

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

自由に生きられる時代..

年末には毎年恒例の社員旅行があり、今年は東北大震災後初の仙台・松島に行って来ました。

社員旅行は、今年入社のメンバーが宴会を担当し、昨年入社のメンバーが旅行の企画をすることになっています。この10年位は宴会担当メンバーがかなり趣向を凝らした出し物をしてくれました(笑)。練習に練習を重ねて踊ったり歌ったり... 出し物が終わった時に感動で泣き出すメンバーもいたほどです。休日まで潰して練習を重ねるのでパートさんから「負担が大きすぎて困る」との苦情が出て、「各ご家庭に迷惑をかけないよう負担のない範囲で出し物を考えるように」と注意を促したこともあるほどでした。

それぞれの担当を決めている理由は、初年度は、仕事の本質であるお客様のニーズを満たすために他者の求める自分を演じる力を養う社会人としての「心構え」を身に付けるために。二年度目は、スケジュールを決め予算を割振り旅行会社と打ち合わせをして添乗員並みに皆が楽しめるように気を遣う役割を担うことにより目的に合わせた仕事の進め方を疑似体験し社会人としての「気遣い」を学ぶことにあります。

しかし、今年はちょっと雰囲気が変わり、新入社員のメンバーから「宴会芸をしなければならないのなら社員旅行に参加したくない」との申し出があったようです。昔であれば「会社のルールだから」と強く言えたかもしれませんが、昨今の「働き方改革」や「パワハラ、モラハラ」という言葉の通り個人の好き嫌いや都合が優先される時代になり、業務命令として本人が嫌がることを命じたり強要するには注意が必要で、それをクリアしてまで業務命令の範囲に入れる準備を整えるのは旅行の楽しさも半減させてもしまいます。お客様に合わせて自分の好き嫌いに関係なく自分を演じられる一人前の社会人に育てるための経験をさせようという主旨であっても、その体験を伝えることがなかなか難しい時代になりました。

このことは仕事に関する色々な面でこれからの大きな課題になりつつあります。「変化=成長」であるとすると、今の自分から変化して新しい自分の価値観を見つけられない限り成長はできません。しかし、人は基本的に「変化」が苦手です。「昨日習ったことを今日もやり、明日もやることにより仕事に慣れて段々仕事が楽になる」と感じるのが普通の社員です。本質はまったく逆に「昨日習ったことを今日は変え、明日はもっと変えることによりビジョンに近づく」ことにあります。手法も思考も価値観も変化させ進歩させることにより成長して行くのが大原則です。単に本人の好き嫌いに従うだけではそれに気づかせることが難しくなります。本人の「こうなりたい」という明確な願望を引き出し主体的に変化を促す仕組み作りが必要です。

ただ、思い出すと私自身が新卒入社した企業の社員旅行には行ったことがない40年前にしては珍しい社員でした。支社長に呼ばれて怒鳴られたこともありましたが「冬のこの時期は初登攀のチャンスを逃さないために毎週末山に行くので行けません」と堂々と答えていました(笑) それを知っている家内は「働き方改革どころか、もう40年前から働きたいだけ働いたり勝手に休んで山に行ったり、すべて自分の思い通りに生きてるじゃない」と呆れ顔... だから私はサラリーマンが務まらなくて経営者になったのですが、それが社員にも許される時代になったということでしょうか？

ただ、私は二十歳の頃の日記に「自分の人生の最優先コンセプトは“自由に生きる”こと。そのためには責任とリスクを積極的に選択し続けること」と書き留めてあります。働き方改革は人それぞれの生活の仕方や生き方の自由を尊重する制度かもしれませんが、それにはある意味で本質的には非常に厳しい「自己責任」が求められる時代であることを肝に銘じる必要があるのではないかと思います。

◆ 資金繰りについて

今回は会社になくてはならないものであり、血液とも言えるお金について、その中でも特に重要な資金繰りを中心に解説していきます。

● そもそもお金っていくらあればいいの?

業種によっていろいろな考え方はあると思いますが、一般的には月の売上の2倍から3倍の現金預金があればひとまず安全圏と言われます。お金を増やすためには足元の売上を上げていけばいいじゃないかとお考えの方もいらっしゃると思いますが、この考えには注意が必要です。「回転期間」という言葉をご存知でしょうか。例えば売上が締めの翌月末入金、その仕事に対して支払う外注費の支払いが締めの翌25日支払いの場合、売上金の入金の前に外注費を支払う必要があります。こういった会社の場合、売上が右肩上がり（経費も右肩上がりとなる可能性大）の時ほど資金ショートの可能性に備えておかなければなりません。自社の得意先と支払先の回転期間のバランスは把握されておりますでしょうか。特に手形、でんさいによる取引が多い会社、業種は資金繰りが非常に複雑となるので注意が必要です。

● 損益計算書から資金を読み取る際の注意点

毎月自社や弊社にて作成する試算表（損益計算書）が黒字だったら現金預金も同じだけ増えるはず、その考え方を邪魔する要素として主なものが3つありますので以下に紹介いたします。

① 減価償却費

減価償却費とは以前に購入した固定資産（建物や車両）の取得額を税法のルールに則って少しずつ経費に振り替えたものです。お金は取得時に既に支払っているため減価償却費はお金の支出を伴わない経費となります。つまり利益の数値よりも現金預金をプラス方向にする要因です。

② 金融機関からの借入返済

借りた時に売上とならないように返済時にも経費にはなりません。つまり損益計算書には数字として出てこないため、当期純利益の数値からさらにお金が減少する要因の代表格です。

③ 消費税

まずは自社の損益計算書が税抜きか税込みかの確認が必要です。

税込みで作成されている場合、現金預金の動きと損益計算書の金額に乖離はありません。

税抜きで作成されている場合、損益計算書の当期純利益の金額よりも後々に支払う消費税分だけ現金預金は多くなります。

現金預金の増減額＝当期純利益＋減価償却費－借入の返済額＋後々支払う消費税額

(税抜き経理のみ)

● お金を残していくためには

回転期間が1か月程度の短い会社であれば少し先の損益の予測をし、上記3点を織り込むことで簡易的な資金予測を立てることが可能となります。また税務的な観点から資金繰りに大きな影響を与えるものとして押さえておきたいのが消費税の予定納税です。これは前期の決算が確定した時点で何月にいくらの納付が必要かが確定するものになりますので、税務担当者に確認して予定していただくことをお勧めいたします。またそのための消費税納付資金を定期口座などに毎月積み立てることもお勧めです。

もっとお金の流れについて知りたい、損益と現金預金の関係について詳しく知りたいという方は担当者までご質問ください。また弊社では専用ソフトによる高度な損益予測、資金予測のサービスも実施しております。ご興味お持ちの方は担当までお声掛けください。

★ 悩める高齢化社会第10弾！

一人暮らしの高齢者が増えているようです。近くに家族や近親者がいなければ、自身の最期や死後の手続きを誰に託すか不安を感じている人も多いのではないのでしょうか。

そんな「おひとり様」向けに、自治体や民間企業などで終活を支援する動きが広がっています。

今月は悩める高齢化社会の「おひとり様」についてレポートをお送りします。

● 「高齢おひとり様」死後を託す

見守りや安否確認だけでなく、葬儀や納骨など死後の手続きをパッケージにして提供するサービスも広がっています。

4年前に横須賀市で70代の男性が「私し死亡の時、十五万円しかありません 火葬と無縁仏にしてもらいませんか 私を引き取る人がいません」（原文のまま）という書置きを残してなくなりました。

同市福祉課はこの事件を機に低所得のおひとり様向けに事前に費用を払ってもらい、死亡後に望む葬儀・納骨をする「エンディングプラン・サポート事業」を始めました。引き取り手がない遺骨の増加も事業を始めるきっかけだと同市福祉課は発表しており、引き取り手のない遺骨は2000年以前は年間10柱程度だったが、2014年度には60柱になったとのこと。

しかも大半は身元がはっきりした遺骨だったのです。通常なら家族がいて火葬し納骨しますが、身寄りがないか、いても疎遠で手続きをする人がいない場合、市が火葬して納骨堂に安置するしかないのですが、市の負担は増え、納骨堂もいっぱいになってしまいました。

● 25万円で生前契約

同事業では低所得（月収18万円まで）、低資産（預貯金225万円以下など）、頼れる親族がないなどを条件に緊急連絡先や延命治療の要不要、葬儀や納骨の希望を聞き取って登録をしています。

そのうえで葬儀業者を紹介し、25万円を支払って生前契約を結んでもらいます。2019年7月までに43人が登録し、13人が既に葬儀・納骨を済ませたといいます。

2018年からは「終活情報登録伝達事業（わたしの終活登録）」もスタートしました。エンディングノートや遺言の保管場所、墓の所在地などの11項目から自由に登録してもらい、病院や警察から問い合わせがあれば市が回答する制度です。

● 民間企業も終活支援

2018年の「国民生活基礎調査」（厚生労働省）によりますと、65歳以上の人がいる世帯では単独世帯が27.4%に上り、過去最多となりました。高齢夫婦だけのおひとり様予備軍を加えると全体の6割近くに達します。こうした世帯構造の変化を背景に民間企業が終活支援に取り組み始めました。

終活関連サイトを運営する鎌倉新書は6月におひとり様向けに葬儀・墓・死後事務の手続きをサポートする「いい生前契約」を始めました。49万8,000円で、火葬のみの葬儀（直葬）と、保険証や運転免許証の返納といった死後手続き、納骨までをパッケージにして提供しています。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

2015年4月から4年間で孤独死をした人は全国で3,392人に上ると報告されています。男性が8割以上を占めており、女性より孤独死をしやすい状況が浮き彫りになっています。また、孤独死後に発見までかかった日数は平均で17日、中には90日以上という事例もありました。

今月の yoko-so



今年も残すところあと僅かとなりました。振り返ると今年も色々な出来事がありました。2019年を総括し、2020年をさらに飛躍する年にするための準備をしたいと思います。



2019年 社員旅行 in 宮城



12月1日・2日の1泊2日で、社員旅行に行かせていただきました。TEAMyoko-soの社員旅行は、入社1年目の職員が主役となって宴会のイベントを考えて披露します。入社2年目の職員が行先を決めています。今年の旅行先は「宮城県」。～松島・仙台・秋保～を巡りました。松島の絶景を遊覧船から眺める優雅なひと時、ほとんどの人が初体験だった「こけし絵付け体験」、東北の戦国武将「伊達政宗公」が築いた青葉城（仙台北城）を巡り、最後は、本場の牛タンを味わって鋭気を養いました。そして忘年会を兼ねた宴会は大盛り上がり。。恒例のビンゴ大会は、40代の独身男性が遊園地ペアチケットをGET！(T_T)。今年も食べて、飲んで、騒いで、とても楽しい社員旅行になりました。本年も有難うございました。来年も宜しく願い申し上げます。

次号予告・お知らせ

2020年、オリンピックイヤーの幕開けです。二重丸（2020）が二つ重なり良い年になる予感がします(^o^)。そして、1月10日（金）は、TEAMyoko-so「経営計画発表会」の日。全職員が事務所のミッション・ビジョンを再確認し、各部署の方針や一人一人の個人目標を共有します。「1年で最も大切な1日」と言っても過言ではありません。新年、最初の社内報では「経営計画発表会」の様子をお届けします。皆様には、大変ご迷惑をお掛け致しますが、1月10日（金）は休業とさせていただきます。ご理解の程、宜しくお願い致します。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

継続は「平凡」を「非凡」にする

(湘南美容クリニック 相川桂之先生)

成功の原理原則は「当たり前のことを、特別に、熱心に、徹底的にやり続けること」であると学びました。当たり前のことを徹底的にやり続ける人と出会った時、私は必ず驚きと同時に深い感銘と尊敬が沸き起こります。日々反省、私も今日からまた頑張ります。

★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 . 1 4 0)

★ 先日、「人材から人財へ」、「自分が稼ぐ」から「部下を育てる」へ頭を切り替えるセミナーに参加して参りました。昭和に育った私は昭和式の「気合・根性・努力」自分で何とかする社会人教育を受けてきました。現在の若い部下たちはゆとり教育世代です。我々の受けてきた昭和式社会人教育が通用しないと痛感しました。他人と過去は変えられませんが部下が育つ上司になるためには自分が変化をしなくてはなりません。来年は先ず我々幹部が変化をする年としなくてはならないと強く感じた瞬間でした。 (NISHIO)

★ 12月7日、半年間みっちり学んだ京都大学上級経営会計専門家 (EMBA) プログラムを無事卒業することができました！企業の成長・発展のため管理会計をベースにコンサルティングするMA S 監査の品質を見直すと同時に、その可能性を京大のお墨付きで再認識する機会となりました。中小企業には財務最高責任者 (CFO) が存在しないため、管理会計面から判断に弱さがあります。より明確な財務目標指標の設定と、コーチングを用いたプロセス管理の大切さを2020年、更に発信していきます！ (TOCHIKURA)

★ 毎年年末になると「ちょっとご相談が…」と言って多くのご連絡を頂きます。おそらく新年を前に1年の総括をし来年挑戦することを考えるからでしょう。いつも感じることは“やる”ことを決めることよりも、「(今は) やらない」「止める」を決める難しさ。悩んでいる時点でできっとどれも必要なことですが、時間にも資源も限りがあるので、思い切ってやらないことを決めている方が成果につながっているように思います。来年も皆様の決断を後押しできるよう精進してまいりますので、よろしくお願いします。 (YAMAMOTO)

★ 年末に25年前に受講して以来 yoko-so と泉家のコア・バリューとなっている選択理論の学びを再確認するためにアチーブメント(株)の「頂点への道」を再受講してきました。26年間に700回開催されたセミナーも青木仁志先生最後の講義ということでセミナーで育った沢山の経営者の皆様が参加されていました。湘南美容クリニックの相川先生、おむすび権米衛の岩井社長、かまくら投信の鎌田さん・・・皆さんの経営に対する「思い」をお聴きしながら同じ経営者として涙が止まらなくなりました。また、親しくお話しする中で「健康はストレッチから」という私の話を聞きその場で予約を入れる皆さんの素直さと行動力！話し終わる頃には仲野整體の仲野先生から「ご紹介で予約いただきました。日本の未来のためにもシッカリお伝えします」とのメール！「人生は出会いで決まる」という私の座右の銘は青木先生から学んだ言葉ですが、こんな皆様に囲まれている幸せに心から感謝したいと思います。 ※写真はセミナー後にそのまま出かけて登った奥秩父・乾徳山からの富士山です。今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 : 2020年1月15日(水)28(火) / 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108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 : 2020年1月23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