも副作用の軽減により体への影響が少なくなり、治療に掛かる時間も短縮され早期に社会復帰が可能となりました。

治療の効果が高く、早期に社会復帰が可能として注目の治療技術ですが問題があります。この重粒子線治療、陽子線治療は先進医療という厚生労働省が定める評価（段階）療法であり、条件を満たす保健医療機関で通常の保険診療と併用することで初めて利用が可能なもの。さらに健康保険の適用外の治療方法であるため、先進医療に対する治療費は患者の全額自己負担となってしまいます。具体的に重粒子線治療、陽子線治療は平均で約300万円の治療費が必要となります。

■ 高額な先進医療の治療費をどうやって準備するか？

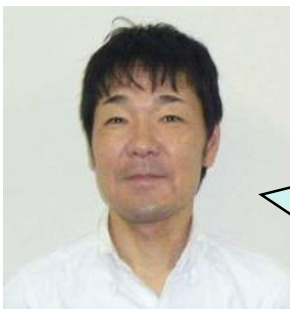
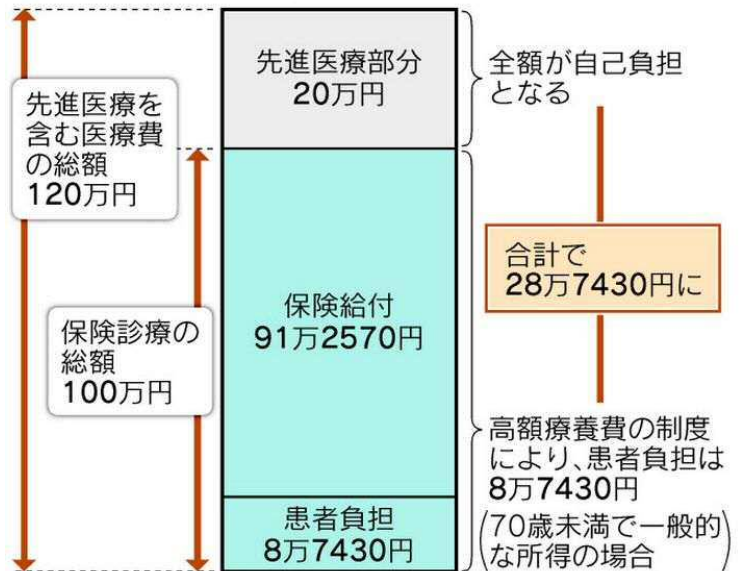
高額な治療費への対応方法の1つに、医療保険への加入があります。普段から高額な治療費リスクを考慮して貯蓄されている方がいらっしゃれば必要ありませんが、それでもいざ300万円の支払いとなると大変なことです。医療保険に加入しておき対策としておくことが有効です。

先進医療のみを対象とした医療保険は存在しない為、必ず先進医療特約を追加した医療保険に加入が必要です。先進医療特約は保険会社にもよりますが主契約の医療保険に月々の支払いとしてプラス100円程度で追加することが出来ます。

現在加入している医療保険に先進医療特約が追加されていない場合、または、特約内容が治療内容に対応していない場合は、新たに医療保険に加入する必要があります。

弊社では医療保険の内容や保障金額等の確認や、見直しのご相談も出来ます。お気軽にご連絡ください。

先進医療のしくみ（概算数字で計算しています）



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

今やがんは治る時代です。しかし、先進医療を受けるには多くの条件をクリアする必要があります。そのひとつが全額自己負担となる治療費です。先進医療特約で今からご準備されることを強くお勧め致します。加入をご検討の際はお気軽にご相談下さい。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

思考に気をつけなさい、それはいつか言葉になるから
言葉に気をつけなさい、それはいつか行動になるから
行動に気をつけなさい、それはいつか習慣になるから
習慣に気をつけなさい、それはいつか性格になるから
性格に気をつけなさい、それはいつか運命になるから

(マザー・テレサ)

解説は必要ありません。「思考が運命を作る…」肝に命じたいと思います。

★本や講演やお客様のお話の中から、「これは自分の生き方に取り入れよう」と感じたことをノートに書きとめています。そのノートの中から一言… (v o l . 5 1)

- ★ 先日、セブンイレブンジャパンの創業当時のエピソードが紹介されていました。アメリカ本社のノウハウをそのまま取り入れることは難しく、また、日本の流通にも壁があったようです。そのとき従来の方法に合わせるのではなく、どうしたら成功するのかを考え、それは当時の常識では有り得ないことでしたが、その方法を確立しなければ成功しないからと周りを動かしていくのです。今では無くてはならないコンビニに目を付けた先見の明もありますが、「絶対成功させる」という執念が感じられ、とても感動しました。(KARINO)
- ★ 「フェルメール展」に行ってきました。芸術なんてさっぱり！な私ですが、以前「re-create」(＝再創作)という技術や小林薫さん、宮沢りえさんのナレーション、久石譲さんがオランダまで出向いて書き下ろしたオリジナルの楽曲などの特集を見て気になっていたのです。行ってみると、分かりやすい解説と音楽で素人の私でも「真珠の首飾りの女」に表現されるウルトラマリンと呼ばれる青や、綿密な描写の風景を楽しむことができました。自分の幅を広げるためにも今までとは違うものに触れることも大切ですね。(YAMAMOTO)
- ★ 先日、ある社長が来社され今後の会社の組織体系をどのようにして行けば良いのかご相談頂きました。社長はこれまで数十名の社員と、年商数億を超える会社を10年程で創り上げた実力のある経営者です。そんな社長が、『自分は人を動かすことに長けていると思うが、組織を創ることはむいていない。』と…。人を動かす為には、自らの能力を高めることで対応できるのかも知れません。しかし、組織を創って社員自ら動く為には、人が育つ仕組みが必要です。8 / 1 組織活性化セミナーでお待ちしています。(TOCHIKURA)
- ★ 約12万キロ走った車を買って替えました。今回は、マンションの駐車場が平置きに変わったこともあって、今まで買えなかった四駆の大柄な車ということで候補に挙がったのがトヨタのFJクルーザー、それからクライスラーのグランドチェロキーかラングラー、レンジローバーの最新車イブオーグ等々。イブオーグは一年待ち、ラングラーは乗心地が悪くてデカ過ぎで家内にボツを出され、最後はグランドチェロキーかFJクルーザーの一騎打ちに…。「駆け引きなしで」という要望に、クライスラーはその場で「カーナビサービス、2.9%ローン、下取りと値引きで100万円」という見積書を出しましたが、トヨタは「値引きゼロ、下取り50万円、7.6%ローン」という見積もりです。仕方なく「チェロキーにしよう」と決めた夜、トヨタのセールスが突然自宅まで訪ねてきました。バックマーゲンを受けるためのサラ金並みの高金利、夜討ち朝駆けの生保レディー並みのセールス手法、外車をけなして日本車の高品質をとうとうと喋るセールストーク…どれもこれも古過ぎます(涙)日本ブランドの象徴でもあったトヨタは、名前に胡坐をかいて海外展開では他社に大きく後れを取りましたが…国内でのその販売手法を見ても、「もうトヨタの価値観自体が時代から遅れ始めている」と強く感じます。シッカリしろトヨタ！このままじゃ潰れるぞ！(IZUMI)

横浜総合事務所グループ

税理士法人横浜総合事務所

株式会社横浜総合マネジメント／有限会社FMIコンサルティング／株式会社横浜総合フィナンシャル

< 横浜総合ASP推進センター / 横浜総合M&Aセンター >

セミナーのご案内

※関与先値引き有り

★ “将軍の日” 中期経営計画作成セミナー

自社の5年後のあるべき姿と、そのための経営課題を明確にするための一日!

日時：平成24年8月23日(木)／10時～18時

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：5社限定 料金一社 52,500円 関与先割引 26,250円

昼食代込 (お二人迄参加可)

★ “新・横総経営塾” 毎月開催、経営者セミナー <※※※会員募集中※※※>

第19回「新規事業展開・経営革新セミナー」

講師：株式会社 横浜総合マネジメント 代表 栃倉 恒敬

税理士法人 りんく 代表 小久保 忍

日時：平成24年8月22日(水)／16時～18時半、終了後実費にて懇親会

場所：神奈川県中小企業センター13階

募集：今回限り参加費無料

★ “組織活性化プログラム” 経営革新実践セミナー

としき流5S活用術セミナー～5S活動が組織を変えた! 事例で解説! 5S活動の全貌～

講師：株式会社 経営改善支援センター 代表 戸敷 進一

日時：平成24年8月1日(水)

場所：TKPガーデンシティ横浜

募集：参加費 3,000円／1名

※詳細については同封のチラシをご覧ください

ネットワーク

日本大通り法律事務所、小越司法書士・行政書士事務所、小俣不動産鑑定士事務所

(株)人材経営センター、(株)日本M&Aセンター、(株)船井財産コンサルタンツ

(株)事業パートナー、(株)FPG、(株)経営改善支援センター

(株)パワーズプロジェクトマネージメント、NMC 税理士法人税務総合対策室、BDO 税理士法人

(株)日本エスクロー信託、ベンチャー支援機構MINERVA(支援会員) 他

〒231-0021 横浜市中区日本大通 17JPR横浜日本大通ビル 10F

横浜総合事務所グループ／TEL045(641)2505、FAX045(641)2506

ホームページ <http://www.yoko-so.co.jp/>

「経営者へのメッセージ」「癒しの森暮らし」のブログにもつながります