

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

TEAM yoko-so は...

2018年 会計事務所 “MVO” 受賞しました！

船井総研 MVO (Most Valuable Office)

MVOとは全国の主要な会計事務所が参加する船井総合研究所の主催する会計事務所経営研究会の中で、今年、最も活躍した事務所に贈られる賞（MVPの事務所版です）です。

理念経営（クレド経営）と社員を巻き込んだ経営計画による事務所経営、並びに中小企業の未来を拓くMAS（Management Advisory Service）業務への積極的な取り組み、第二創業を実現する事業承継等により、全国の会計事務所に今年最も大きな影響を与えた最優秀事務所として表彰されました。



創業から30年、第6次中期5カ年計画の最終年にこの賞を受賞させていただいたことは意義深いことだと思います。第6次中期計画の主要ビジョンは「**地域一番事務所の基盤構築**」・・・人口減少、超高齢化、高度情報化等の経営環境の中で生き残り、お客様に貢献し続けられる事務所を目指して創業25年目にして始めて「**拡大・地域一番**」を目標に掲げました。これに基き中期ビジョンから逆算した年度別主要方針は・・・

26期／積極採用体制構築のためのTeam環境支援拡充

27期／理念経営確立基盤としてのクレド導入、来所型事務所を目指す事務所移転

28期／拡大を目指す商品定義の設定、MAS業務の組織再構築

29期／拡大戦略としてのWebマーケティング開始、SE雇用による所内IT効率化促進

30期／事業承継による第二創業体制の確立、働きがいと働きやすさの両立する組織創り

と単年度計画を策定しPDCAを実行し大きく成長してきました。

今回の受賞は来年からの第7次中期5カ年計画を主導しトップダウン経営から社員を巻き込んだ組織経営への経営改革を目指す山本にとってはとても大きな自信となったと思います。また、多くのお客様の事業承継問題を見ながら「見本になる事業承継をしよう」と真摯に取り組んできた私にとっても全国の仲間からの承認と評価を得られたなにより嬉しい受賞でした。

TEAM yoko-soは地域一番事務所の幹を構築するための第7次中期5カ年を「TEAM yoko-so 細マッチョ計画」（山本の発想ですからね（汗））と名付け、全社員一丸となって日本の中小企業の発展と継続に貢献する覚悟です。来年もよろしく願いいたします。

◆クレドトータルサポートとは

皆様、y o k o - s o のクレドトータルサポートというサービスをご存知でしょうか。クレド経営コンサルタントがクレドの作成から導入までを約半年かけてお手伝いするサービスです。クレドとはラテン語で「信条」や「志」という意味を指す言葉になりますが、私たちのサポートするクレドとは経営理念をベースに、仕事をするうえで大切な考え方や姿勢・行動を具体的にわかりやすい言葉でまとめたものを意味しています。

y o k o - s o ではクレドを2015年に作成・導入して以来、クレドを経営の基盤とする「クレド経営」を行うなど、クレドはy o k o - s o にとって欠かせない行動指針・価値観となってきました。そんなクレドの魅力や効果を少しでも多くの皆様に広めていきたいと考えています。

●スタッフ主導のクレド作り

クレド作成サポートでは、クレドを“スタッフ主導”で作成することをお勧めしています。なぜスタッフが主導で作成するのか疑問を持たれる方もいらっしゃるかもしれません。理由は、クレドの作成のプロセスに大きな価値があると考えているからです。クレドを作成する際には、

- ・社長の掲げた理念（ミッション）を達成するためにどう行動したらよいか
- ・会社が今どういう状況なのか、どんな社風なのか
- ・よりよい会社になるために、理念に近づくために何が足りていなくて何をさらによくしていくのか

をとことん掘り下げ考えていただくこととなります。会社の理念に共感しているスタッフであっても具体的に日々の仕事に結び付けて行動するところまではできていないことが多いのです。スタッフにプロジェクトを立上げてもらいクレド作成を任せることは、自社のことを深く考えるまたとない機会となります。スタッフが自社を知り目指したい会社の姿を真剣に考えることは、会社への愛着や主体性に繋がります。そしてこのメンバーが中心となることで後々クレドが社内により浸透していきやすくなるのです。

●クレドによって社風が変わる!

クレドを導入後約3年が経過したy o k o - s o ですが、クレドによってどんどん社風が変わってきたと実感することが多くなってきました。私が実感するところだけでも、

- ・離職率が低くなり、社員の定着率が上がった
- ・スタッフが自発的に提案し行動するようになった
- ・クレドを具体的に日々の仕事に落とし込めるようになり、仕事の意味を考えるようになった
- ・クレドに日々触れることによってスタッフの価値観がそろってきた 等

が挙げられます。クレドを作成する際、イノベーション（=改革、チャレンジ、自発性）文化を高めていくことを意識していました。その結果、導入後は、自ら会社をもっとよくなるためにどうしたらよいか考え提案するスタッフが増えていきました。社内報でも紹介させていただきましたが、今年の夏に導入したポロシャツも一人の若手メンバーの提案が形になったものです。また何かを決めるときにはクレドを基準にするなど価値観がそろってきたと実感することも多くなりました。

●クレドによる教育から採用へ

導入以降、スタッフの教育ツールとして一緒に働く全員の行動指針として活用してきたクレドですが、併せて採用の時にもクレドを活用しています。採用面接の際、トップから求職者に対しクレドを紹介し内容を説明しています。私たちの大切にしている価値観に共感する人に仲間になってほしいと考えるからです。クレドに共感する人に入社してもらうことは、入社後に社風になじみ会社に定着してもらうことに繋がります。会社にとっても求職者にとってもハッピーな採用方法だと考えています。クレドによる採用と教育については2月の創造塾にてじっくりお伝えしたいと思います。クレドを使って社風に合う欲しい人材を採用しませんか。

★ 悩める高齢化社会第3弾！

公的年金の被保険者に「ねんきん定期便」が年1回届くようになって今年で10年目です。ねんきん定期便は、「消えた年金」問題を機に、再発防止を目的に2009年4月から本格的に始まった年金額の目安が分かる通知書です。日本年金機構が毎年6,000万件以上送り、厚生年金保険と国民年金の被保険者の誕生月に届きます。

保険料の納付実績や将来の年金給付を伝える情報源として定着したようですが、内容を見て驚いたり、疑問を感じる方が多いのではないのでしょうか。記載された内容をどう理解して今後に生かせばよいのでしょうか。

● 異なる記載内容

年金の加入期間や保険料の納付記録も記載されています。通常は直近の約1年、節目の年齢（35歳、45歳、59歳）には全期間の記録が通知されます。

日本生命保険のアンケート調査によると、定期便を「確認している」人は全体の約7割だそうです。

定期便を受け取った人の反応は様々ですが、アンケートによると年金額が「少ない」と思う人が多いようです。なぜでしょうか？定期便の記載内容は50歳未満の人と、50歳以上の人では異なります。

50歳未満の人の場合、これまでの加入実績だけを基に年金額を計算しており、今後の予想は含まれていません。保険料の納付期間が短ければ当然、年金額は少なくなります。その先も保険料を納めれば、将来受け取る年金は増えます。

50歳以上の場合は今後の見込みを含んでいます。現時点の給付水準のまま60歳まで働き続けることを前提として計算し、見込み額として記載されていますが、それでも少ないと感じる人は多いようです。

● 定期便に載らない年金額

よくあるのが自分の今の給与との比較です。50代になり給与水準が上がっていても、年金額は若い頃の少なかった給与も影響するため期待する額には届きにくいのです。

人によっては、実際にもらえるのに定期便には載っていない年金部分もあります。

勤め先を辞めて、その企業が運営していた厚生年金基金から脱退すると、年金資産が企業年金連合会（旧厚生年金基金連合会）に引き継がれることがあります。その資産の一部は国に代わって基金が運用していました。将来、同連合会から給付されますが、50歳以上の定期便には載っていません。

こうした例は就職後、結婚を機に会社を辞めて専業主婦になった中高年層にも少なくありません。

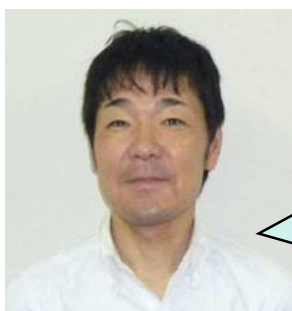
思い当たる人はかつての勤め先や年金事務所にご照会下さい。

● 「加給」や「厚年基金」など

「加給年金」も定期便には載っていません。年下の妻がいると、その妻が65歳になるまで、夫の老齢厚生年金に付く加算制度です。金額は年約39万円になります。一定の条件を満たす人は給付されます。

その際に参考になるのが定期便にある夫の加入期間情報です。厚生年金加入期間の合計が240ヶ月以上であれば条件を満たします。現時点で足りなくても受給開始までに達すれば対象となります。

加給年金とセットで付く「振替加算」も定期便には非掲載です。生年月日に応じて金額が決まっています。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

定期便の記載対象はあくまで国の年金制度です。企業がそれぞれ独自に設けている年金制度の情報は勤め先の担当窓口にお問い合わせ下さい。国民年金の未納保険料の5年遡及して支払う後納制度も9月末で終了しました。老後に不安のある方は私どもにご相談下さい。

今月の yoko-so



12月に入り今年もいよいよ残りわずかとなってきました。異例の暖かさにも終わりを告げ、本格的な冬に突入となりましたが、寒さに負けずyoko-so一同元気にお客様をサポートさせていただきます！はい、つまらない。

今月のトピックス



12月2・3日 社員旅行@金沢



12月2、3日は毎年恒例の社員旅行でした（3日は臨時休業とさせていただきご迷惑をおかけし申し訳ございませんでした）。今年は古都・金沢と和倉温泉に行ってきました♪

金沢ではまず金箔貼りを体験してきました。好きな絵柄を選び箱にレイアウトしていくのですが、30代男性スタッフHが女子力の高いデザインを施したり、40代がなぜか三日目をチョイスするなど、深層心理を垣間見ることができ大変盛り上がりました！その後は定番コースの兼六園～東茶屋街を観光し、宿泊先の和倉温泉・加賀屋さんへ！すみずみまで行き届いた細やかなおもてなしと北陸の冬の味覚に癒され、全員がエネルギーをチャージすることができました。yoko-so一同来年も一丸となってお客様をサポートしていきます！

次号予告・編集後記

今月の社員旅行特集はいかがでしたでしょうか？社員旅行では移動中もお酒を飲むのですが、あまりの量にバスガイドさんが「本当に1泊だけ?!」と驚いていました^^皆ほんの少し誇らしげでした^^来月は2019年の経営計画発表会があります。そして夜は懇親会も…? ? ?さらにエネルギーをチャージした私たちにご期待ください!!

今月の一言…“良薬は口に苦し”

組織の目的は組織の外にある...

組織の目的は社会に対する貢献です。生物のように自らの存在そのものを至上の目的とすることはできません。組織とは、目的ではなく手段なのです。

組織の未来を見定め計画を立てるときに必ず心に問いかける大切な一言です。

★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 . 1 2 8)

★ 先日、京都の医療法人様のお別れの会に参列して参りました。医業に身を投じられて55年間、患者様を第一に考え地域医療の第一線でご活躍された先生でした。ご自身のご病気の治療を断念されてまで現場に立ち続けていらっしゃいました。改めて高い志と強い信念の必要性をお教えいただきました。先生をお支えになったご家族の苦労も並大抵のことではなかったと思います。心より先生のご冥福をお祈りいたします。帰りの新幹線で改めて平成という一つの時代が終わることをしみじみと感じました。 (NISHIO)

★ 振り返ってみると、今年はお客様の〇周年イベントが多い年でした。会場、席配置、記念品...皆様それぞれにメッセージ性がある、その会社の大切にしていることがよく伝わってきて心熱くなるイベントでした。弊社も来年30周年イベントを行います、事務所の歴史やこれから目指していくもの、ここまで支えていただいた皆様への感謝を伝えられるようなイベントにできるよう構想を練っていきたいと思います。そして、今年も一年間お世話になりました。来年もよろしくお願いします。 (YAMAMOTO)

★ 2019年度にむけて各部の計画づくりを支援する中で感じるのはビジョン共有の大切さです。同じ情報であっても、立場や過去の経験に基づく自らの価値観で受け入れる内容が異なってきます。一人一人のズレは小さなものであっても、社員数が増えれば増えるほど、そのズレは大きな結果として現れる...。手法・手段・目標の小さなズレに目を向ける前に、目指すべき方向性やビジョン、理念への共感を確認することが計画策定の根幹にあることを、幹部メンバーと共有し、全社に発信していきたいと思います！ (TOCHIKURA)

★ 12月も半ばになり(今日は12日)今年も残すところあと二週間あまりとなりました。歳をとればとる程、時の流れは速いと言いますが新幹線並みに感じますね...今年も色々なことがあり波乱万丈でした(笑)1月には二週間のパタゴニア・トレッキング、3月は一週間のドバイ出張に続いて翌週から二ヶ月のチベット・エベレスト遠征、帰国後の6月には心筋梗塞の発症が分かって緊急手術、それから半年はリハビリと心臓回復トレーニングの日々。昨日、手術後半年の検査があり、やはり心臓が3割は壊死しているようです。先生に「そろそろ山に行っても良いですか?」と聞いたら「あんたの山はハイキングとかじゃなくとんでもない山だからダメ!私が良いと言うまで大人しくリハビリしなさい」と叱られました。当たり前ですね(笑)



でも、人生の価値は長さではなく楽しく充実して生きることですから、死ぬときに「あ〜あ。楽しかった。皆本当にありがとう」と言えるように周りに迷惑をかけない程度に自由に生きたいと思います。隣で家内が「生きてる間は迷惑ばかりかけてるんだから死ぬときぐらい大人しく逝きなよ」と怒ってます。確かに家内にはホントに迷惑かけたから頭が上がりません。来年もよろしくお願いします。 (IZUMI)

TEAM yoko-so

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／株式会社横浜総合フィナンシャル／株式会社横浜総合エクスペリエンス

< 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31年1月22日(火)28(月)／10時～18時半

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 54,000円

昼食代込 (お二人迄参加可)

★ “未来創造塾” 毎月開催、経営者セミナー ※※※年間会員募集中※※※

第96回「社員を巻き込む経営計画～TEAMyoko-soの取り組み～」

講師：税理士法人横浜総合事務所 代表社員 山本 歩美

日時：平成31年1月17日(木)／16時～18時、終了後実費にて懇親会

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：都度参加会費 5,000円

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)人財経営センター、(株)日本M&Aセンター、社会保険労務士法人エール

(株)事業パートナー、(株)FPG、(株)経営改善支援センター、一般社団法人フードアカウンティング協会

(株)パワーズアンリミテッド、NMC 税理士法人税務総合対策室、税理士法人東京クロスボーダーズ

(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

〒231-0023 横浜市中区山下町 209 帝蚕関内ビル 10F

TEAM 横浜総合事務所 / 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