



Contents

- ◇ 会長室から、こんど~です
- ◇ 経営まめ知識：『自分は幸せものだと思いながら感謝して生きなさい』
- ◇ いまさら聞けない相続税の仕組みシリーズ

5

2017
Vol.162

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

今年もゴールデンウィークがやってきました。どこも人が多くて、行列・行列……。行列は苦手なので前半は家でゆっくりとしてました。後半はどこに行こうかな???

今年のゴールデンウィークは最大9日間でしたね。

弊社は残念ながらカレンダー通りで5日間です。3月決算5月申告のお客様が一年の中で一番多い月でとても最大9日間の連休にはできません。申告件数が多いということはとてもありがたことです。

ありがとうございます。



ところで最近宅配事業の事が取りざたされていますよね。私の中で宅配便の料金の見直し⇒値上げは納得できるなと思っています。

ほぼ日中は留守にしている私ですので宅配便はすべてが再配達です。

いつも申し訳なく思っています。

宅急便の人に**宅配ボックスに『入れてくれてよかったのに』**と言うと一度は必ず不在票を入れなければならないと言っていました。

最近は冷凍冷蔵のものもあり大変だなと思います。

書籍、水などのかさばるものは本当に宅配してくれるのでとても助かります。

国土交通省の調べによると、2016年の宅配貨物の取扱は38.7億個。**6年連続で過去最高を記録**。そして他業種と同じでドライバー不足ときてます。

クロネコヤマトは時間指定サービスの時間変更などを実施して、荷物引受増加により増えている残業時間の上限を守れるようにと創業以来ひたすら「お客様第一主義」を軌道修正しなければならないようです。

熊本などの地方都市は車で配達ですが、街中はみんな台車に乗せて宅配しています。走っています。

これもまた大変だなといつも思っていました。

今までヤマトは24時間止めない物流を目指し、1時間に48,000個の荷物の仕分けができる総合物流センターを羽田に作り対応してきました。

けれども収益は伸びていても、ドライバーの件費増などで収益は減少しています。これも原因は**【再配達】**にあると思います。

再配達を減らすには、**最寄りのコンビニや駅等に宅配ボックスを設置し**、利用者がこのボックスを活用してもらうことです。国もこのボックス設置に補助金を出し、二酸化炭素の排出も減らそうとしています。

JRは首都圏の駅に100箇所ボックス設置する計画です。

でも重いものは従来通り、宅配してもらえると、とても助かりますよね～

その分料金は上がっても玄関まで届くほうが私は嬉しいです。

佐川急便もクロネコヤマトも人手不足とネット通販の普及で料金を上げるだけでは根本からの改善はできないと言っていますが、それでも生産性を高めるために一生懸命に取り組んでいるそうです。

15歳未満の人口12.6%、世界でも最低水準で逆に高齢化率は27.0%と過去最高というのが現実です。

どんな仕事でも今までにない空前の人手不足の中でいかに生産性を上げて企業の利益を保ち、社会貢献し、会社を存続させていかなければなりません。

みんなで頑張っていきましょう。ありがとうございます。



(株)大成経営開発会長 近藤記

経営まめ知識：『自分は幸せものだと思いながら感謝して生きなさい』

いま熊本です。いよいよゴールデン・ウィークですね！！はや熊本震災から1年が経ちました。去年は帰熊時の震災対応が大変でしたが、今年はゆっくり過ごしたいものです。

ところで今日は、経営に関係ないようで関係ある『**笑い⇒健康⇒経営**』についてお話をしてみたいと思います。

資産家の教えでも**1番が健康、2番が人間関係(人脈含む)、3番が、お金**です。

意外や意外、資産家でもお金が3番目で健康が1番です。経営者のみならず万人共通の財産は、健康であるという事です。資産家の方は、良く心得たものですね？やはり公私に渡りご苦労が多いからでしょう。

それとこの様に経営者の方々に相手に仕事をしていまして、健康を害され病気をされる方が、普通の方に比べて多いのでこの様な話をさせて頂くわけです。心身健やかな健康が、最大の財産と思うからです。

・笑う門には、福がくる！！

これはみなさんよくご存知の諺です。

諺というものは、長い間の先人のいい伝えです。という事は、不変で普遍的な真理という事になります。

それでは、なぜ「笑う門には、福が来る」のでしょうか？

調べていくと以下のことが、科学的にデータとして証明されています。

【笑う⇒アルファ波⇒心身の健康⇒お金⇒福が来る！！】

つまり「笑う門には、健康が来てお金も集まり福が来る」というのが本当みたいです。

笑う門には、福という健康とお金が集まる事みたいです。

ここで思い出した名言が、あります。

「**幸せだから笑っているのではない。幸せになるために笑うのである。**」

これも不変で普遍的な真理ですね！！

・感謝して生きる！！

「**自分は幸せものだと思って感謝して生きる**」と約10年長生きするそうです！！

これも科学的にデータとして証明されている事実です。

医学界もビジネスにならないので誰も言いませんが???これも意味深い名言です！！
報恩感謝ですね！！

【笑う⇒アルファ波⇒心身の健康⇒お金⇒報恩感謝⇒福が来る！！】

笑いと感謝を科学的に繋いでいくとこの様な因果関係が、ありそうです！！

最後になりましたが、初夏みなぎる5月です！！5月は私の誕生月で、大好きな季節です。気候同様に英気と鋭気が、旺盛に湧いてきます。みなさまも笑いながら報恩感謝の精神で過ごされ益々のご発展を祈念しております。

(創業の地：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

「子へ事業を継がせたいなら経営者として英才教育をするべき」

日本の中小企業の多くは同族会社です。

会社の事業承継が近年多く取り上げられ、たいせい通信では何度も記事にしております。過去の内容は株式移転を中心に、税に関する事を書かせていただきましたが

今回は、「跡取り」についての気概についてお話させていただきます。

日本の中小企業の多くは同族会社です。

最近、事業承継についてのご相談を多くお受けするようになりました。

ご相談のほとんどは現経営者から後継者への株式移動についてですが、ご相談を受ける中で、同族会社の良い面、悪い面があることに気づき、その事をお話します。



まず、良い面は長期的な視点で経営を進めていける事です。近々の売上の事だけでなく、後継者へどのように事業を引き継いでいきたいとか、その次の代にはどうありたいのかを考える事ができます。

悪い面としましては、やはり公私混同する点です。

経営者一族が特権階級化し、実力に見合わないポジションや高い報酬を受けとっている事。従業員を正しく評価する仕組みがない事が同族会社が陥りがちな最大の問題点だと感じます。

今の時代、「跡取り」は、守っていこうという姿勢では現状維持も難しくなります。

新しい勢力に対抗し、攻めの姿勢を貫き会社を運営していく気概が必要です。

同時に、子供に後を継がせたい現経営者側にも覚悟が必要になります。

跡取りにとって、会社の現状は、変わらなければならない問題点が山積みの状況に見えるはずで

問題解決の為に会社の変革には「痛み」を伴う場合もあります。

そんな時、変革を嫌う代表として現経営者が立ちはだかたら、後継者のテンションは確実に下がります。

2代目はやって当たり前、失敗したら叩かれる。

損な役回りが多い2代目でも成功している会社が当然多くあります。親の跡を継いで成功している方のお話をお聞きした時、共通して「経営者として育てる」事が重要だと言われます。

それは、実家に頼らなくてもやっていけるだけの経営者としての能力を身につける事が出来れば、後継者の目には、すぐに手腕を発揮できる実家の基盤はとても魅力的な環境に映り、自然と跡を取りたいという気持ちになるそうです。

一度、「武者修行に出す」という事はそのような事から来ているのでしょうか。

今の経営には、既存の経営の方法に加え、インターネットを使った情報発信による集客などの広報戦略、需要に応じた価格戦略、販売チャンネル戦略をどう行うのか。

また人件費や労働環境など労働生産性向上の為に施策や財務分析、金融機関との交渉など、経営者はMBA取得者並の知識、能力が要求されます。

その為には、後継者を経営者として英才教育をする必要があると考えます。



岡村泰



編集後記：震災から1年、あっという間の1年でした。余震も収まり落ち着いた日々が戻り震災が嘘のようです。ですが、しっかりと爪痕は残っています。古い民家が取り壊されたり、マンションや家屋の修繕で景色がかわっています。これから復興に向けて頑張らなければなりません。まだまだ、がんばるばい！熊本！！です。