

# Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

## 「自分を奮い立たせる合言葉！」

明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願いたします。

TEAMyoko-soでは社員の成長の一助とするために、年末に翌期の「統一基本行動テーマ」が発表され、年初の経営計画発表会で一つずつ全員がテーマに沿ったコミットメントを発表します。

平成26年「殻を破れ突き抜ける!」、平成27年「toughであれ!」、平成28年「自分の居場所を作る」、平成29年「やり切る」...そして平成30年は『自分を奮い立たせる合言葉』です。

### “創造の原理”

思いイメージ化し、確信を持つことは必ず実現する。 (船井幸雄)

思想が心を作る。心が行動に反映して生きざまになる。人の生きざまが人格を形づくり、人格が運命を作る。運命が結果ならば思想が結果を作る。運は考え方が変わればついてくる。性格も考え方により決まり、性格が変われば運命が変わる。考え方が訓練を生み、訓練が習慣をつくり、習慣が性格をつくる。

意志・思想 → 行動 → 習慣(クセ) → 人格・性格 → 運命(ツキ)

成功者はその理由を問われると必ず「運が良かった」と話します。運が良かったとは人の世では「良い出会い」を指します。自分の思想と行動が出会いを導くのです。

運を創り出す出発点は行動を変えることです。

行動を変えてそれを続けると習慣になり、その人の人格・性格となり、それが運命を呼び寄せます。でも、慣れ親しんだ行動を変えるためには大きな恐れを乗り越えなくてはなりません。その勇気を奮い立たせるのが自分への「合言葉」です。

長男でおばあちゃん子で... 気が弱く自信が持てず失敗を恐れて行動しない、几帳面で完璧主義者で上手くできそうもないことは避ける、未知の事には挑戦しない... でもある時、そんな消極的な自分を奮い立たせて行動を変える自分の合言葉を手に入れました。

それは「**私はいつでもバカになれます**」です。この言葉をつぶやくと「やるだけやってダメなら仕方ない。大切なのは逃げないこと、挑戦すること。失敗したら笑い飛ばしてやり直せばいい。人は失敗の数だけ成長する」と、心が軽くなり勇気が湧く自分に出会えます。

Team財務支援リーダーのI君の合言葉は「**チャ〜ンス!**」。この言葉を叫ぶと、仕事でも趣味でも卓越した何かを持っていない自分でも、やれば必ず成し遂げられる、だから壁にぶつかった時に、この言葉が自分に自分を信じる力を与え勇気が漲ってくるそうです。

Team環境支援リーダーのKのストッパーを外す合言葉は「**だから何?**」。その言葉をつぶやくと「逃げ出したり、他人のせいにしたたり、ズルしたり... そんなカッコ悪い自分はイヤだ、どうせ死ぬ訳じゃなし、カッコ良く真正面からぶつかってやるぞ!」と勇気が湧くそうです。

成長とは変化です。でも、慣れ親しんだ自分の殻をやぶり変化するのは簡単ではありません。さて、みなさんの「自分を奮い立たせる合言葉」は何ですか???

## ◆クレド導入後の各社取り組み紹介

私どもTEAMyoko-soは2015年にクレドプロジェクトメンバー主導のもと、スタッフの手でクレドを作成しました。クレドは会社の信条、行動規範をまとめたもので、会社の「脳」にあたるものです。職員全員がクレドという脳を共有することで、スタッフは自らの判断・決断に自信を持ち、主体的に行動するようになり、また経営者はそれを安心して任せることができます。

クレドを広め、スタッフ全員が主役となり輝く会社を増やすべく、2016年から作成から浸透までトータルでサポートする「クレドトータルサポート」が始まりました。今回はクレドトータルサポートを修了した会社様のクレドプロジェクトで取り組んでいる特徴的な施策をいくつかご紹介します。

### ●A社

#### 1. 会社情報

創業50年／現社長は5年前に就任（クレド導入時）／2015年に経営理念を作成／営業所が複数点在

#### 2. クレド導入経緯

数年前に作成した経営理念の浸透ツールとして導入。また、営業所が点在しているため、複数の営業所からメンバーを集めた横断的なプロジェクトを構成し、全営業所のベクトルを揃える狙い。

#### 3. 取り組み

①朝礼でのクレド、トリセツ（※）の唱和

※クレドカードには記載していないクレド作成経緯や込めた想いをまとめたもの

②プロジェクトメンバーがいない営業所にはサポートメンバーを1名ずつ選出し、プロジェクトメンバーと一緒に営業所内の浸透を盛り上げている **(スタッフによる求心力)**

### ●B社

#### 1. 会社情報

文章化された経営理念がない／2業種3営業所

#### 2. クレド導入経緯

異業種、複数営業所を抱えるためスタッフ間のコミュニケーションがとりづらい。経営理念、会社共通の考え方をまとめ、スタッフ間のベクトルを揃えたい。

#### 3. 取り組み

①「今月のメインバリュー」を設定し、各自達成度を記入してもらった自己評価シートを翌月回収

②上記①の内容をまとめ「クレドニュース」としてスタッフに配信 **(強み・弱みの数値化と共有)**

### ●C社

#### 1. 会社情報

代表が作成した経営理念はあるが誰も知らない／部署によってフロアが違うため交流がない

#### 2. クレド導入経緯

経営理念が形骸化していた状態。理念に込めた社長の想いをスタッフにわかりやすく伝えるために、クレド作成プロセスを通して経営理念の理解を深める狙い。

#### 3. 取り組み

①グループワークとして、他社のクレド経営実践事例の研究と発表を行う **(理念の重要性を共有)**

今回ご紹介した内容はすべて各社プロジェクトメンバーの皆様が考えたものばかりです。自分たちで作成したものだからこそ愛着がわき、施策へのこだわりが生まれます。スタッフによる理想の社風づくりのツールとしてクレドを導入されてはいかがでしょうか。ご不明点は担当までお問合せください。

## ★ 悩める相続第21弾！

2018年も皆様に有益なレポートをお送りさせていただきますので、本年もよろしくお願いたします。

最近では世話になった人や応援したい団体などに遺言を書いて財産を渡す「遺贈」への関心が高まっています。子どもがいない人やおひとり様、自分の財産の残し方を考える人が増えているからです。

### ● 「遺贈」遺言で行き先指定

相続人のいない人が財産の使い道を示さずに亡くなると財産はどこにいくのでしょうか。

答えは「国」です。遺産の国庫納付は2016年度に約440億円となり、10年間で2倍に膨らんでいます。少子高齢化や未婚率の上昇が背景にあると考えられます。

そんな行き場のない財産の「行き先」を決める方法のひとつに、「遺贈」があります。

### ● 第三者や社会貢献の団体に

遺贈は遺言によって財産の全部や一部を特定の人に与える行為をいいます。

妻や子どもたちなどの法律で決まっている相続人が財産を引き継ぐのが相続の基本ですが、相続人以外の第三者や団体にも渡すことができます。

このような遺贈寄付や財産寄付は「レガシーギフト」と呼ばれ「人生の集大成のひとつとしての社会貢献」としてシニア世代の関心が高まっています。

近年注目が高まっているのが、公益法人やNPO法人といった団体への遺贈寄付です。日本財団（東京・港区）の調査では60歳以上の5人に1人が社会貢献のための遺贈に前向きとの結果が出ており、特に「おひとり様」と夫婦二人だけの人が積極的とのこと。

実際に遺贈寄付を検討しても、どこにどんな団体があり、遺贈を受け付けているのかどうかも分かりません。つまり、遺贈寄付する意欲を実現にどう結び付けるかが問題です。

2016年4月には日本財団により寄付先の紹介や無料相談を受ける「遺贈寄付サポートセンター」が開設されました。2016年11月には全国レガシーギフト協会も設立され、「遺贈寄付窓口」が全国16箇所に広がっています。

### ● 遺留分には配慮を！

相談窓口も増え、遺贈寄付がより身近になりつつありますが注意点がいくつかあります。

他に相続人がいる場合、遺留分（多くが法定相続分の1/2）に配慮が必要です。

遺贈には「〇〇番地の土地（地番で記載）」「××銀行〇〇支店の預金」など指定して渡す「特定遺贈」と、財産の全部、または一定割合を渡す「包括遺贈」がありますが、包括遺贈の場合に関しては債務があればそれも引き継ぐ必要があります。

公益法人やNPO法人には現金での遺贈しか受け付けられない法人もありますので、どのような財産の遺贈を受け付けているのかの事前確認が必要です。

また、配偶者や子ども、親以外の個人への遺贈は原則、相続税が発生している場合には相続税額が20%増しとなる点の注意が必要になります。



### （株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

贈る人が亡くなって遺贈は初めて実行されます。遺言作成から実行までは何年もかかります、また財産の内容が変わることもあります。遺言を適宜見直し、しっかりした遺言執行者をつけることが重要です。実りあるギフトにするには先ずはご相談下さい。

# 今月の yoko-so



社内報第6号をお届けいたします。今月は第30期の経営計画発表会を行いました。メンバー全員でTEAMyoko-soの方向性を共有し、個々の目標を知ることにより、仲間を応援する基盤ができました。

## 各チーム発表



## 経営計画発表会



## 懇親会



1月12日(金)に横総にて第30期の経営計画発表会が行われました。

最初は代表・所長より、経営・事業環境分析から始まり、業界の課題・動向、TEAMyoko-soの方向性、Mission&Value, Vision、2017年の総括など、TEAMyoko-soとして目指すべき目標を全員で共有することができました。2018年は第7次中期計画末(第35期)社員数75人、売上年商10億円への基盤を創造していきます。その後は各部門、各委員会の発表にて2017年の総括、2018年の課題の共有を行いました。各チームがどんなことをし、どんな課題を抱え、どんな方針で動いているかを把握し、連携することで、お客様に最高のサービスを提供できるように発表しました。この発表によって、どれだけ他のチームに貢献できるかを考える場となりました。最後に、個人目標の発表がありました。第30期のお題は「自分を奮い立たせる合言葉」でした。①どんな自分を手に入れたいか?②そのために変えたい自分の行動・クセは?③自分の行動を変える勇気を奮い立たせる合言葉を見つけようでした。この発表を聞いて改めて変わった人の多い事務所だと思いました。(笑)ただ、それを否定するのではなく、尊重し合うことによってyoko-soとしての幅が広がり、よりよいサービスができるのだと思います。

### 次号予告

経営計画発表会のあとは新年会&懇親会でした。新卒入社メンバー2名も加えてほぼフルメンバーの参加で、各自Open heartで語り合う上質な時間となりました。一人一人の人となりを理解することで今後の仕事の幅やできることが確実に広がるという確信を得て、組織に対する自信を深めることができました。ここから季節作業、確定申告とまだまだ繁忙期は続きますがTEAMyoko-soは皆様のパートナーとしてますますお客様に貢献して行きます。

## 今月の一言…“良薬は口に苦し”

### 目標そのものがリスクである。

目標に到達するプロセスにおける現在と目標のギャップがリスクである。ゆえに、リスクは目標であり、可能性であり、価値である。・・・リスクを嫌う人は目標設定をしない。現状にじっと留まりリスクを避けようとする。しかし、環境変化から突きつけられるリスクは単なるリスクにしか過ぎないが、変化を求める目標設定から生ずるリスクはチャンスであり価値である。

★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 1 7)

- ★ 新年明けましておめでとうございます。本年もよろしく願いいたします。お正月休みに半年振りに熱海のMOA美術館に行ってきました。美術館のエントランスの大きな窓から、元旦の清々しい陽射しを受けながら穏やかな大海原をゆっくり眺めることができました。その後、館内にある作品をゆっくり観賞しながら久々にのんびりした時間を過ごすことができました。帰りにもう一度穏やかな大海原を眺めながら、この一年がこの元旦の海のようなことを願いながら手を合わせて詣りました。(NISHIO)
- ★ 経営計画発表会が無事に終わりました。会社の未来を決めることは経営者にしかできない仕事なので、長期の経営計画を作ることは“事業承継”の中で最も重要なことではないかと思えます。今年は年初めに泉と「経営計画作成合宿」を行い、改めて環境分析を行い、時流を捉えて、理念と照らして自分達はどこを進むのかを再確認しました。事業承継中の後継者の皆さん！理念や会社の歴史や色々なことを確認できるチャンスですよ。ぜひ取り組んでみてください。元気一杯の横絵巻を今年もよろしく願います。(YAMAMOTO)
- ★ 1月中旬、お客様の新年会にご招待頂き参加してきました。余興の一つとして、過去の会社を振り返る10分程の映像が流されたのですが、その出来に感銘を受けました。会社の『信用：ブランド』とは、過去の先人達が積み重ねた努力の上にあることを、作成した幹事の方から説明を受け『感謝』とは過去を共有した時、初めて生まれるのではと感じます。創業30年、分社化10年の節目となる今年、過去から未来に繋ぐ起点となる1年の目標を達成し、次の10年、30年に繋げていこうと改めて思います。(TOCHIKURA)
- ★ 二年近く続いた脚の故障が治り始めて昨夏から少しずつリハビリをはじめました。7月にはタンザニアのキリマンジャロに出かけて約100キロ歩き久しぶりの6000mの空気に触れました。そして12月はタスマニアで20キロ近い荷物を背負って悠久の自然の中を約70キロ歩き、年末には雪の阿弥陀岳で厳冬期の風を感じ、年明けは丹沢塔ノ岳バカ尾根を2時間で登り脚の回復を確かめました。このニュースが届く頃は二週間のパタゴニア・トレッキングで中学生の頃から恋焦がれているセロ・トーレの大岩壁の前で南極から吹く烈風を味わっていると思います。事務所もいよいよ今年創業30年、後継者も立派に育ち事業承継も進み、私の役割はTEAMyoko-soの理念を、仕事から一步離れた人生の中で身を持って示すことになりつつあります。「昔は頑張った」ではなく、「人生で一番頑張ったのは昨日だ」と言える「人生は夢への挑戦だ」と背中語る年寄りになりたいと思います(笑)この半年のリハビリとトレーニングを糧にして、今春はいよいよ世界の屋根“エベレスト8848m”に出かけようと思います。(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30年2月13日(火)21(水)／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 32,400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85回「社員がイキイキ主体的に働く社風をつくるCREDO経営導入の秘訣！」**

講師：(株)横浜総合エクスペリエンス クレド経営コンサルタント 外崎 有理

日時：平成30年2月15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