

こんな言い方は失礼なのですが、仕事は何でこんなに仏頂面なのかと思う経営者の方が、夢の話しになったとたん、笑顔になり、目が輝き、生き生きとした表情になります。

その夢に、日付を入れて文書化することが「経営計画」なのです。

だから、経営計画づくりは、ワクワクするものであるし、ワクワクしなければいけないのです。

昨年、ある会社から経営相談に乗ってほしいとの依頼があり、お伺いした時のことです。

皆さんも経験があると思いますが、「良いお店」と「よくないお店」の気ってありますよね。

「良いお店」の気は、さわやかで、透明感があって、明るい気を感じます。

なんとなく居心地がよく、「いい店だな」と感じるこことってありませんか。

「よくないお店」の気は、どんよりとして、どこが悪いというわけでもないのに、居心地が悪く感じてしまいます。

その会社の気は、後者のものでした。

決算書を見せていただいたところ、減収により赤字決算が続いている状態です。

その経営者の方は勉強家で、経営計画書も作っていました。

しかしながら、残念なことに数字の羅列だけのものでした。

この経営計画書はどのように作られたのですか？

「僕は数字に弱いので、夜中にパソコンに向かい、過去のデータとにらめっこしながら、やっと出来ました」

誰と相談して作られましたか？

「自分ひとりです」

目標数字の根拠は？

「赤字にならないように、前年よ 10%売上のアップと、原価と人件費を 5%下げることが目標にしました」

作ってから何回見ましたか？また、どのように活用していますか？

「従業員に発表してから、机に中にしまいっぱなしでした」

作っていて楽しかったですか？パワーが湧き起こってきましたか？

「……………」

その夢は、目標は、ひとりで達成できるものなののでしょうか？

「できません」

どんな人と働き、お客様にどのような感動を与え、どんな社風を作り、どんな会社になりたいのか？

その思いを網羅したものが経営計画なのです。だから、ワクワク感が 100%超なのです。

「経営計画を作るのにワクワクしたことなんてありません。なんとかしなくちゃいけない。だから新しい商品を必死になって売ろうとしていました。従業員は頼りにならない。自分がなんとかしなくては。だから、どんな社員と一緒に働き、どんな会社にして、何を達成しようかなど考えたこともありませんでした」

現時点での会社の健康状態を知るため、すぐに経営診断を行いました。

結果は、惨憺たるものでした。嘆いても、悲観しても健康状態は変わりません。結果は変えられないのです。

大事なのは、どこがどう悪いのかを知って、未来をどう変えていくかです。

国税庁発表の平成20年分相続税申告実績による課税割合は、平成16年以降5年連続4.2%で、平成6年分以降最低水準の推移です。

(1) 相続税の課税割合

平成20年の1年間の被相続人数は約114万人で、相続税の課税対象となった被相続人数は4万8千人、課税割合は前年同様4.2%でした。

(2) 相続財産額の構成

相続税の課税対象となった財産価格(課税価格)は10兆7248億円であり、税額は1兆2504億円となりました。課税価格を被相続人1人当たりで見ると2億2339万円(前年比98.5%)、税額は被相続人1人当たり2604万円(前年比96.5%)となりました。相続財産の金額構成比は土地が49.6%、現預金等が21.5%、有価証券が13.3%の順となっており、相続財産に占める土地の割合は、平成6年では70%超でしたが、平成18年から3年連続で50%を下回っています。平成21年度税制改革の「非上場株式等についての相続税の納税猶予の特例」の創設によりこの納税猶予の特例を受けるものとして申告したのは、この期間中の発表では、被相続人ベースで45人、また、納税猶予額は56億円でした。

(3) 留意事項

今回課税価格が増加したにもかかわらず、税額が減少したことについて、国税庁は「一人当たりの相続が小粒化し、累進課税による税率が低い相続が増加したため」と説明しています。

また、政権が交代したことにより、贈与税のあり方についても「現役世代への生前贈与による財産の有効活用などの視点も含めて、(略)見直していく必要がある」としていますし、相続税のあり方についても「今後、格差是正の観点から、相続税の課税ベース、税率構造の見直しについて平成23年度改正を目指す」としています。



3. 【ヒント・ヒント】 女が創る

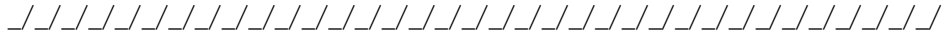


全国に185店舗を構える輸入食材店カルディコーヒーファームの運営会社キャメル珈琲は、従業員3370人の97%を女性が占める。はきはきと明るい女性が店頭でコーヒーの入った紙コップを配る。道行く人は次々とそれを手に取り店内に足を向ける。輸入食材の店内は「欧州の図書館」「迷路」「路地裏の宝探し」のイメージ。カルディの誇る「お店の方針4カ条」は1. 市場感覚・・・賑やかで活気あふれる売り場を作る。2. 売れている店を演出・・・常に顧客がいるよう、コーヒーサービスで人を集めて店内に送り込む。3. キメ細かい接客と商品説明。4. 顧客が喜ぶ店作り。売上高は最近3年間倍近くに。日経ビジネス所載。



4. 【税務メモ】 9月の税務メモ





須黒税務会計事務所

株式会社リードコンサルト

〒104-0061 東京都中央区銀座 5-14-16

銀座アビタシオン 701・1004

TEL : 03-3542-9755 FAX : 03-3546-1788

E-MAIL : suguro-kaikei@sweet.ocn.ne.jp

URL : <http://www.suguro-tax.jp>

URL : <http://www.suguro-lead.com>

