

次世代経営者の未来を語る会

平成29年9月に第1回を開催した「次世代経営者の未来を語る会」。これまで多くのお客様にご参加いただき、平成31年4月に第7回のセミナーを無事に終えることができました。これも毎回参加してくださる皆様のおかげです。

第7回のテーマは「自社のリスクを知り、対策を学ぶ～リスクマネジメント～」ということで、会社を取り巻くリスクについてみなさんと意見交換を行いました。グループ内で1社を取り上げ、その会社のリスクを様々な視点で検討していました。自分一人では考え込んでしまうことも、グループで話し合うことで色々な意見が出てきます。業種に関わらず集まれるこのセミナーだからこそ、幅広くリスクについて把握し、その対応策についても検討することができました。

第8回・第9回は、経営者として鍛えるべき3つの能力「心・体・技」の中のひとつ、「体（コンピテンシー）」について学びます。

また、この場でご報告できればと思います。（陳野）



あなたの強みとは？得意分野を知る～ストレングスファインダー②～

ストレングスファインダーという自己分析ツールをご存じでしょうか？世論調査と組織コンサルティングを専門とする米国ギャラップ社が、約四十年にも及ぶ人間の強みに関する研究を基に開発した才能診断ツールです。

才能や資質というと大げさに聞こえますが、ストレングスファインダーで定義されている資質とは、「**本人にとっては日常生活でごく当たり前に使っている思考・感情・行動のパターン**」を指し、当たり前に使っているからこそ自分では気づかないことがほとんどです。

弊社でも二年前に社員全員の上位5つの資質を分析しましたが、今回は34の資質すべての分析を行い、その組み合わせによるダイナミクスについて学びました。講師は前回と同じく、株式会社ハート・ラボ・ジャパン代表でストレングスコーチの知識さんです。

ストレングスファインダーの34の資質は以下の4つのグループに分けられ、上位資質の偏り具合によってどのグループに属するかがわかります。それは、自分が高いパフォーマンスを発揮できる可能性のある得意分野ともいえます。

グループ名	キーワード	特徴	C&Aでは？
人間関係構築力	「人とつながりたい」「関係性を築きたい」	チームを団結させる強力な人間関係を構築する	高濱亮、畠島、中村、園田、首藤、川田
実行力	「何かを実行したい」「完遂したい」	物事を成し遂げる、現実のものにする	下田、陳野
戦略的思考力	「考えたい」「頭脳活動をしたい」	あらゆる可能性に目を向け、より適切な判断を下せるようにする	高濱三喜夫、高濱なずな
影響力	「人に影響を与える」「人を動かしたい」	主導権を握り、はっきりと意見を表明し、他の人の耳を傾けさせる	なし

弊社では、過半数にあたる6名が人間関係構築力のグループに、2名が実行力のグループに、2名が戦略的思考力に関するグループに、それぞれ属していました。ちなみに多くの職員が『共感性』と『調和性』という資質のどちらか（もしくは両方）がトップ10位内に入っています。和を尊ぶ社風はそこから来ているのかもしれません。

ストレングスファインダーの目的は「**自己の強みとなり得る資質を知り、活かすこと**」ですが、自己の客観視はもちろん、生産性の高いチーム作りにも役立つように感じました。下記の本を購入するとコードを入手でき、オンライン上で気軽に診断受けることができます。ぜひ一度、社内で試してみてはいかがでしょうか。（高濱なずな）

トム・ラス (2017)

『さあ、才能(じぶん)に目覚めよう 新版 ストレングス・ファインダー2.0』

日本経済新聞出版社

¥1,944



C & A グループ ニュースレター
2019/vol.33
KIZUNA

税理士法人 C & A
株式会社 C & A
株式会社 C & A会計
〒860-0073 熊本市西区島崎2丁目24-6
TEL: 096 (274) 1201
FAX: 096 (325) 1211

私たち中小企業経営者のホームドクターとして、
社員同士、お客様、地域社会との共生（ともいき）を実現します。

2019年5月1日をもって元号が「平成」から「令和」に変わり、令和最初の記念すべきKIZUNAの発行となります。

今年は日本・ポーランド並びに日本・フィンランド国交樹立100周年です。7月1日には秋篠宮ご夫妻がポーランドの記念式典にご出席し、桜の樹を植樹され「令和サクラガーデン」と名付けられました。その後はフィンランドにも向かわれています。

フィンランドとの国交のきっかけは日露戦争後ロシア革命が起り、フィンランドがロシアから独立を果たした際であったそうです。ポーランドとは（前回のKIZUNA 31号でも触ましたが）、シベリアで苦境に陥っていたポーランド難民孤児を日本が救ったことがきっかけとなり、国交が樹立しました。その後両国とは100年に渡る友好関係が築かれています。100年前の大正に生きた人々の行動と、それにより生まれた縁が100年後の今へ連綿と続いています。そう考えると今、令和に生きる私たちの行動もまた、100年後の人々へ大きな影響を与えることになるでしょう。

新しい令和の時代に皆様との縁があることに感謝しつつ、今後もC & Aグループを何卒よろしくお願いいたします。

C&Aグループ 代表 高濱 三喜夫

新入社員の紹介

この度C & Aグループにお世話になる事になりました、首藤美奈子と申します。

とはいって、平成28年8月よりパートタイマーとして『記帳代行業務』をさせて頂いておりました。そして今回5月16日より正社員としてお世話になる事となりました。



私の子供は小学6年生、5年生、1年生の三姉妹です。口は達者ですが中々手のかかる子供たち(笑)で毎日家の事や子育てにバタバタで、いづれは正社員として働きたいという気持ちはありました。しかし今回、家庭の事情にきちんと配慮してくださったおかげで（今話題の【働き方改革】です！）その夢が叶いました。

未経験の世界でわからない事ばかりですが、素晴らしい上司や先輩方の下でたくさん学んで少しでも早く顧問先様のお役に立てる人材に成長できるよう日々精進して参りますので、これから宜しくお願い致します。

命を繋ぐ…こと

お店で、ある人が言った。
お金を払っているんだから
「いただきます」を言わない。

言わなくて当然。

「ごちそうさまでした」も当然言わない。

この年齢になると、いろんな行事に出向く機会が多くなる…法事もその一つで小さい子（赤ちゃんも含めて）から学生、初心者マークを付けた社会人、中堅の社会人ベテランの社会人、現役引退した人等…。おのずと、そのグループに分かれるが、注目を集める人がいる…小さい子達である。みんな笑顔になり、花が咲く。



世代交代は絶対に起こり得ることだが、会社も事業も、そして一個人としても、住みやすい居心地の良い環境にしていくことが責務ではないだろうか？

命を受け継いで、命をいただく…動物も植物も命があるんだから、それを忘れちゃ…おしまいよ~。

店で声にして言えなくても…

心の中では「いただきます」「ごちそうさま」を！

経営計画

1月7日、8日に毎年恒例ではありますが、事務所の経営計画を立ててきました。場所も例年同様黒川で、今年は雪も降らず暖かい気候で迎えました。

今年も軍師アカデミーでのCMBOを参考にして、それぞれのホームドクターへの道を今年一年どう取り組むかを検討しました。

お客様が求めるもの、会社側が求めるもの、社員が求めるもの、それぞれを共有して、じっくりみっちり話合います。その中で慰労会の予定、慰安旅行の予定、研修の予定なども決めていきます。

夜はみんなで麻雀・ドンジャラ大会です。毎年、深夜遅くまでやり、翌日はまた経営計画の続きをやって帰ってきます。真剣な話とリラックスした時間と、毎年これをやってから一年がスタートします。

有意義な時間をぜひ皆様もお取りくださいませ。当事務所もバックアップいたします。（中村）



厄入り、社員歓迎会

6月7日に水前寺のロアジスにて代表の高瀬亮の厄入りと5月より正社員となった首藤の歓迎会を行いました。例年だと和食や居酒屋で行うことが多いのですが、今回はなんと、フランス料理ではないですか！！そうなったのも、税理士の下田と代表の高瀬亮が東京のお客様と一度行って美味しいて事務所のみんなにも食べさせたいと……なんとも愛のあるお話を実現しました。

その東京のお客様よりシャンパンの差し入れも頂き、そのシャンパンで乾杯。前菜、スープ、手の込んだ魚料理、そして和牛のグリエ、料理はどれも美味しいて、地のモノにこだわっていらっしゃるすてきな料理ばかりでした。

お酒が飲めない私もつい飲みすぎて、半ば心臓バクバク状態だったのですが、なんとか持ち直して、事無きを得ました。

みんなで厄を少しづつからって、後の厄晴れ会も美味しいものを頂きたいと今から楽しみにしております。（中村）



消費税率引き上げに伴うキャッシュレス決済の注意点

10月1日より消費税の税率が8%から10%への引き上гарることに伴い、対象店舗でキャッシュレス決済をした消費者にポイント還元等を実施するという報道がニュース等で報じられていますが、皆様の事業所での対応はお済みでしょうか？

キャッシュレス決済に必要な端末の補助や決済手数料が安くなる等、今後キャッシュレス化が進むことを考えると導入を検討されていらっしゃる方にとってはメリットが多いですが、いくつかの点で注意が必要です。

<キャッシュレス決済導入のメリット>

- ・キャッシュレス決済を希望するお客様に対応ができる。（客離れの防止）
- ・キャッシュレス決済に必要な補助を受けられる。（端末導入費用の2/3補助）
- ・クレジット会社などへの手数料が9か月間安くなる。（手数料の1/3補助）

<キャッシュレス決済導入のデメリット>

- ・キャッシュレス決済にした場合に新たに手数料が発生する。
- ・キャッシュレス決済にしたからと言ってお客様が増えるとは限らない。
- ・手数料が安くなる期間が限られている。

<キャッシュレス決済導入の注意点>

既にクレジットや電子マネーを導入されている事業者は消費者還元事業者に加盟をしないとポイント還元の対象事業者になれませんのでご注意ください。

5月中旬より加盟しているクレジット会社等から郵送、メール等で案内が来ているかと思いますが、加盟される際はホームページ上の登録手続きが必要となります。

詳しくは下記の公式ホームページでご確認ください。（畠島 智）

[キャッシュレス・消費者還元事業：https://cashless-go.jp/](https://cashless-go.jp/)

事業承継支援サービスのご案内 - 事業承継のロードマップと一緒に作りましょう！-

最近になって、テレビや書籍等で事業承継に関する話題が増えてきたと感じます。日本の経営者の平均年齢は61.4歳（東京商工リサーチ調べ）と過去最高齢となっています。

会社を引き継ぐ方法としてはいくつかの方法があります。

①息子、娘、親族への承継 ②社員への承継 ③第三者への承継(M&A) ④社外から後継者候補を探し承継 ⑤社会への承継（廃業）

最近は事業承継を経営課題であると捉える社長様も多い反面、何から手をつけていいかが分からないという声も多く聞きます。

そこで弊社では社長様と事業承継を考える機会を増やしていきたいと考え、事業承継計画策定のサービスを開始いたしました。まずは社長様にヒアリングさせていただき、3年間で経営者交代から後継者経営へつなげていくための事業承継のロードマップと一緒に作っていくというものです。

主に以下のような内容を考え、ロードマップに落としていきます。

1. 事業承継の方針の決定・・・事業承継をしてどんな会社にしていってもらいたいか？
2. 後継者候補の決定・・・誰を（息子・娘・親族・社員等）後継者候補とするか？
3. 代表交代時期の決定・・・いつ代表交代をするのか？
4. 株式の承継方法の決定・・・いつ、どのような形態で株式を承継していくのか？
5. 後継者の育成方法・・・引き継ぐための経営力を養っていくためのプラン
6. 現経営者のキャリア・・・代表引退後にどのようなライフプランを描きたいか？
7. 社員の理解、承継・・・社員の協力を得ていくためにどのようなことを行っていくのか？
8. 外部関係者への周知・・・取引先等の理解と協力をどのように得ていくのか？

事業承継を成功させていくためには、経営者と後継者が互いに理解し、協力して行っていくことがとても重要になります。また、M&Aや廃業をするにしても、早めに計画立てて取り組むことで選択肢が広がることもあります。

また当社では後継者の育成をするための教育の場（『後継者の学校』）や、社外から後継者候補を探すためのプログラム（『リーダーズプログラム』）、M&Aにも対応しておりますので、お客様の希望や状況に応じて様々な選択肢をご提案できます。

各担当者からも社長様に事業承継に関してお話を聞きたいだけれどと思っておりますので、お気軽にご相談いただければと思います。（高瀬 亮）

事業承継計画イメージ

事業承継計画（年次版）サンプル									
		2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
現経営者	年齢	63	64	65	66	67	68	69	70
	役職	代表取締役		取締役会長			取締役会長退職		
後継者候補	年齢	40	41	42	43	44	45	46	47
	役職	取締役		代表取締役					
キーマン	年齢	60	61	62	63	64	65	66	67
	役職	取締役		取締役退職					
事業承継計画	株式		2018年に叔母分を後継者が買取り（500万円）	2019年に専務分を後継者が買取り（1000万円）	順次、贈与を実施	全株、後継者が取得			
	後継者	1月 後継者決定 4月 後継者の学校	決定権を与える（責任と権限） 財務担当としてお金の考え方を学ぶ（仕入計画、資金繰り）						
	現場経営			代表取締役を退職		地域貢献活動の準備	取締役会長を退職		地域貢献活動の開始
	従業員	1月に専務に事業承継時期を通知 11月に取締役会を開催		従業員と契結を行う。					
	関係者			組合、金融機関、取引先への代表者交代を通知					
	補足			退職金支給					

2019年度税制改正

2019年度の税制改正が平成31年3月27日に可決・成立しました。今回可決・成立した改正の中で、皆様に関係すると思われる項目の一部を記載させて頂きます。

1. 住宅ローン控除の控除期間の拡充

今回の改正では住宅ローン控除の期間が拡充されます。これまでの控除期間は最大10年でしたが、この控除期間が **最大13年** となります。ただし控除期間が13年となるには次の2つの要件を満たす必要があります。

① 居住用住宅の条件

消費税が10%である居住用住宅の新築又は取得すること。

② 居住用住宅の新築又は取得期間

居住用住宅を2019年(令和元年)10月1日から2020年(令和2年)12月31日の間に新築又は取得すること。

※仮に②の期間内に居住用住宅を新築又は取得されても、住宅に係る消費税額が8%である時は、控除期間は13年とはならず最大10年となります。

2. 中小企業投資促進税制の延長

中小企業投資促進税制とは、中小企業がこの制度の対象となる設備を購入した場合には、**取得価額の30%の特別償却又は7%の税額控除**が受けられます。この制度について、**2021年(令和3年)3月31日までの間に取得して事業の用に供した対象設備**について適用されます。

3. 中小企業経営強化税制の延長

中小企業経営強化税制とは、2の制度に似ている制度ですが、中小企業がこの制度の対象となる設備を購入した場合、**取得価額について100%償却又は10%の税額控除**が受けられます。ただし、この制度については、中小企業経営強化法に基づく申請を行い、認定を受けた設備だけが100%即時償却又は10%の税額控除の対象設備となりますので、**この制度を利用したい場合には中小企業経営力強化法に基づく申請**を忘れないで行ってください。

4. その他

これは今回の改正項目ではありませんが、今年の10月1日より消費税の税率が10%に引上げられることが予定されています。その景気対策としてクレジット等のキャッシュレス決済を行った場合、消費者にはポイントが還元されることとなっています。ただし、このポイント還元については、**ポイント還元制度の申請を行っているお店での利用に限られます**なので、お買い物でキャッシュレス決済を行う際には、そのお店がポイント還元の対象店舗か確認されて下さい。この制度を利用したいと考えいらっしゃる企業様としては、事前の申請が必要となります。この制度については、更に詳しい記事がありますので、そちらをご覧ください。

ここに記載した項目以外にも税制改正項目は多々ありますので、気になることについては色々お尋ね下さい。
(下田 幸雄)

店舗型ビジネス向け集客ツール LINE@とは

LINEは今や日本国内で生活インフラとして定着していますが、今回はそのLINEのビジネス向けとして普及している「LINE@」の紹介をいたします。

- LINE・・・プライベートで1対1のやり取りに特化したコミュニケーション
- LINE@・・・ビジネス目的で1対多のやり取りに特化したコミュニケーション

LINE@の使用法は、まず店舗のアカウントを作成し、お客様やファンにそのアカウントの友達登録をしてもらいます。その後リアルタイムで店舗から情報を発信し、集客に繋げるのが主な使い方です。Facebookや他のSNSツールと違い、LINEは日常的に開く回数が多いツールです。そこに店舗情報をタイムリーに配信することでお店を思い出してもらうきっかけにもなり、上手く活用すれば集客UPに繋がる可能性があると思います。チラシやフリーペーパーに掲載するよりも安価に広告宣伝が出来るのも大きなメリットですね。

LINE@には6つの基本的な機能があります。

メッセージ配信	友達になってくれたお客様やファンにメッセージを一斉配信
タイムライン,ホーム	不特定多数のユーザーに向けて、ニュース、お知らせ情報を届ける
アカウントページ	LINE内に専用ページを持てる
1：1トーク	お客様やファンに個別でLINEを使ってトークができる
ショッピングカード	ポイントカードをLINE内で作成できる機能
クーポン	クーポンを発行でき、開封数や使用数を管理画面で簡単に確認できます

では、利用にあたりどのくらい料金がかかるのかを見て行きましょう。

費用	プラン名	フリー	ベーシック	プロ
機能	メッセージ送信	有効友だち×吹き出し数 月間1000通まで	アカウントの有効友だち数 5,000人以内であれば 無制限で配信可能	アカウントの有効友だち数 100,000人以内であれば 無制限で配信可能
	タイムライン	月間4回まで	無制限	無制限
	リッチメッセージ	×	○	○
	クーポン機能	○	○	○
	1：1トーク	○	○	○
	アカウントページ	○	○	○
	アカウント内の 広告枠/おすすめ枠非表示	×	○	○
	友だちの属性表示/セグメント配信	×	×	○
	リサーチページ	○	○	○
	LINEショッピングカード	○	○	○
LINEグルメ予約		飲食店の認証済みアカウントのみ		
コマース(通信販売)		販売価格の4.98%が手数料		
オプション	プレミアムID(税込)	1,296円/年(初年度2,592円/年)		

以上の様に、無料でもかなりの機能が使えることが分かります。例えばメッセージ配信ですが、友達登録者数が100人の場合1回メッセージ配信を行うと100通配信したと換算され、月10回までは無料で配信できます。店舗アカウントは無料で作成できますので、まずは試してみてはいかがでしょうか？

実際、弊社もLINEアカウントを作成しました。目的は、補助金や助成金、優遇税制のお知らせなど、少しでもお客様に有益な情報をタイムリーに発信出来るようにすることですので、是非ご登録よろしくお願い致します。（園田）

※登録するにはLINEの友達追加のページより、以下のQRコードを読み込んでください。



「C&A QRコード」