



Contents

- ◇ 社長室から、こんど~です
- ◇ 経営まめ知識：『ビジネスモデルについて』
- ◇ いまさら聞けない相続税の仕組シリーズ

5

2013 Vol.114



大成経営コンサルティンググループは、財務会計総合コンサルタント業として、
企業経営に関するあらゆるご相談にワンストップで対応しております。

- | | | |
|--------------------|---------------------|---|
| ◆(株)大成経営開発 |財務会計総合コンサルティング | http://www.taiseikeiei.co.jp |
| ◆(株)大成不動産 |不動産 ・資産運用 | |
| ◆(株)アップワード エスト保険 |生命保険、損害保険 | http://www14.ocn.ne.jp/~esthoken |
| ◆(株)大成アフェクション |居宅介護支援、通所介護事業 | |
| ◆(株)大成グローバルトレーディング |商社、貿易業務 | http://www.taisei-gt.co.jp |

アイクス税理士法人・清永税理士事務所・飛石税理士事務所・徳留税理士事務所・高木社会保険労務士事務所・
竹馬社会保険労務士事務所・社会保険労務士あきおか事務所・おかもと社会保険労務士事務所・須賀経営労務研究
所・的場土地家屋調査士事務所・行政書士法人エド・ヴォン・司法書士法人緒方事務所

社長室から、こんど~です



ゴールデンウィークも終わりましたが、皆様楽しめたでしょうか？若葉のまぶしい季節ですが、気候の変化の激しい毎日です。体調管理にご注意くださいませ。

さて今月は「失敗」についてです。誰でも大小さまざまな失敗を繰り返し、成長していきます。今回はいろいろな経営者の失敗のお話をご紹介します。

皆様あのユニクロが野菜生産、販売事業に進出し失敗したのをご存じでしょうか？**わずか一年半で30億円の赤字**を出して撤退しました。

その時の担当者（今のジーユーの社長）柚木さんの教訓は、**自分本位に仮説を立ててはいけない、今ある常識を軽視してはいけない、パートナーの期待を裏切ってはいけない。**

顧客のニーズ、業界の常識、経営に対する認識、これらの甘さの代償は**30億円**にもなりました。

柳井社長が「**一回失敗したくらいで何を言っている。経験を次に生かせ。カネ返せ。**」と言って退職を引き留めてくれたそうです。一回でうまくいくはずがないと、失敗を糧にして次のジーユーで成功を収めました。

こんな大きなお話は中小企業ではと思われるかもしれませんが、考え方は同じです。何もしないならば失敗もありませんが挑戦しているから失敗もあるのです。

失敗にもいろいろあり、正しい失敗と単なる手抜きで失敗するのでは大きな違いです。

真面目に仕事をした結果の失敗は責めない（ここは日ごろの仕事への取り組み方、態度がものを言います）

正しい失敗は評価してあげる（成長への階段です）

私は能力については高いに越したことはありませんが、毎日同じような事を繰り返していれば自然についてくる部分がありますので、そこそこで良いと思っています。

仕事に**気持ち（感情）**を込めることが大切で、ここを重視します。やっつけ仕事をしている人は必ず失敗をするシクレームになります。これが**手抜きによる失敗**です。また**失敗した時に言い訳をしないで自ら認め、きちんと報告をする人はやがて大きく成長するでしょう。**

太陽パーツさんという会社が大阪にあります。この会社は失敗した社員に「**大失敗賞**」として、表彰状と金一封を贈っているそうです。

この目的は、積極的に挑戦する企業風土を作る為です。表彰される失敗は前向きな挑戦をして教訓が残った失敗に与えられます。ただ失敗を必要以上に深刻に受け止め悩む人は選ばないで、明るく乗り越えられる人を選ぶそうです。

深刻に受け止める人は大きなチャレンジはしません。企業には**守備型の人と攻撃型の人**、両方が必要ですが守備型ばかりでは衰退していきます。これが最も大きな失敗であると言っておられました。全く同感です。

私も含め社員みんなが失敗した時には**それを振り返り（失敗した行動）、立て直し、（素早い行動）**また**未然に防ぐ力を高めたい**と思います。

いい言葉がありますね「**失敗は成功の基**」

ありがとうございました



(株)大成経営開発社長近藤記



社長ブログ：近藤社長の体と会社のダイエット日記
毎日更新しています！是非読んでください！
<http://www.taiseikeiei.co.jp/blog/diet>

経営まめ知識：『ビジネスモデルについて』



桜の時期が終わり、早いものでもうゴールデンウィークですね！！

5月生まれの私は、新緑みなぎるこの時期が一番好きです！！

この気候が、私の性格に影響しているのでしょうか???

ところで最近よく考える事で『**ビジネスモデル**』という言葉があります。経営者の方々から色々相談を受けて考えるのが、ビジネスモデルです！！結局のところ私自身も経営に携って20年、相談を受けて30年目になります。当たり前ですが、自分が理解できて分かった事しか説明とお答えをする事が出来ません。よくよく考えてみると私自身が、いつの時代もビジネスモデルを追求してきたような気がします。

それではビジネスモデルとは、どういう意味なのか？

ビジネスモデルとは、会社が行う**経営の方法やその仕組み**という事になります。モデルですからパターンや雛形という事です。ニーズにより時代とともにパターンや雛形は、変わっていくものです。ビジネスモデルにも色々の種類のモデルがあると思います。**経営モデル、販売モデル、製造モデル、ITモデル**などなど.....。

世界的にはグローバル化の時代となり、国内的には寡占化が進み、如何に**競争力があるビジネスモデル**を持っているかが企業の盛衰を決める時代となっています。

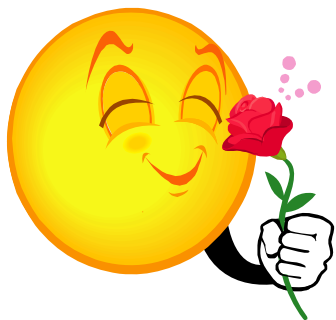
ビジネスモデルの中でも重要と思われる**経営モデル**と**販売モデル**について話しをしてみたいと思います。

経営モデルとは、経営資源であるヒト・モノ・金を時間の経過の中で情報を基に如何に配置配列するかという事です。これは同業者であっても企業により千差万別です。如何に生産性が高く競争力がある経営モデルを創り上げるかという事です。**経営の仕組み作り**です。



経営は、**経営をする前にその成否が決まっています**と言われていました。それは何故か？経営をすればするほどその仕掛け創り（モデル）が、利益が出て資金が残る経営システムになっているかです。経営をする前の頭脳戦で、勝負が決まっています。逆にどんなに頑張っても赤字で資金不足に陥るという事は、その経営の仕組みである経営モデルが無いから悪いです。自社の経営モデルを創り上げるか、分析してみる必要があります。

販売モデルとは、どうすれば**消費者のニーズを捉えて、よりよく販売する事が出来るのか**というモデルです。販売モデルで出てくるキーワードが、ドメイン（事業領域）です。ドメインとは、自社の強い商品やサービスで消費者が求めているモノです。これは時代とともに変化していきます。売れるための仕組み創りが、如何にできるか？選択と集中、差別化、専門化、ニッチなど色々の選択肢があります。



中小企業においても経営力が問われる時代となりました。ビジネスモデルの中でも**経営モデル**と**販売モデル**については、**今一度再考するだけの価値がある**のではないのでしょうか？

このような事を考え続けて生きてきましたが、ふと想う事があります。それは**思考モデル**です。人間の思考のパターンです。来月は、**思考モデル**について話しをしてみたいと思います。

巷では、アベノミクスに湧き始めているみたいですが、益々のみなさまの活躍をお祈りします。

東京事務所にて



会長ブログ：自由人石本の毘沙門天世界放浪記
毎日更新しています！是非読んでください！
<http://www.taisei-gt.co.jp/blog/>

💡 いまさら聞けない相続税の仕組シリーズ

「相続人と相続放棄」

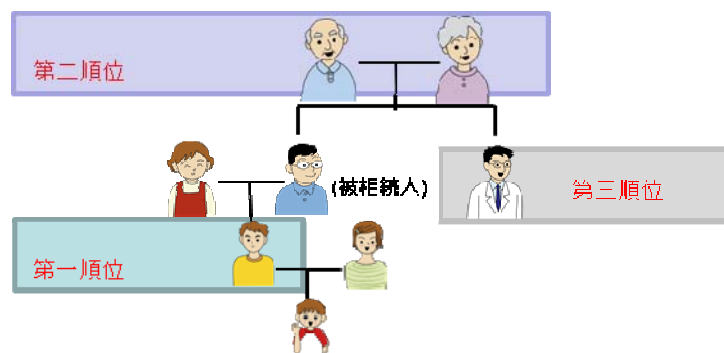
最近のフリーダイヤルやメールでご質問頂く内容は、相続人の範囲、順位、相続放棄失踪など、お客さまのお悩みがより複雑化し、よりパーソナルなご相談ばかりである事に気づきます。

今月号では、上記の

- ①相続人の範囲と順位
- ②相続放棄をした場合の相続人を、過去の相談内容を踏まえながら、ご説明したいと思います。

①相続人の範囲と順位

- 配偶者** 常に相続人
- 第一順位** 子または、子が死亡している場合には、その子の直系卑属(子や孫)
- 第二順位** 直系尊属(父母や祖父祖母)
- 第三順位** 兄弟姉妹



Question1

第一順位の子(A)からのご質問です。父が亡くなり、3ヶ月以内に相続放棄をした場合には、父の財産は、孫へ相続できるのか？

Answer

自分(A)を追い越して孫に相続をさせた方が将来の手間が省けるとお考えでしょうか？もし子(A)が相続放棄した場合には、はじめから相続人でなかった事になりますので、孫が相続人とならず、第二順位の父母が相続人となります。第二順位がいなかった場合には、第三順位の叔父叔母が相続人となります。



相続税の基礎控除の計算においての法定相続人の数は、相続放棄をした人がいても放棄がなかったものとした場合の相続人の数で計算します。

Question2

もし第一順位から第三順位までの相続人がいなかった場合、被相続人の財産はどうなるのか？

Answer

生前に被相続人と生計を共にしていたり、被相続人の療養介護に努めたりしたなど、特別の縁故がある人は、相続人不存在が確定してから3ヶ月以内であれば財産の分与を請求することができます。



Question1の孫に相続させる方法は？Question2では、相続人がいない場合はどうしたら良いか？など相続人以外の方に相続をしたいというご質問を受ける事が多くなりました。その解決方法の1つが“遺言書”です。形式や財産分与の方法に気を付ければ、自分の想いを次世代に承継するのに1番有効ではないかと考えます。

 岡村泰

編集後記：天候に恵まれたGWもあっという間に終わり、皆様には楽しいGWを過ごされたでしょうか？今月号の表紙は4月から熊本事務所に配属されました、新卒の福田君に登場してもらいました。なかなかの好青年でしょ？これからが楽しみですよ！！

