

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23年11月17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10回「経営者が押さえておくべき財務知識 vol.2」

講師：第1部 株式会社横浜総合マネジメント 代表取締役 柝倉 恒敬

第2部 政策金融公庫特別講師予定

日時：平成23年11月16日(水)／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 3,000円

★ “組織活性化プログラム” 経営革新実践セミナー

組織をモチベーションが高く筋肉質の「強い組織」に変える3ヶ月プログラム！

主催：株式会社経営支援センター&株式会社横浜総合マネジメント

日時：日程調整中 ※別途ご案内をさせていただきます

場所：横浜・関内周辺セミナールーム

募集：参加費 750,000円（1社5名まで参加）

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)エスケイコンサルタント、企業再生・承継コンサルタント協同組合、(株)FPG

(株)パワーズプロジェクトマネジメント、(株)経営改善支援センター

(株)日本エスクロー信託、(株)TSUNAMI ネットワークパートナーズ(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

横浜
事務所

Energize

私たちはお客様の“元気”をサポートします！

(vol.254) 2011年10月

横浜総合事務所グループ

“execution2013-35、30”

“人を育て、人を残す”

【日本マクドナルドが6年ぶりに60歳定年制を復活】(日経新聞より)

6年前に、個人成果主義の導入や年功序列賃金制度・定年制の廃止により実力主義の人事制度への移行を目指しましたが、若手社員を育成する組織づくりが進まないため、再度60歳定年制を導入することになった。原因は「後進を育てる文化が浸透する前に廃止は早すぎた」とのこと、今後は自分の職務の後進育成を評価基準の軸にする。

●間違えた個人成果主義

個人成果主義を否定はしませんが、間違った成果主義が社員を自己中心的な思考に走らせ、個人と組織の成長を止めてしまう例をイヤというほど見てきました。解り易い例を挙げれば「歩合給」...自分が同僚よりも売上を稼げば高い評価を得られるならば、誰も自分の能力や技術を後進に伝えようとはしません。後進が育たず自分だけが成果をあげられる方が自分にとって「トク」だからです。定年制がなくなり個人成果主義が導入され、頑張って自分の評価を上げれば後進が追いつかない限りいつまでも働ける...そりゃ後進の育成なんてしないに決まっていますね。

つまり、間違った個人成果主義や歩合給の導入により、自分が成果を出して評価されることばかりに意識が集中して、後進を育成したり組織全体の成果を意識することが出来なくなるのです。これは、個人の価値観の問題だけではなく、そういう制度を導入した組織の問題だと思います。なぜなら、サラリーマンなら自分が一番高く評価されるように行動するのは当たり前だからです。

●組織の三つの目的

私は企業という組織には「3つ目的」があり、そのバランスが大切だと考えています。

1. 組織の本来の目的 企業ごとのミッション(経営目的)を実現すること
2. 組織の機能的な目的 経営目的を実現するために利益を上げて継続すること
3. 組織の普遍的な目的 人を育てて人を残すこと

このバランスが崩れ偏ると、企業本来の目的が見えなくなったり育てるべき人財を利益を得るための消耗品のように扱ったり、ということが起こります。間違った個人成果主義や歩合給は「目の前にニンジンをぶら下げて脇目もふらずに(同僚のことも組織全体のことも考えずに)働かせる制度」ということになりかねません。本来、個人と組織は合目的的に一体であり、その目的が社会貢献であれば、最終的には個人と企業と社会は一つに統合されなければならないのだと思います。それがバラバラに分離されてしまうのです。

●人を育てることの意味

私も年功序列制度が良いとは思いません、実力主義は絶対に正しいと思います。ただし、求められる「実力」とは、組織全体に貢献できる力であり、組織の成長のために後進を育てる力であり、組織の目的を実現させる力なのだと思います。単に「売上や利益」などという低次元な力ではありません。そして、自分と組織と社会を統合して捉えられる価値観が育つことを人が「成長する」と呼ぶのだと思います。

組織の課題は組織の規模の大小を問わず皆同じです。なぜなら「人」の問題だからです。

私たちは、経営者となった以上...自分の役割の一つが「人を育て人を残す」事にあるということを忘れてはならないと思います。

今月のワンポイント! (担当:足立)

◆ 経営セーフティ共済(中小企業倒産防止共済制度)

経営セーフティ共済とは、取引先事業者が倒産し、売掛金債権等が回収困難となった場合に、貸付が受けられる共済制度です。「もしも」のときの資金調達手段として当面の資金繰りをバックアップします。

● 支払掛金の取扱い

掛金を毎月支払うことで制度の適用を受けられ、**支払った掛金は税法上全額経費として計上できます。**

掛金の支払いは総額で800万円(改正)までの積立を限度とし、それ以上の支払いは行うことは出来ませんが、月額5,000円から200,000円(改正)の範囲内(5,000円単位)で自由に選ぶことができ、また1年間の掛金を前納(※)することもできるため、節税対策として活用することができます。

(※)掛金の前納を行うためには、初回のみではなく、毎年申し込みを行う必要があります。もし申し込みを行わなかった場合には、月ごとの支払いへ自動に変更されてしまいますので、ご注意ください。

● 改正の内容

この制度が、**「平成23年10月1日」**から以下のように改正されます。

改正事項	現行	改正後	実施の時期(施行日)
①共済事由の拡大	・取引停止処分 ・法的整理	・取引停止処分 ・法的整理 ・私的整理	平成22年7月1日 (施行済み)
		《東日本大震災の発生を受け追加》	施行規則改正日
		・災害による不渡り	平成23年4月8日
		・特定非常災害による支払不能	平成23年4月22日
②共済金の貸付限度額の引上げ(③×10倍)	3,200万円	8,000万円	平成23年10月1日 実施
③掛金の積立限度額の引上げ(④×40倍)	320万円	800万円	
④掛金月額の上限の引上げ	8万円	20万円	
⑤貸付額の償還期間の上限の延長	5年(54回)	5,000万円未満 5年(54回) 5,000万円以上6,500万円未満 6年(66回) 6,500万円以上8,000万円未満 7年(78回) ※据置期間は6ヶ月。	
⑥早期償還手当金の創設	—	新設	
⑦申込金の廃止	加入時に申込金が必要	不要	

上記表を簡単にご説明しますと、まず、④の掛金月額の上限が、改正前までは8万円だったのですが、改正により20万円に上げられました。それに連動して②③も限度額が8,000万円、800万円にそれぞれ引上げられました。⑤の貸付額の償還期間は、改正前までは一律5年(54回)だったのですが、改正によって、貸付額に応じて設定されることになりました。

⑥は新設制度として、繰上償還によって当初の約定完済日より12ヶ月以上早く完済している等の条件を満たす共済契約者に一定の早期償還手当金が支給されることとなりました。

なお、今回の制度改正により、従来から加入している契約者の方に不利益が生じることはありませんが、一時貸付金については一定の経過措置がありますのでご注意ください。

不明点等ございましたらご連絡下さい。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

他社の良いところをマネする。マネしつくすとオリジナルになる。

(武蔵野 小山 昇 社長)

「素晴らしい会社があっても、多くの会社はマネできない。それは、マネするにもレベルが必要だからだ、小学生は高校生のマネは出来ない。マネできるのはレベルが高いからだ」... まさに、その通りだと思います。マネできないレベルの人に限って「どうせ人マネだろ」と分かったようなフリをして逃げるのです。

★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...(vol. 42)

★ iPhone 4Sの販売初日、東京銀座のアップル直営店には、午前8時の開店直前時点で800人を超える列ができたようです。不景気感が漂い物が売れないと言われているなかでも売れるものは売れるのだと思いました。iPhoneは製品の機能性やデザイン性に優れ、それを売るマーケティングも優れているのだと思います。しかし、他社が追随するなかでスマートフォンの市場がどうなっていくのか、それに対してアップル社がどういう戦略を取っていくのか、非常に楽しみで、注目していきたいと思いました。(KARINO)

★ マルタに行ってきました。いわゆるツアーでの旅行ではなかったため、空港を出てから日本人に会うことなく十分に現地の空気を満喫してきました。距離的には遠い国なのに日本人だと分かる「津波も大きく地震が大変だったみたいだね。もう大丈夫なの？」と話しかけられ、情報に国境はないと感じたり、夜は日本よりも電灯が少なく暗いのに女性一人で歩いても物騒に感じることはなく、日本の電気の使い方を考えさせられたり、ゆっくりと心を休め考える時間を持つことができました。ありがとうございました。(YAMAMOTO)

★ 10月1日、名古屋にあるお客様の経営計画発表会に参加してきました!グループ3社の中期経営計画立案から、行動方針の決定、単年度計画の立案、取引先も含めた総勢100名への経営計画発表...、横浜総合マネジメントの真の事業領域となるお仕事でした。経営計画は、もちろん経営者が自らの意思を明確にするための手段である反面、働く社員・取引先にとっては、経営者を評価する必要な情報なのだと痛感しました。会社を一つにまとめるためには、経営計画こそが、唯一の方法だと改めて教えて頂きました。(TOCHIKURA)

★ 明日からのカンボジア出張もあって日曜日なのに朝から仕事です(笑) 休日出勤の時には必ず「早朝出勤」する習慣です。今朝も7時から家で仕事をして9時には出勤、休日だからといって朝寝坊したり、のんびり午後から仕事をするという時間の使い方は苦手な貧乏性です。今朝、新聞を見ていたら「薄型TV底値見えず」という記事が目につきました。7月のデジタル放送への移行景気が終わり需要喚起のために値引き競争が激しくなっているとのこと。なんと、40型テレビの4万円切れは間近... 1インチ千円以下ですよ(汗) ちょっと前には「1インチ1万円」と言われていたのが10分の1です。技術革新や省力化の賜物なのかもしれませんが... その変化と進化の早さに驚きます。それに比べれば延々と60年に渡って資格の上に胡坐をかき「税務会計」だけで飯を食って来た私たち会計事務所業界に環境変化の大波が押し寄せるのは当然と言えば当然だと、心底思います。税理士有資格者7万人、会計事務所数3万... これがこの数年で2万事務所減り最終的には1万事務所を切ると予測されています。会計事務所の大再編時代が来ています。もう一度「絶対を守るべきミッション」と「環境変化に合わせて切捨て変化させるべき物」を明確にして... ピンチをビックチャンスに変えられるよう自己変革をしながら戦わなければならないと思います。(IZUMI)

★ Wake Up !... 視野と思考の幅を広げよ！

かつて、海外進出とは国内で成功した企業が、さらなる成功を求めて海外に出て行くことでした。

しかし、人口減少・経済収縮・超高齢化・財政危機... と経営環境が激変し悪化する現代日本においては、中小企業であっても自社のマーケット（市場）をグローバルな視点で見据えてアジア全体を視野に入れて戦わなくては生き残れない時代がやってきました。近い将来人口が1億人を切る日本では、「国内で飯が食えた時代」は終わりを告げるのです。

● 中小企業はアジアを目指せ！

先日、あるコンサルタントの方から「ミャンマーに進出した自動車修理工場が非常に好調で頑張っている」という話を伺いました。

国内ではハイブリッド車も含めて車がどんどん電子部品化されて、ボンネットを開けてもまるでコンピューターの中を覗いたように複雑化して昔とは全然違うものになりつつあります。しかし、旅行でタイやカンボジアを訪れたことのある方はご存知の通り、アジアの国々では日本ではもう観かけることもなくなったボロボロの中古車が山のように走っています。つまり、日本では古くなり陳腐化してしまった自動車の修理技術が、アジアの発展途上国ではまだまだ現役でそのまま使えるのです。

その修理工場は日本車の修理をメインにしていますが、技術力と丁寧な仕事ぶりが評判になり、今では高級外車に乗る現地のお金持ちが顧客の多くを占めるようになってきているとのこと。したがって、大手の外国資本が入ってくる前にシェアを獲得して、将来的には多角化した戦略をとりながらミャンマーを基盤にしてアジア各国に地位を築こうとしているようです。

数年前から自動車の保有台数が減少に転じ、人口減少と若者の車離れ等により日本の自動車関連産業の衰退傾向が顕著になりつつある中で、日本の60年代の経済成長期と同様に成長しているアジア各国に眼を向けられない手はありません。ましてや日本では古くなった技術やノウハウが現地では先進技術として役に立つとすれば... アジアの未来は日本が通ってきた道なのかもしれません。

● 自社のマーケットをどう捉えるのか？それが未来を決める！

今の日本を取り巻く経営環境の激変を機会に、私たち中小企業も今後自分たちがどこのマーケットで勝負していくかを考えなければならないと思います。

経済成長期の日本は、成長する大企業を、高度な技術を持つ幅広い分野の中小企業が下請けとして支えるという構造により世界との差別化をはかってきました。しかし、人口減少・経済収縮という国内経済を反映して大企業の活動がグローバル化し生産拠点を海外に移せばその構造を維持することはできなくなります。

そうなれば、当然の流れとして私たち中小企業も国内に止まらずアジア全体をマーケットとして捉える視点がなければなりません。そして、私たちはその視点を持った瞬間に、途方もなく大きなマーケットを手にすることが出来るのです。なぜなら、日本の人口は1億数千万人なのに対して、中国とインドの二ヶ国を見ただけでも13億人と11億人のマーケットがあるからです。

もちろん、明日にでも海外に進出せよ... というものではありません。しかし、自社のマーケットをアジア全体と捉えることにより、まず視野を大きく広げて思考の幅と深さを広げる必要があります。それによって、国内にいても常にグローバル化を意識して行動し思考し、チャンスを掴み取るクセをつけなければなりません。直接、間接は別としてもアジア全体に関わらずに成長することは困難になりつつあります。

視点を変えれば、急激に成長して今後の世界の中心になろうとしているアジアの一員である日本には、とてもないビックチャンスがあるのではないのでしょうか？

※別紙「海外進出集中研修会のご案内」を同封しておりますのでご参照ください。

セカンドライフへの備え、老後の保障対策は万全ですか？

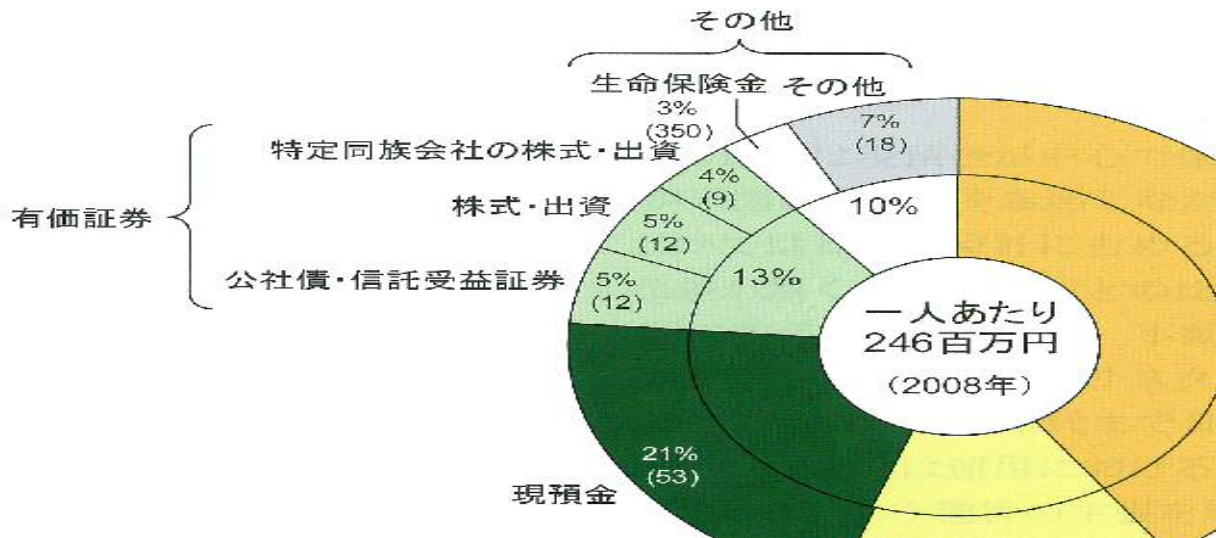
ゆとりあるセカンドライフを送るにはどれくらいのお金が必要なのだろうか。

日本人の平均寿命は、平成20年までの60年間で男性が23.69歳、女性が26.65歳延びています。60歳の平均余命は、男性21.98年、女性は27.49年、リタイア後の人生もその分長くなっています。60歳定年であれば、定年後に20年以上の間の生活費を確保する必要があります。

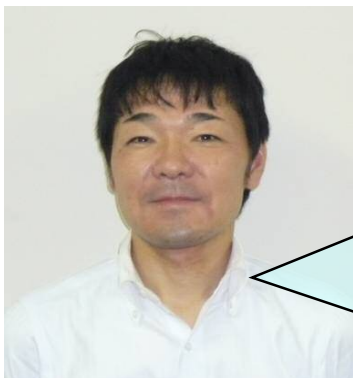
「生活保障に関する調査」によると、60歳代が回答した夫婦2人で送る上で必要と思われる最低日常生活費の平均額は月額22.7万円、経済的にゆとりのある老後生活を送るために最低日常生活費以外に必要なと考える平均額は月額13.6万円でした。この合計額36.3万円が平均的な夫婦2人世帯がゆとりのある老後生活を送るために必要な金額と考えられます。今後、公的年金は受給額が減り、受取開始年齢も引き上げられると考えられています。ゆとりあるセカンドライフには、自助努力が必要です！

高齢化を背景に、相続が増加しています。

2010年の相続発生件数（死亡者数）は119万件と、20年前の1990年と比べ、約1.6倍となりました。今後は、更なる高齢化の進展とともに、死亡者数がピークをむかえると予想される2040年には2010年の約1.4倍となる166万件の相続発生が見込まれています。



国税庁「統計年報」によると、2008年の相続税の課税対象となった相続の平均相続額は、2億4,600万円のうち不動産が55%、現預金が21%、有価証券が13%、生命保険等が3%、その他7%という構成比になります。相続財産のうち不動産が55%を占めており相続の際に納税資金の不足が予想されます。相続税は原則として相続発生後10ヶ月以内に現金で一括して収めなければなりません。今後は相続税法改正により申告率や税額の増加が予想されており、多くの方が相続税の納税資金を準備しなくてはならなくなるでしょう。生命保険は納税資金の準備に活用できます。生命保険は唯一お金に名前が書けます。死亡保険金受取人を相続人とすることで納税資金を確保できるのです。ゆとりあるセカンドライフ、相続のために準備を始めませんか！



(株)横浜総合フィナンシャルの西尾です！

皆さんはご自分の老後や相続のことを考えたことはございますか？ まだまだ先だと思われていませんか？

老後も相続も早めの準備が有効です。特に相続対策の生命保険は加入の仕方ですべて機能しない場合もあります。

どうぞ私にご相談下さい。