



Contents

- ◇ 会長室から、こんど～です
- ◇ 経営まめ知識：『中小企業がやってはいけない3つの事、やらなければならない3つの事』について
- ◇ いまさら聞けない相続税の仕組みシリーズ

10
2016
Vol.155

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



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

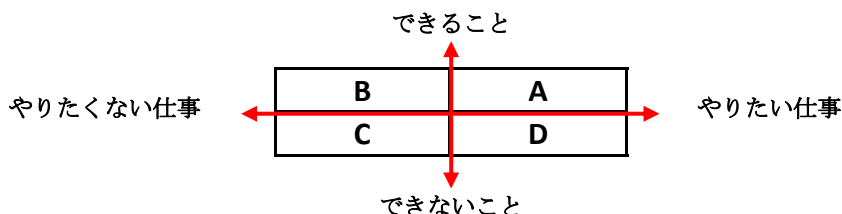
(株)大成経営開発 統括室発行 Tel : 096-377-1101 Fax : 096-377-1114

会長室から、こんど~です

今月も台風が九州に接近とかで、本当に自然災害が心配ですね。

先日、とあるTV番組で“今でしょ”で有名な林先生が「仕事をマトリクスで考える」という手法について講義をされていました。今回はこの【マトリクス】について話をしたいと思います。マトリクスを使うと、物事を一定の基準で2分類したものをさらにもう一つの基準で2分類し、結果4分類にすることで、俯瞰的複合的に物事を単純化することができます。

仕事をマトリクスにあてはめると、下記のような図になります。



人はよく、自分がやりたい仕事をしたいと思っていますが、その場合、

- やりたい仕事+できること (Aゾーン)
- やりたい仕事+できないこと (Dゾーン)

があります。Aゾーンなら問題ありませんが、クセモノはDゾーン。どんなにやりたい仕事でも、できないことだと時間ばかりかかりすぎて成果はあがりません。こういう場合、方向性が間違っているということになります。

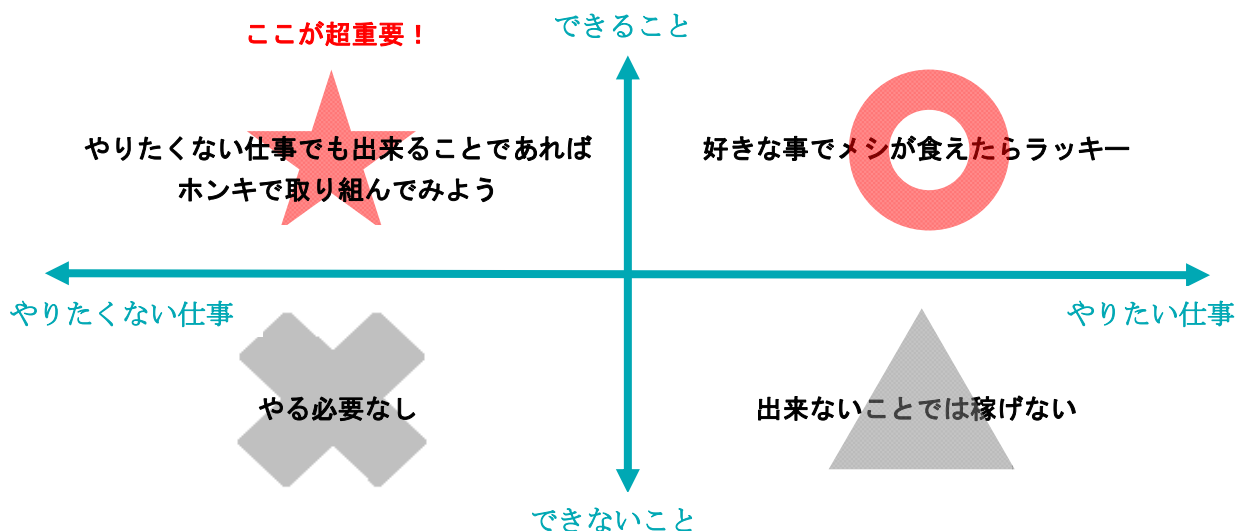
仕事は、自分にできることをすべきです。

- やりたい仕事+できること (Aゾーン)
- やりたくない仕事+できること (Bゾーン)

Aゾーンなら本望でしょう。ですが、Bゾーンでも、できることならするべきです。

やりたくない仕事でもできることだと、大して努力せずとも成果が出ます。この成果に対して人は評価をしてくれます。評価は人を育ててくれます。会社で、「やりたい仕事をさせてもらえない」と愚痴をこぼす人がいますが、まず自分ができることをやってみることが大切です。

簡単にまとめると、このような図表に



前提として、自分ができることを分析して知っておくことが重要となります。できることは自分が好きなことだけとは限りませんよ。自分にあっている仕事を見つけないならば、まずは冷静に自己分析をすることが第一歩のようですね。

今月も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：『中小企業がやってはいけない3つの事、やらなければならない3つの事』について

みなさま如何お過ごしでしょうか？もう10月で今年も残す所3ヶ月となりました。また九州は、台風が来ているみたいですよ！！自然災害続きで何かと落ち着かない1年になりました。

ところで今月は、『中小企業がやってはいけない3つの事、やらなければならない3つの事』についてお話をしたいと思います。

●やってはいけない3つの事

1. 価格競争

価格競争をしないという事は、値引き競争へ走らないという事です。数の力や値段だけならどうしても上場企業には、負けるという事です。競争のない値入が出来る商品や売り方を考える事です。

価格以上の価値をどのような商品やどのような売り方で提供するかという事です。

2. 企業規模

中小企業は、企業規模を追求すると、どうしても生産性が落ちるものです。大きくする事よりは、如何に生産性が高い付加価値の会社を創るかという事に専念した方が、良いという事です。その先に結果としての規模があるという事です。

ナンバー・ワンよりオンリー・ワンを目指せという教えです！！

3. 商品（サービス）の品揃え

品揃えで勝負をするとどうしても上場企業などの大きい資本力がある会社には、同じ土俵では中小企業は負けてしまいます。

限られた商品の中で勝負できる商品や商品構成などで勝負するという事です。

●やらなければならない3つの事

1. 技術

企業人としての人財力を上げて、部門ごとの技術力を上げる事で勝負する。

2. 品質

商品・製品・サービスなどの品質というクオリティーで勝負をする。

3. 財務内容

小さくても経営の根幹である財務基盤を強固にする。中小企業として利益と同時にそれ以上の現預金を中心とした経営に集中する。

これはある経営書で学習した事であり、私が心掛けている事でもあります。日本は、成熟社会で優勝劣敗が、はっきりしてきている時代です。

この3つは、私達中小企業が経営していく時に非常に参考になります。また月々の財務コンサルティングにも使っている方法でもあります。

最後になりましたが、今年も残す所3ヶ月。最後のラストスパートでお互い頑張りましょう！！

今後もみなさまのご活躍を祈念いたします！！

（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！

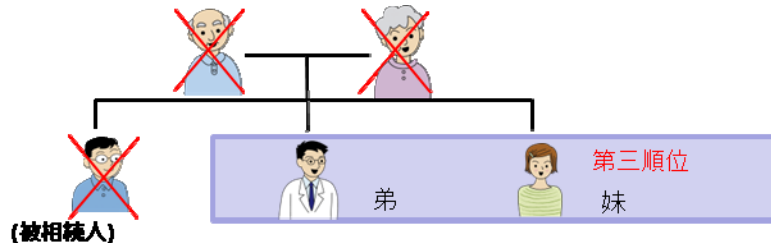


いまさら聞けない相続税の仕組シリーズ

「法定相続人と遺留分」

8月号で「おひとりさま相続」について掲載させていただきましたが、今月号では、2つの例をご紹介します、法定相続分と遺留分を説明させていただきます。

CASE1 未婚者(子供なし)の場合



相続人は、弟と妹の2人です。

- 配偶者・子(第一順位)・親(第二順位)がない場合、第三順位の兄弟姉妹が法定相続人となります。被相続人より弟妹が早く亡くなっている場合には弟妹の子供が相続人となります。

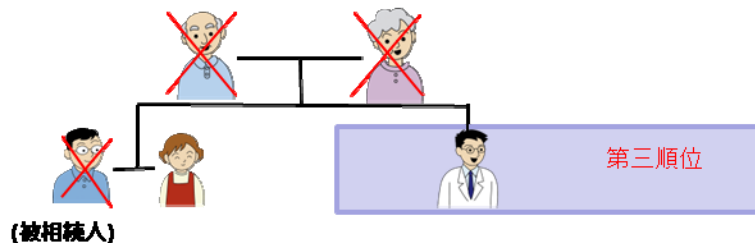
弟妹の遺留分

- 兄弟姉妹の遺留分は、ありません。

POINT

- 兄弟姉妹には遺留分減殺請求権はありません。もし、被相続人が、相続人でない者に、すべての財産を遺贈する遺言書を作成していた場合には、遺言書の内容を優先されます。

CASE2 配偶者と兄弟の場合



相続人は、配偶者と弟の2人です。

- 被相続人と配偶者の間に子供がおらず、両親や祖父母もいない場合には兄弟姉妹が相続人となります。その場合の法定相続分は
配偶者 4分の3
弟 4分の1
です。被相続人より先に弟が亡くなっている場合には配偶者のみが相続人となります。

弟の遺留分

- CASE1と同じく、兄弟姉妹には遺留分減殺請求権はありません。

未婚や再婚などにより、思いもよらない相続人が存在する事があります。置かれている立場によって良い・悪いがあるかと思いますが、将来の争族に対する相続人への不安を解決するためには、財産を承継する方の意思によって生前に分割する事をおすすめします。



岡村泰



編集後記：10月になりましたが、最高気温が30度超えている熊本です。エアコンがなかなか切れないでいます。涼を求めてスーパーに入れば、すっかり秋です。松茸や栗・梨・葡萄、それに新米も店頭並び秋を感じさせてくれます。店頭を彩る秋の味覚を見て、思わずニコリ笑顔です。秋といえば、やっぱり食欲の秋ですよ！