

月刊

パートナース

税理士法人パートナーズ事務所通信

月刊 パートナース 創刊 2011年1月号

発行者 税理士法人パートナーズ

〒458-0036

名古屋市緑区六田2丁目75番地の1

052-621-1105

URL : <http://www.partner-s.jp>

開田高原木曾馬の里からの御嶽山

PARTNERSHIP

明けましておめでとうございます。

税理士法人パートナーズも、3回目の新年を迎えることとなりました。

本年もよろしくお願いいたします。

本年より、昨年までのメールマガジンに加え事務所通信『月刊 パートナース』を発行することとなりました。

メールマガジン「パートナーズ通信」ともどもよろしくお願いいたします。

平成23年度の税制改正大綱が、昨年末に発表されました。法人税減税、所得税（特に高額所得者、会社役員）増税、相

続税増税という内容でした。

昨年の10月に、黒字決算法人の割合が、25%なんていう発表があったことを考えると、この減税の恩恵にあずかれるのは、4社に1社の黒字企業だけということになります。

また、相続税の基礎控除の4割引き下げと最高税率のアップ、贈与税の緩和（孫に対する相続時精算課税の適用と、直系卑俗に対する贈与税率の緩和）も発表されました。相続税の納税義務を負う人が大幅に増加することが予想される一方で新しい相続対策の必要性と可能性が出るのが予想されます。



「ドラッカー365の金言」から VOL.1

1月15日「重要なことはできないことではなく、できることである。」



『もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら』という長い題名の本（昨年末に電子版と合わせてついに200万部を超える売上となったのヒット作です）で、

にわかに脚光を浴びたP.F.ドラッカーの「ドラッカー365の金言」という本の中から選りすぐりの一遍を、毎月紹介していこうと思います。

この本は、マネジメントの巨人、P.F.ドラッカーの遺した至言を、毎日一遍ずつ（2月29日分もあるので、実際は366の金言なのですが）綴った本です。

ドラッカーの金言を、紹介したうえで、それぞれのアクションポイントを中心に、私なりの解釈にもとづいて、日々の経営に直結した内容の解説を付け加えてみようと思います。

今日からの経営の中で、実践していただけたら幸いです。

二つの言葉が、あるべき組織の精神を要約する。一つはアンドリュー・カーネギーの墓碑銘「己よりも優れた者の助けを得る技を知れる者、ここに眠る」。もう一つは身体障害者雇用促進キャンペーンのスローガン「重要なことは、できないことではなく、できることである」である。

そのよい例が第二次大戦中、ルーズヴェルト大統領の特別顧問をつとめたハリー・ホプキンスだった。当時、瀕死の病におかされていた彼は、歩くことさえ苦痛で、一日おきに数時間働く

のがやっとだった。そのため、重要なこと以外はすべて整理せざるをえなかった。

しかし彼は、仕事上の成果を少しも損なわなかった。それどころか、チャーチルが「核心の大家」と呼んだように、戦時中のワシントンにおいて、誰よりも多くの事を成しとげた。ルーズヴェルトもまた、ホプキンスの類のない貢献を得るために、あらゆる既成のルールを無視した。

あなたの会社の問題点、課題、あるいは足りない点を、3つあげてください。

次にあなたの会社の良い点、すぐれている点を3つあげてください。

多くのかたが、改善すべき課題、問題点の方が、すぐれている点や自慢よりスムーズに出てきたのではないのでしょうか？

向上心のあるかたは常に問題意識を持っています。このこと自体とても大切な事ですが、ややもするとネガティブな、否定的な考え方になってしまいます。営業に必要な事は、自社または商品のすぐれた点、利点を宣伝することです。

このことは、あなた自身に対する考え方、上司や部下、経営者や従業員さらには、後継者や先代に対する考え方にも同様のことがいえます。

否定し、問題点を指摘する前に、同僚や部下の強みを見つけ、それらの強みを伸ばす手助けをしてください。

BOOKレビュー

「残念な人の
仕事の習慣」

山崎将志著

アスコムBOOKS



岡崎市出身のビジネスコンサルタントの山崎将志氏の「残念な人の思考法」に続く新作を読みました。

著者によれば、『残念な人』の定義は、「やる気OK、能力（読み書きそろばん）OK。（中略）やる気も十分にあり、夜遅くまで懸命に働いている。しかし、何かが間違っているために、結果が今一つになってしまう。」そんな、決して『バカな人』という意味ではなく『もったいない人』と言い換えられるような人のことで、その間違っている『何か』は、物事を考える・行動するにあたっての「前提条件」だと言います。

全体が、ビジネス編、コミュニケーション編、時間の使い方編、働き方編、イノベーション編の5つに分かれていてビジネス編での「『朝食無料サービス』で利益が増えたゴルフ場」「ビジネス

ホテルに『大浴場』がある本当のワケ」とか、コミュニケーション編での「メールはよい話と事務連絡、悪い話や相談事は対面で」「ダメ上司ほど『帰り際』の部下を呼びとめる」など、アルアルとうなづきたくなるたくさんの具体的な事例と、その解説が書かれていて、若干著者の自慢話や、個人的意見が鼻につくところはありませんが、それを差し引いても十分に面白い本でした。

もともとは、ビジネスパーソン、サラリーマンに向けて書こうとされた感がありますが、内容的には、むしろ経営者の方々に読んでいただきたい内容だと思いました。

著者自身が、最近のビジネス書について「無味乾燥な情報が記載されている『説明書』ばかりで、ユーモアやエスプリの効いた『読み物』」になかなか出会えないのだ。かといって、説明書も必要だし、面白いだけの読み物を読むほど時間の余裕があるわけでもない。何かそのうまいバランスを取った本を読みたいといつも思っていた。」からこの本を書いたとされています。ユーモアや、エスプリが効いているかどうかは、個人の好みでしょうが、読みやすく一気に最後まで読めてしまう本です。

小ネタコラム：担雪埋井

たんせつまいせい

うちの従業員は、何をやらせてもダメだなあ」こんなふうに嘆いていらっしゃる社長はいませんか？

社長が期待するような、優秀な従業員は、あなたから給料をもらっていませんよ。自分で起業するか、上場企業でバリバリ仕事をしています。

担雪埋井という言葉をご存じでしょ

うか？

雪を担^{にな}って井戸を埋める。雪を担いできて井戸に放り込んで井戸を埋めるような、なかなか成果のでない努力の積み重ねが大切だよという、禅の言葉だそうです。

「だめなんだ。できないんだ。だから育てるんだ。育て続けるんだ。」これが、中小零細企業の人材育成の基本です。



経営に生かす経営分析指標

会社の儲ける力を知るための指標

総資本回転率

$$\frac{\text{売上高（本業の売上高 = 企業活動の成果）}}{\text{総資本（負債の部 + 純資産の部）}}$$

総資本は、そのお金の出所を問わず事業につぎ込んだすべてのお金のことですから、総資本回転率は、つぎ込んだお金が、どれだけの売り上げになって戻ってきたかを示しています。

売上高経常利益率

$$\frac{\text{経常利益（会社の正常な収益力）}}{\text{売上高（本業の売上高 = 企業活動の成果）}}$$

経常利益は、会社の通常活動による利益ですから売上高経常利益率は、一定の利益を上げるためにどれだけの売り上げが必要かを示しています。

総資本経常利益率

$$\frac{\text{経常利益（会社の正常な収益力）}}{\text{総資本（負債の部 + 純資産の部）}}$$

上の二つの指標を掛け合わせると、総資本利益率になります。事業につぎ込んだお金が、どれだけの利益になって戻ってきたかを示しています。

これから、毎月いろいろな経営分析指標について説明をさせていただきますが、経営分析で最も大事なことは、先月と今月、去年と今年、または、自社と同業他社との比較など比較することです。

前年比較、同業他社比較につきましては、皆様に毎月お渡しする試算表の月例経営分析表にも載っておりますが、詳しいこと、ご不明な点につきましては当事務所職員にお尋ねください。

税理士法人パートナーズ主催 セミナーのご報告とご案内

12月のセミナーのご報告

12月は、後継者塾のみの開催となりました。今回は、経営に必要な会社法や会社を取り巻く税務の基礎知識、定款、謄本（全部事項証明書）さらに、企業にふりかかる様々なリスクと、そのリスクから企業を防衛することの重要性について確認しました。

1月のセミナーのご案内

今月のセミナーは、通常通り経営者塾と後継者塾の各1回合計2回の開催となります。

経営者塾

経営者塾は、今回より経営者塾テキストを利用したセミナーとなります。



後継者塾

今回は、経営理念の策定SWOT分析シートの作成等の具体的な作業をしていただきます。

経営計画作成の第一歩です

場所：両セミナーとも税理士法人パートナーズ2階会議室

日時：後継者塾 1月19日18:30～

経営者塾 未定（後日連絡します）

税理士法人パートナーズでは、経営者塾、後継者塾への参加希望を随時受け付けております。

ぜひ、お気軽に当事務所職員に声をかけてください。

みなさん一緒に、経営について、事業承継について考えてみませんか？