



川田のつぶやき



1948年以降初めて、全年齢で伸びなかつた……。男女いずれの年齢も成長の頭打ちが顕著になつた。「栄養や生活状況の改善が定着し、もはや成長するのには限界?ではないか」とみている。これは、身長の事ではありますか…。

私たちを取り巻く生活環境においても、企業は増収増益の確立を目標に、勝ち残るための経営努力をし、継続している、が…安泰ではない。個人に至っては、少子高齢化が進み、終身雇用が崩れ、リストラ、超氷河期の就職難!…不安が募る生活様に変化してきた。いずれも、無限に成長はできない!…成長も有限なのであるから…。地球規模で生活をすることを考えると、オゾン層の破壊による温暖化…それによる樹木の立ち枯れ等、経済成長が引き起こした要因もある。…金儲けの為にやっているのか?社会全体としての健全な経済を求めているのか?

経済の成長は、人を幸せにしない。成長の為の成長が目的化され無駄な消費が強いられている。これが続く限り、汚染やストレスを増やすだけとなる。規制緩和の推し進め、外国企業を誘致すると日本経済は良くなるかも知れないが、日本人の生活は果たして…?



カンボジア研修旅行

12月初旬に事務所を開設して初めての社員旅行に行って参りました。紆余曲折の結果カンボジアに行くことになりました。殆どが遺跡巡りとなりましたが、各時代の王たちが信ずる神を奉るために建立された遺跡はどれも神秘的で美しく、独特の雰囲気を醸し出し当時は多くの民がそこで生活を営んでいたのだと考えると感慨深いものがありました。また水上に暮らす人々の村やカンボジアの主産業である天然ゴムプランテーションの支援をしている会社も訪れることができ、貴重な経験をすることが出来ました。

ちなみにそこで販売されていた、天然ゴムで作られている高反発枕は職員全員が購入し非常に好評のようです。



「ソーシャルメディア元年」といわれる今年の一番は、やはりツイッター。

去年の夏頃から利用者が増え、芸能人や鳩山元首相が始めたことが起爆剤となり一気に社会化現象となつた。

今や国内利用者は1000万人以上とされている。

今までの紙媒体やテレビ・ラジオとは種類が違つて「知らない人同士の盛り上がり」から生まれる情報である。

今年大ヒットした「食べるラー油」も、桃屋から発売され、じわじわと人気を広げてきたが、店頭から消えるほど売れたきっかけはツイッターである。ネーミングそのものがインパクトがあり、投稿者が写真付で紹介し、それを見たフォロワー達がリプライ(返信)したり、リツィート(転送)したりが繰り返され、ねずみ算的に広がつていった。店頭になくなつたや發見情報などもつぶやかれ、その頃には、ネットオークションで倍近くの値段で取引されていた。

また、ソーシャルメディアを意図的に仕掛けで成功したのはサントリーの「ハイボール」。これは、ユーチューブなどで「美味しいハイボールの作り方」をテレビCMと同じ小雪さんが紹介しているので、再生回数は、100万回ほどだった。もちろん、ネット上の仕掛けだけでなく、お酒を提供する飲食店をひとつのプラットホームとして捉え、そこから情報を発信していくという戦略も成功したから、前年比120%の伸びとなった。

このような成功事例は、そのままマネができる事ではないが、情報発信の手段として、また、商品力を測るツールとしては、とても有力になるのではなかろうか。

販促の壺
「食べるラー油」大ヒットは
ツイッターだつた

新年あけましておめでとうございます。

昨年の夏は猛暑に見舞われました。30年に一度の暑さということでした。同じ頃、日本の反対側のペルーでは寒波に見舞われ、マイナス24度まで下がつた地域もあったそうです。国家が非常事態宣言を発するほどの異常な寒さで、地球全体が異常気象に見舞われた一年でした。その原因ははっきりしませんが、どうもフォトンベルトの影響ではないかといわれています。

昨年12月16日に坂本光司先生の2回目の講演会を開催させていただき、200名を超える皆様方に参加いただきありがとうございました。坂本光司先生が農業について次のように述べておられます。「我が国の未来を決するのは、工業ではなく農業であると、(経営者の手帳より)

昨年11月、東京で農業経営アドバイザーの資格取得の研修が開催され、5日間の研修に、全国から200人ほどの受講者がありました。我が国はいま農業の活性化が一番求められており、現在の5倍の人数の農業経営者の育成が必要とのことです。私達の事務所でも農業経営者の育成に少しでもお手伝いできればと思っております。皆様とともに素晴らしい一年に成るよう職員一同頑張つて参ります。本年もどうぞ宜しくお願ひいたします。

税理士 高濱 三喜夫

皆様、あけましておめでとうございます。

昨年は夏の猛暑や円高など消費者や中小企業経営者にとって非常に厳しい一年だったという印象でした。12月16日の坂本先生の講演会の中でも全国の中小企業の75%が赤字決算だったということからもその様子が覗えます。

今年も今の状況から推測するに大幅な景気の回復には至らないでしょう。私たち中小企業もそのことを十分認識して景気に頼らないで自分たちの居場所を求めて変革していくなければいけません。今年一年が皆様にとって充実した一年になることを祈っています。また、私たち社員一同、皆様の一番の理解者、相談相手となれますよう努力してまいります。本年も宜しくお願ひします。

(有)C&A 代表取締役 番島 智

登山研修会

事務所の毎年恒例の山登りに行ってきました。昨年は小国富士ともいわれる湧蓋山にチャレンジしました。今年も初参加の方や2回目の参加の方等多くのご参加をいただき子供2名ワンちゃん3匹の総勢17人+3匹で登りました。最初からなかなか急斜面な山道に皆さんお疲れ気味でしたが紅葉に色づく景色に疲れを癒してもらいながら、無事頂上までたどりつけました。1年に1回の山登りでしたが気持ちリフレッシュでき下山後の筋湯温泉での打たせ湯もとても爽快でした。今年も10月に開催する予定です。沢山の方の参加をお待ちしております。



注意が必要です 平成23年1月分からの給与の支給は



民主党政権のマニュフェストにより実施されている子供手当との関係から、扶養控除の一部見直しが行われました。その内容は以下の通りです。

〈現 行〉	
親族の年齢	控除額
0歳～15歳(一般扶養親族)	38万円
16歳～18歳(特定扶養親族)	63万円
19歳～22歳(特定扶養親族)	63万円
23歳～69歳(一般扶養親族)	38万円
70歳以上(老人扶養親族)	48万円

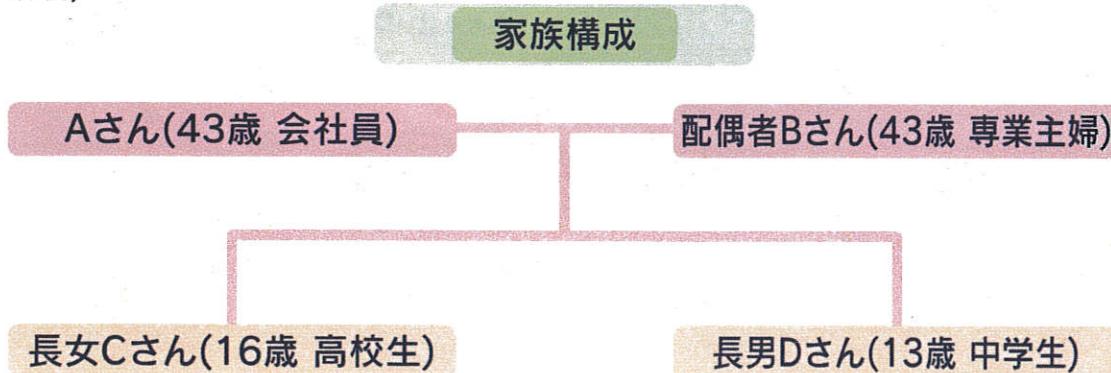


〈改 正〉	
親族の年齢	控除額
0歳～15歳(対象外)	廃止(0円)
16歳～18歳(特定扶養親族)	38万円
19歳～22歳(特定扶養親族)	63万円
23歳～69歳(一般扶養親族)	38万円
70歳以上(老人扶養親族)	48万円

見ていただくとわかるように、0歳から18歳までの扶養親族に対する控除額が廃止又は減少されています。この改正は平成23年分からの適用となります。

ここで給与の支給を行う皆様方に気をつけていただきたいことは、0歳から15歳の扶養親族がいる従業員さんについては、平成23年1月分の給与から扶養親族の数をこれまでより少ない数で給与から差し引く源泉所得税を計算していかなければならぬことです。以下に具体例を紹介しますので、今後の参考として下さい。

(具体例)



Aさんの月額給与40万円、社会保険料合計6万円とし、Aさんの扶養親族については所得はないものと仮定します。

〈平成22年まで〉	
扶養親族の数	3人
月額給与	40万円
社会保険料	6万円
源泉所得税額	5,000円
差引手取額	335,000円



〈平成23年1月から〉	
扶養親族の数	2人
月額給与	40万円
社会保険料	6万円
源泉所得税額	6,580円
差引手取額	333,420円

※平成22年分の給与に関する年末調整は現行の扶養控除額で計算することとなります。

日本でいちばん大切にしたい会社2

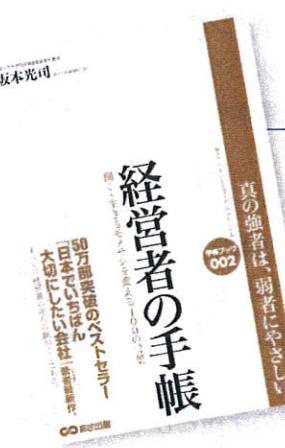
12月16日に昨年に引き続き坂本光司先生をお招きし講演会を開催いたしました。当日は、年末も迫る忙しい時期にもかかわらず200名を超える方々にご来場いただきました。今回も前回と同様、坂本先生の熱い語り口に引き込まれ、時間があつという間に過ぎていきました。昨年もお話しいただきましたが、企業経営とは5人に対する使命と責任を果たすための活動であり、その5人とは

1. 社員とその家族
2. 社外社員とその家族
3. 顧客
4. 地域住民
5. 株主・関係者

である。といった、経営の目的の核となるべき考え方を改めて教えていただきました。この5人に対する使命と責任を果たしている会社こそが、恒常に利益を出し続けることができ、永続できる会社になると坂本先生は強調しておられました。私達の会社はまだまだ程遠いと痛感しました。坂本先生が何度もおっしゃっていた正しいことを行うこと。人と人の助け合い、会社と会社の助け合い、強き者が弱き者を助けるという、ある意味で当たり前のことに向き合う大切さを感じることができました。2011年に向けて大きな刺激とやる気をもらうことができた講演会でした。



リーダーに読んでもらいたい推薦図書から



経営者の手帳

働く・生きるモノサシを変える100の言葉 坂本 光司

この本には働くこと、生きるモノサシを変える100の言葉が書いてあります。経営者としてハツと気づかされるようなそんな言葉が綴られています。

例えばこんな言葉たち…

経営者の定年のシグナルは3つある。

中小企業には決してやってはいけない3つの競争がある。

次代(時代)は五つの眼で読む。

今年の会社の指針をどう作るか。そのヒントとなると思います。

是非、読んでみてください。