



## Contents

- ◇ 会長室から、こんど～です
- ◇ 経営まめ知識：『サービス業の労働生産性』について
- ◇ いまさら聞けない相続税の仕組みシリーズ

# 3

## 2016 Vol.148

たいせい通信のメール配信をいたします。

ご希望される方は、下記のメールアドレスに、件名を【たいせい通信メール配信希望】とし、お名前、会社名、電話番号を明記の上、送信ください。

[info@taiseikeiei.co.jp](mailto:info@taiseikeiei.co.jp)



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)大成財産コンサルタンツ・・・相続相談・終活相談・資金調達運用  
会社売買・生命保険損害保険 <http://www.fzc-souzoku.com>  
(九州相続センター) 不動産・営業支援代理店業
- ◆(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>

### ■大成経営総合事務所

清永税理士事務所・飛石税理士事務所・徳留税理士事務所・浦野税理士事務所・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・いしはら社会保険労務士事務所・的場土地家屋調査士事務所・行政書士法人エド・ヴォン

(株)大成経営開発 統括室発行 Tel: 096-377-1101 Fax: 096-377-1114

## 会長室から、こんど~です



お雛様も終わり少しづつ春の気配を感じるようになってきました。

私たちは確定申告最後の追い込みに入りました。頑張ってます。

先日、YouTubeで斉藤一人さんの講演を聞きました。斉藤一人さんとは、銀座まるかん（スリムドカンの愛称で知られる漢方茶を販売）の創業者で、長者番付10位以内に何度もなった方なので、ご存知の方も多いでしょう。

有名人であるがゆえに、斉藤一人さんに対して**賛否両論**あるのは知っておりますが、それでも学ぶところがあつたお話だったので、今回紹介させていただきたいと思います。

周りを見回してみると、うまい具合物事がまわっている人がいます。もっと簡単にいうと、ステキな人と言われる人達です。そういう人は、**振動数が高い**らしいのです。振動数とは、素粒子を回っているエネルギーの動きのこと。この世のすべての物質、人、空気、音、宇宙あらゆるものが振動しています。よく運が上がるとか下がるとか言いますが、これってこの振動数が大きくかかっているそうなのです。

**ワクワクしたり、楽しんでいたりすると振動数は上がります。**人間だけが振動数を変えられるので、意識的に振動数を高く保ち、常に影響されないと意識することが大切だとか。人のことでいちいち影響を受けて運が下がらないようにすること。

よく誰かがネガティブなことを発して周りまで落ち込んだり、空気が悪くなったりすることってありますよね。そういう時も決して引っ張られることなく自分の振動数は自分で高くキープすることです。

では、自分の振動数を高くするためには、具体的にはどうすれば良いかなのですが、いくつかのコツがあります。

- 少し動きを早くする（速足で歩いたり、新幹線など早い乗り物に乗る）
- 書くのをちょっと早くする
- おしゃれをする
- 大きな声をだす
- 人を褒める。自分を褒める。今よりステキな自分を想像する
- マイナスなことをされたり言われたりしても同調しない
- 気軽、気楽をこころがける

振動数が高い人はとても好かれます。そういう人って楽しいことを言っています。だから、ますます高くなり「正しいこと」より「**楽しいこと**」を言うのです。まじめなことを言うと良いように思われがちですが、違います。「まじめまじめ」って言って下げてしまうらしいのです。

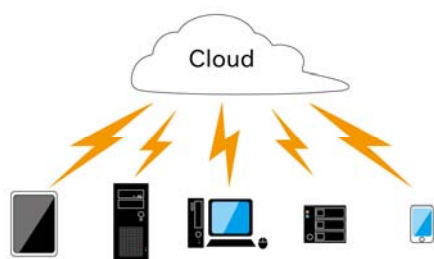
**「健康だ」「元気だ」「楽しいんだ」と**、気楽に気軽に生きればいい。すべては自分の思い方、生き方次第というわけです。

一人さんのお話を聞いて、心が軽くなった気がしました。それだけでも、お話を聞いて得たことでした。皆様にとっても何かお役に立てれば幸いです。

有難うございました。

(株)大成経営開発会長 近藤記

## 経営まめ知識：『サービス業の労働生産性』について



みなさま如何お過ごしでしょうか？今年の冬は、厳冬かと思えば暖冬だったりと経済同様に不安定ですね。

ところで最近、気になっている**フィンテック**や**クラウド経営**については、前月号までにお伝えしてきたと思います。

これは変化が激しくスピードを経営上要求される時代だからお伝えしてきた事です。もっといって日本の製造業は、機械化やロボット化などで世界的に労働生産性が、高いと言われています。

しかしサービス業に関しては、**欧米の60%位の労働生産性**であると言われています。政府も今回労働力不足の関係で、企業のICT（情報通信技術）化に対して助成金を出して労働生産性を上げる事により、少しでも投資を促し生産性を上げる事で労働力不足を解消しようと本腰を入れた次第です。

これがまさしく私が、先月までお話ししてきた**クラウド経営**であり**労働生産性の向上**なのです。より少ない人手で最大の効果と成果を出すというのが、経営です。政府は労働力不足解消という観点ですが、本来より少ない人手でより付加価値を大きくする事が経営です。

成長している企業には、経営システムという経営モデルがあります。つまり経営の仕組みです。その経営の仕組みで、成長しているという事です。

また、販売に関して戦略を通して販売のモデルというものが、必ずあります。

どんなに一生懸命に働いても利益が出ない売れないという事は、その経営のモデルや販売のモデルが悪いという事です。『**経営の仕組み・販売の仕組み**』を根本から変えないと成長できないという事です。

結論からお話すると『**外部のお客様にはアナログとデジタルで、内部はデジタル化する**』という事です。成長企業が、取り組んでいる経営モデルと販売モデルを労働生産性の向上という観点から簡単に説明します。

### 1. 経営モデル

1. **P/L**（損益計算書）と**B/S**（貸借対照表）において、その利益構造と財産構造のモデルが出来ている。
2. 常にその**経営モデルを進化⇒深化⇒変化**させているという事です。

### 2. 販売モデル

1. **ドメイン**（事業領域）を通した戦略の中で販売計画をしているという事です。
2. 常にその**販売モデルを進化⇒深化⇒変化**させているという事です。

そして労働生産性を上げるために社内をICTにより**ペーパーレス化・クラウド化・フィンテック化**して本店集中管理システムで情報管理をしています。

また、外部お客様に対しては、デジタル以上にアナログを使いながら感度で伝える営業手法を採用しているという事です。

最後になりましたが、もうすぐ桜の季節ですね！！今年も桜のごとくパッと行きたいものですね！！益々みなさまの発展をお祈りします。

（創業の地：熊本県八代事務所にて）



会議長ブログ：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！



## いまさら聞けない相続税の仕組シリーズ

### 「事業承継チェック」

**事業承継**のお仕事をさせていただく事が多くなりました。  
相談が多くなった理由の社会背景には、相続税の基礎控除の引き下げも原因にあるようです。

お客様のご要望第1位は、後継者へ引き継ぐ時の税金を少なくしたい。  
**これは、株式の移譲の事を言っています。**

先日、お客様(社長)に言われた事で印象に残っている言葉があります。

**「俺たち(経営者)は、後継者へ事業承継したい」**です。

事業承継によって、親子や兄弟の関係が悪くなる事も少なくありません。  
そんなに仲が悪かったら、やめたら良いのに、と思ってしまう事もあります。  
しかし、経営者は、**「後継者に会社を残したい」、「未来永劫繋いでほしい」**との想いがある事を改めて知った言葉でした。

#### そこで、事業承継チェック

- 後継者はいますか。
- 後継者は相続人ですか。
- 後継者に事業承継の意思を伝えていますか。
- 後継者は会社の内容等を知っていますか。
- いつ社長を交代しますか。
- 株主構成はご存じですか。
- 自社株の評価はご存じですか。
- どのような方法(贈与・譲渡・相続)で株を移行しますか
- 退職金の準備はしていますか。
- 後継者以外の相続人に財産の配慮をしていますか。



皆様、如何でしょう？

優先順位からいえば、まずは、いつ社長交代するか。

次に、その時に向けて準備をしていくか？株式・退職金・資金繰りなど。

事業承継を考えはじめて、会社の財務状況を見て、会社経営の弱点に気づき、改善を行うというお客様も増えてきました。

**「息子に引き継ぐ前にしっかりした会社を作りたい」**と資金繰りを見直し、銀行交渉をし、株を引き下げる為の準備に保険に加入したり。

そんな親心を後継者にも是非、分かっていたいただくことができたらと思います。

分かっている、でも、どうしたら良いのか分からないと多くの方が思われています。

**事業承継**については、いつでもご連絡ください。



岡村 泰



**編集後記**：もうすぐ桜のシーズン、温かい季節となりますね。2月が寒かったせいで余計に待ち遠しく感じます。確定申告も順調に進んで、みなさまのお手元にたいせい通信が届く頃には無事完了していることでしょうか。そして決算報告会・慰労会とイベントが控えています。今年も慰労会の出し物が楽しみです。来月号の表紙には、慰労会の弾けっぷりをちょっとだけご紹介したいと思います。