

大盛況！かもと招魂祭無事成功！

まだまだ日中は暑い日が続きますが、体調等崩していませんか。

8月13日、14日と鹿本の夏祭り「招魂祭」のお手伝いに行っていました。

当日は開始前には雨が降っておりましたが、開始時には雨も上がりたくさんのイベントがステージで行われ、出店も賑わっていました。

昨年から関わらせていただいておりますが、実行委員の皆さんの若い力と団結力に頭が下がります。地域の活性化はやはり人ありきだと改めて感じました。今後も益々招魂祭をいい祭りにしていけるよう微力ながら協力していけたらと思っています。

実行委員の皆さんほんとうにお疲れ様でした。



元気もん交流会特別企画「ピアガー電のご報告」

8月10日に元気もん交流会の特別企画ピアガー電を開催しました。

当日は20人を超えるお客さんに参加していただき楽しい夜を過ごすことが出来ました。電車で揺られ、おいしいビールとお弁当そして優美堂さんから差し入れて頂いた美味しい馬刺しを頂きました。優美堂さんどうも有難うございました。

普段、会社を訪問しお話しさせていただくのはまた違うひとときを過ごすことが出来ました。

交通局～健軍～上熊本とあつという間の2時間でした。また来年開催しますのでたくさんの方のご参加お待ちしております。



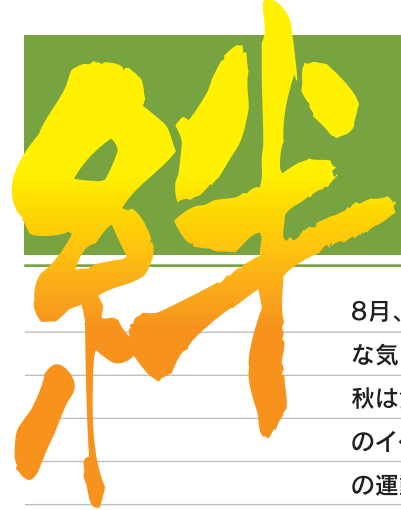
★絶品馬刺しの優美堂さんのHPIはこちら
<http://yubido.ftw.jp/>

職場訪問の受け入れ

7月15日に綱田中学校3年生の職場訪問の受け入れをしました。この職場訪問は生徒が将来就職を希望する業種の企業に対して企業訪問し、職場の人へいろいろな質問をすることで今後その職業に就くにあたり必要なことやその職業に対する知識を深めていくというものです。

当事務所には将来税理士を目指したいという嶋野祐士君が訪問され、10項目程度の質問を受けました。まだあどけなくとてもかわいい感じの顔立ちでしたが、その口調はとてもしっかりしていて、中学生とは思えぬほどです。話を聞くと訪問する企業へのルートや交通機関、料金などを自らインターネットで調べ、宇土から一人で訪問してきたとのこと。綱田中学校は小中一環の学校で授業の中には1分間スピーチやお礼状、あいさつ文の書き方、グループ討論など実社会に出るにあたって必要なことも学ぶそうで、学校の方針の素晴らしいさに感動しました。

対応したわたしのほうが勉強させられた感じで、役に立ったのか少し心配でしたが、後日頂いたお礼のお手紙を見ていると少しは役に立てたようで安心しました。これから税理士に向かって勉強はもちろん、人としていろいろな経験を積み重ねて素晴らしい税理士になってください。



8月、9月のうだるような暑さもどこへやら、最近はめっぽう秋らしくなり朝晩は長袖でないと風邪をひきそうな気がします。皆様はいかがお過ごしでしょうか。

秋は食欲の秋、文化の秋、スポーツの秋などと言われるように、栗や秋刀魚などの食、紅葉や運動会、文化祭などのイベントも多くあり、また何より気温的にも過ごしやすい秋は、私が一番好きな季節でもあります。10月は子供の運動会や事務所の登山研修など私自身もたくさんのイベントがあり、翌日の筋肉痛が心配になるほどです。でも日々仕事だけでは息が詰まりますし、いいアイデアも浮かびません。たまには仕事を忘れる日を設けてリフレッシュするのも重要です。当事務所の登山研修なんか特にお勧めです。ご参加お待ちしております。（畑島 智）この書面は、高濱税理士事務所(有)C & Aのニュースレターです。ご縁をいただいた皆さまに、私どもの活動を知っていただくとともに、今まで培ったノウハウと情報が、少しでもお役に立つことができればと配信させていただきました。よろしかったら、ご一読いただき、ご指導ご鞭撻いただきますようお願い申し上げます。

税理士 高濱 三喜夫

トイレには会社を助けてくれる神様がいるのかも？

わが事務所では、毎日、トイレを曜日毎、交代で掃除します。

毎日違う人が掃除をするため、きれいです。というのも、一人の人が毎日やっても、マンネリ化して同じ箇所だけきれいにやる場合が多いと思いますが、毎日違う人が掃除すると、それぞれのやり方でそれぞれの箇所がきれいになっていきます。

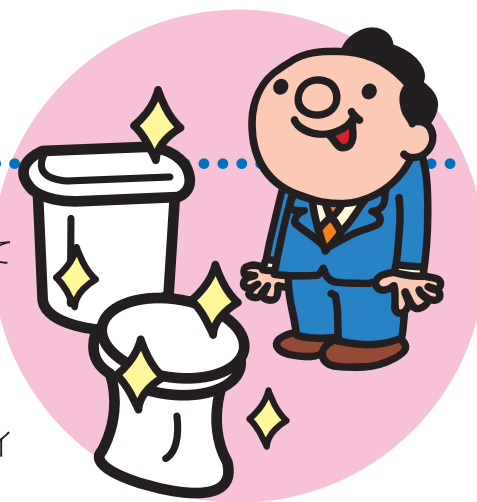
いま、巷で流行っている、トイレの神様の歌には、トイレには女神様がいて、トイレを掃除すると、べっぴんさんになれるそうです。

トイレ掃除をすると、かわいい子が生まれるって話も聞いたことがあります。

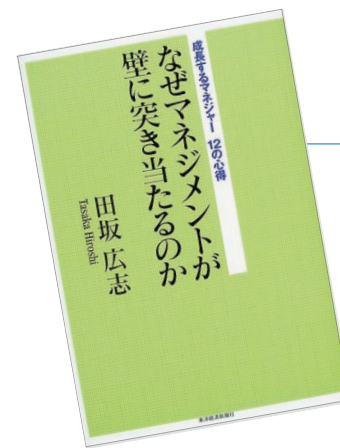
ある研修では、トイレがきれいだと、企業の業績もよくなるとかつて話も聞いたことがあります。実際、好業績の企業はトイレや事務所回り、デスク回りが非常に綺麗です。

あと、トイレ掃除をすることで謙虚な心を養うといった会社もあります。

交代制でやれば1週間に一回くらいですし、是非取り組んでみてはいかがでしょうか。



リーダーに読んでもらいたい推薦図書から



なぜマネジメントが壁に突き当たるのか 成長するマネジャー12の心得 田坂 広志

なぜ「論理的」な人間が社内を説得できないのか、なぜ「原因究明」によって問題を解決できないのか、なぜ「ベスト・チーム」が必ずしも成功しないのか…。著者は、マネジャーが直面しがちなこうした「逆説」を12例挙げて、なぜそれが生じ、どうすれば乗り越えられるかを、独自の「暗黙知」のマネジメント哲学によって解き明かしている。勝負の世界の鮮やかなエピソードや、西洋哲学、東洋思想、宗教、諸科学への著者の深い造詣が、本書の奥行きを広げている。高度な概念が、じつに平易な言葉で語られているのも驚きである。



最低賃金の引き上げに対応し 創設が予定される「賃金改善奨励金」

平成22年は東京で30円もの大幅引き上げが予定されるなど、かなり大きな影響が予想されています。こうした最低賃金の引き上げに合わせて、厚生労働省・経済産業省は中小企業の支援策を検討しています。今回はその厚生労働省関係の支援策のひとつである「賃金改善奨励金」について取り上げましょう。

受給条件

地域別最低賃金が680円以下の地域〔平成23年4月1日時点〕（ちなみに熊本県は平成22年9月現在 最低賃金は630円）の中小企業が、最低賃金の引上げに先行して、賃金（事業場内で最も低い時間給）を計画的に800円以上に引き上げる場合、その引上げ額、引上げ人数に応じて奨励金を支給する。

支給額一覧

	40円以上80円未満	80円以上
5人未満	15万円（＋10万円※）	35万円（＋10万円※）
5人以上	25万円（＋15万円※）	55万円（＋15万円※）

※時間給800円以上を達成した場合に上乗せされる支給額

具体的な支給例

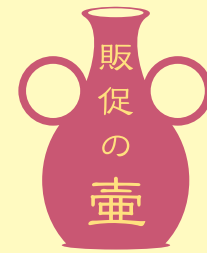
時給650円を4年連続40円引き上げて（＋160円）、810円に達する計画を定め、実施した場合の支給総額

●引き上げ対象者数
5人未満は70万円 5人以上は115万円

時給650円を2年連続80円引き上げて（＋160円）、810円に達する計画を定め、実施した場合の支給総額

●引き上げ対象者数
5人未満は80万円、5人以上は125万円

助成金は政策の先行指標であるとされますが、今回の助成金制度も現政府の方針である最低賃金引き上げを睨んだものとなっています。現時点においてはまだ案の段階ではありますが、正式に導入が決定された場合には、活用を検討されてはいかがでしょうか。



カーテンの試着販売で成約率98%！

一般的にオーダーカーテンを購入する時は、専門店に行き、店員のアドバイスや提案にしたがって、カタログやサンプルをみて購入する。オーダーカーテンの場合、決して安いものではなく、顧客は慎重になり、迷ったあげく、他店に流れてしまうことも少なくない。

東京吉祥寺にあるカーテン館「窓」は、そこに着目した。店のスタッフが顧客の家にあがり、部屋の窓にサンプルをかけながら商品を提案する。洋服を試着するように、顧客は好みに合った商品を自分の目で確かめながら選ぶことができる。店で良いと思ったものが、いざ家の窓に取り付けると違った印象で、満足のいかない結果になることが時折あるが、このカーテン館「窓」のサービスは、カーテン選びの失敗を回避でき、成約率が上がる結果となっている。サンプル数は800から1000種類。常時、車に積み込み持参する。まさに、店が丸ごと、顧客のお宅に移動するという感じである。

実は効率的？

ガソリン代と移動時間がかかるため、割が合わないようにみえるが、実はそうではない。オーダーカーテンということもあり、既製品と比べ価格は高めなのだ。30坪程度の平均的な家ならば、一件、およそ35～45万円程度。リビングー部屋のみのおオーダーでも数万円～10万円を超える売上になる。成約率を高く維持できるのであれば、広い店舗を用意する必要もないうえ、家賃や店員の人件費といった固定費を低く抑えることができるので、むしろ、利益率の高い、割のいい商売だといえる。

差別化はコーディネート力

当然、他社がすぐに真似をするのではないかと心配がある。しかし、カーテン館「窓」のような販売スタイルに、同業他社の参入はほとんどなかった。この販売スタイルには、部屋の大きさ、調度品を見ながら、部屋に合った商品を提案する「コーディネートの技」が必要で、この能力は誰もが真似できるものではないからだ。カーテン選びは顧客の好み満足度を左右する。勧める側がいいと思った商品を必ずしも顧客が気に入るとは限らないのである。したがって、顧客の好みを入れつつ、プロの技を行使しながら、顧客が満足するものに仕上げていかなければならない。このさじ加減は誰でも簡単にできることではない。技術と目利きがあるから、いい商品をお客様に提供できるのだ。

アイデアと努力が結果に

価格が安いわけでもなく、店舗がきれいでもないのに、マスコミにも注目される成功事例は、ひとつはその「カーテンの試着」というアイデアが大きな要素だ。ただ、それだけで飛躍的に売り上げたわけではなく、力量が裏づけとなっているし、試行錯誤した結果、たどりついたところである。

他の業種でも、消費者の「困った」や「便利」を考えたらアイデアは出てくるだろう。たとえば、夫や子どもに手作りのごまかすことのできるおかず惣菜や、ドライブスルーのスーパーマーケットなどは、働く女性を助けることになるだろう。ヒントは、周りにあるかもしれない。