



Contents

- ◇ 社長室から、こんど~です
- ◇ 経営まめ知識：『思考モデル』につて
- ◇ いまさら聞けない相続税の仕組シリーズ

6

2013 Vol.115



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



熊本も東京も梅雨入りし、途端に暑くなってきました。もうすでに熱中症にご用心ですね。

今月は、飲食店についてのお話です。

居酒屋、レストランなど色々なお店に行ったときにお客様が気になる事や不愉快になる事は何なのでしょう？顧問先様のお店（繁盛店そんなに安いお店ではない）に行ったときにどうしていつもこんなにお客さんが多いのかな？と思ったことから、繁盛してないお店の気になることを考えてみました。

私が一番嫌なのは

- ①トイレがきれいに清掃されていない
- ②次に料理が出てくるのが遅い
- ③スタッフの服装、髪型のみだれ、態度が悪いetc.....

料理がおいしいのは当たり前と思っています。そこで調べてみると、やっぱりこの3つはどの本を読んでも書いてあります。

集約すると、

- ①お客様は清潔でない店への怒りは強い
- ②料理提供にかかわるトラブルの不満は大きい
- ③トイレの悪印象は店全体の悪印象になる



よくテーブルにアンケート用紙を置いてあるお店がありますが、**苦情を書いてくれる方はまた来てくれるお客様です**。大多数が気に入らなかつたら二度と行きませんし、期待していなければ文句も言ってもらえないと言う事です。ただ価格によりお客様が納得すると言うものもあります。この値段ならばこれ以上の要求はしないと思っている所に思った以上の満足が得られると喜んでまたのご来店につながります。

皆さんご存知の牛角「安くておいしい焼肉店」というのがお店のコンセプトです。最初どうすればお客様が来るのかわからなくて直接お客様に聞いてみようと思って、「**お店の悪口を言ってくれた人には300円を割引します**」とPOPに書いてノートを用意されたそうです。（**お客様を増やすためにクレームを300円で買いました**）そうするとほとんどのお客様が何らかの不满を口にされました。それをレジの担当者が書き留めていきまとめました。

内容は料理のスピードが遅い、注文の間違えなど飲食店ではありがちな事ばかりでした。そこで**出来ることから地道に不满を取り除く努力を続けて**、行列の出来る繁盛店になったそうです。この例からわかるようにお客様は飲食店ならばできて**当たり前と思っていることができないときに不满を持つ**のです。全く同感です。

毎月定期的に食事に行っているお店が何店舗ありますが、みな繁盛しているお店で、きちんとお掃除が行き届いてきれいです。次にスタッフの対応が明るく元気です。常連のお客様が何でも言える環境を作っていて、ちょっとした無理を聞いてもらえるとまたつい行ってしまう。

お客様の声に耳を傾けることは私たち会計業界も同じです。ご不満お話し下さいますようよろしくお願いいたします。

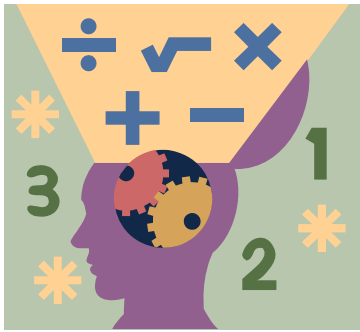
ありがとうございました。

(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：『思考モデル』について



いつものセリフですが、もう今年も半年が過ぎようとしています。こんな事を言っていると、一年も一生もアッという間に終わるのでしょね？

私は、過ぎ去った過去の時間間隔がどうもあまりないみたいです！！若い時から意識的に良い事だけを記憶としてインプットして、悪い事をその日のうちに内省したら忘れるようにしているからでしょうか？それなのに常に10年後・5年後・3年後・1年後・今月・明日の事は、ニタニタしながら良い事ばかり妄想しているみたいです！！

世間からは、変わった奴だと見えているかもしれませんね？？？だがしかし、これもどうも考えてみると『思考モデル』から来ているみたいです！！

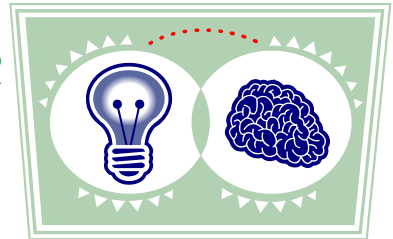
今日は、この『思考モデル』についてお話してみたいと思います。

この『思考モデル』について意識するようになったのは、かれこれ15年くらい前でしょうか？帝王学=経営人間学の勉強を始めてからでしょうか？**帝王学とは、長と言われる人が学ぶべき学問であるとされています。**

孫子や貞観政要などは、約2,500年前に記された書物です。この時に人間の叡智は、出尽くしたと言われていきます。**帝王学とは、人文科学・政治学・組織学・哲学・人間学・心理学です。**人間が考える大脳の構造とその機能。心理学としてのマズローの5原則。それと行動哲学を組み合わせていった時に、一つのパターンがあるのではないかという事です。**思考という大脳—心理学という心—行動という因果関係。**そこには、外的要因と内的要因の検証も必要です。

不易流行という言葉の通り、いつの時代も変わらない普遍的真理と時代とともに変わる時流という流行を見極める。これは歴史を調べればある程度分かります。ある起きている事象に対してや問題に対して、**仮説～検証で解を求めていく事も思考モデルの一つです。**

常に起きている現実という客観的証拠より、内面的思考と心理学（作用）で解を探し出す。この時に思考モデルが存在すると考えられます。**人間の行動という因果関係は、大脳という思考と心という感情の法則性によって成り立っています。**



その時に**不易流行**が作用している事を見極め、仮説～検証を繰り返すことによって解が得られる可能性が高くなります。つまり問題解決が出来るという事になります。

思考モデルには、人間が人間として超える事が出来ない一定の限界とパターンがあるのではないのでしょうか？それが大脳生理学と心理学をベースとした行動学ではないのでしょうか？行動学の結果が歴史であり、歴史を解明するためには、大脳生理学と心理学を研究する必要がありそうです。そこに人間としての『思考モデル』が存在しているみたいです。



色々の研究を進めていくうえで**不易流行**のスタイルで、人間の思考パターンには法則性がいつの時代も働いているみたいです！！これを『思考モデル』と言うのではないのでしょうか？『思考パターン』と言うのでしょうか？

色々経営や人生について考える時に、一つの法則性を感じる事が過去に多々ありました。**『思考モデル』**を感じずにはおれないと言うのが、私の率直な考え方です！！

経営モデルや思考モデル！！是非みなさんも取り入れてみてください！！

モデルがあるという事は、非常に楽になります。人間の叡智は、2,500年間に尽き出しているそうです！！

みなさまの益々の発展と健闘を祈ります！！

大成ベトナム事務所にて



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

「インフレと相続」



「アベノミクス」効果で、株など資産価格の上昇に沸く日本。政府、日銀は「インフレ率2%」を目指し大規模な金融緩和策などに取り組んでいます。

今月号では、インフレと相続との関係について書いてみたいと思います。

「マインド“インフレ”は、人々の消費を活性化させる」とありますが、まさに、巷では“駆け込み需要”が大流行している気配があります。それは、消費税率引き上げ前というより、「今から物の価値あがりますよ」という考えが大きいような気がします。

その駆け込み需要で目立つのが“不動産”年齢層でいけば、団塊の世代、特に、都心部のタワーマンションは、富裕層が、自分が住むためだけでなく、セカンドハウスとしてや、投資目的として複数戸購入したりしているみたいです。私自身、世に出てインフレというものを経験したことがない世代でして、資金面でもゆとりのある世代がいち早く、景気の動向を見据えて動いているということでしょうか。

しかし、一定の規模の資産を持つ個人にとっては、現金の保有は価値の目減りを招くばかりか、平成27年1月以降には、相続税の大増税が控えています。

インフレ対策によるマンション購入は相続税にどう影響するのか？

それは、**相続税の節税対策として有効です。**



その理由は、相続税を計算するときに使う財産の評価額と、マンションの売買価格が乖離していることにあります。

簡単に言えば、**マンションの相続税評価額は、売買価格よりも安い**ということです。そのうえ、**マンション購入後に第三者へ賃貸すれば、さらに相続税評価額を下げられるメリット**もあります。

そうとはいえ、やはり不動産は、換金性が低く、分割がしにくいというデメリットがあります。

平成27年からの相続税の増税対策とは、個人財産でも、法人財産でも、後世に財産を残す為のものでなくてはならないと思います。

今の財産を把握し、預金や保険・不動産、将来の資産運用による収益などポートフォリオを効率的にしていける方法がより必要です。

“節税と分割”

財産の種類や評価は人それぞれです。何を優先的に考え、何から手を付けていくのか考えて、行動する時間が長ければ、長いほど、後世に残す財産も気持ちも多いことだと思います。



岡村 泰

編集後記：今年は暑くなるのも梅雨に入るのも例年になく早く、あっという間に一年も半分が過ぎようとしています。みなさま如何お過ごしですか？今月号の表紙は熊本事務所のみなさんに登場してもらいました。いつもこんな笑顔で和気あいあいでお仕事がんばってます！みんな、よろしくお願ひいたします！！

