

普賢岳 登山研修



今年の登山研修は雲仙普賢岳、11月1日に職員一同とお客様三名の計10名で登山いたしました。

前日の天気予報では曇りのち雨とのことで、どうなるかと不安に思いながらもフェリーに乗って和氣あいあいと島原へ。

そこから車で一時間ほどかけて登山口へ向かったのですが、着いてみるとかろうじて雨は降っていないものの、見渡す限り真っ白な霧……。一同の胸によがる不安、落ちるテンション……。しかし、とりあえず(ここまで来たので)登ってみることに。

途中から霧雨のような細い雨が降るなかの登山でしたが、おかげで登山者も少なく(例年だとこの時期は列ができるほど混みあうそう)、気温も低すぎなかったため楽しく登ることができました。そしてと

にかく紅葉が見事で、今まであんなにきれいな紅葉を見たことはありません。これを見られただけでも今日登れてよかったです、と感動していました。

山頂では運よく雨が止んだのでお弁当や鍋焼きうどんを食べ、下りはやや雨が強くなったものの、予定よりも一時間半ほど早く下山することができました。帰りは雲仙温泉につかって冷えた体をあたため、地獄温泉や温泉街をぶらっと探索してから、またフェリーで熊本へ。

入社してから初めての登山研修、とても楽しく登ることが出来ました。日頃の運動不足がたたって翌日は筋肉痛に襲われましたが、懲りずに今度は久住山に挑戦したいです。

(高濱なすな)



川田 のぶやき

指導は難しい…確かに難しい。それも、思春期となると尚更だと思う。



【指導…】

バスケの高校監督として、チームを日本一に育てた人の方法論を聞く機会があった。

現場(練習中)は、叱っているふりをしている。そして、練習が終われば表情から穏やかな顔へと変身する。一人一人の性格や、癖、全てを把握して、対応する。

厳しさと信頼とを備えて…あるときには、全員に手紙も書く。

何事にも、基礎が大事…本物の指導が大事。理論の研究が大事。

技術は持っているが、闘争心がない、おとなしいチーム、これを勝つチームに変える!

一生懸命にやっている選手に勝つ。気持ちで絶対に負けない!ということを、楽しんで勝てる。これまでの自分を超えて!

自分自身の限界を決めないで、それを超える楽しみを見つける

指導を…確立された指導から次に、自分のルーティンの確立!



新年、明けましておめでとうございます。

昨年末に行われた衆議院議員選挙はアベノミクス選挙といわれましたが、残念ながら地方の中小企業にとってはアベノミクスによる経済効果はほとんど見られませんでした。これからを期待したいところです。

外部環境が大きく変化している今日、中小零細企業にとって最も重要なことは、社長と従業員とのコミュニケーションではないでしょうか。会社内部が強固であれば、どんな外部からの圧力にも耐えることが出来ます。経営資源の乏しい中小企業が生き残っていくためには、会社内部の組織力強化こそが重要です。今年は、お客様の会社の組織力強化の為の諸提案を行っていきたいと思っております。

どうぞ本年もよろしくお願い申し上げます。

税理士 高濱三喜夫



いよいよ施行される相続税法改正

平成27年が始まります。今年は数ある税金の中で、相続税について大きな改正が実施されます。その改正の中で一番大きいのは、**相続税の基礎控除額の引下げです**。これまでにもメディア等でも盛んに情報発信がされていますのでご存じの方も多いことと思いますが、改正内容について再度確認させて頂きます。

(現行の基礎控除額) 5,000万円 + 1,000万円 × 法定相続人の数

(改正後の基礎控除額) 3,000万円 + 600万円 × 法定相続人の数

このように、基礎控除額が**4割減少**されることになります。これに伴い、現状全国で**約4.1%**である相続税の申告・納付件数が、**約8%～9%**になると予想されています。これまで相続税の申告・納付は関係ないと思っていたら、相続税が発生する人と発生しない人に分れてきます。

実際に相続税が生じるかどうか…。相続税は、配偶者や子供の人数と、所有している財産の金額の相互関係により、税金が生じるか生じないかが決まりますので、同じ金額の財産を所有していても、相続税が発生する人と発生しない人に分れてきます。

また最近は、相続税だけでなく、遺産分割や納税資金対策など相続全般のことについてお悩みの方が増えてきています。

このように相続でお悩みの個人の方に対して、弊社では財産の評価額や状況をお調べする**財産診断**を所長の高濱と私を中心として行っております。今回の相続税の改正を機会に、是非皆様ご自身の財産の状況を確認される事をお薦めします。

税理士 下田 幸雄

事務所のホームページをリニューアル致しました。



SEARCH

高濱三喜夫税理士事務所

GO

前のものより、メンバーが若干変わり、写真もカメラマンにお願いして写してもらいました。

お客様の声を、担当以外のスタッフがインタビューを行い、これから、ドンドン掲載していく予定です。

我こそは、弊社へ、一言物申すと思われるお客様があられましたら、是非担当者へご一報ください。

この辺の過去の発行分や、ブログにスタッフ紹介と、弊社を身近に感じていただけたら幸いです。

スタッフのひきつった笑顔に、変なポーズとつっこみどころ満載な当ホームページへ是非一度、遊びにいらして下さいね。

(中村)

エニアグラムを活用した人財育成セミナー



今年の10月6日に有C&A主催で
「自立社員はこうやって育成する!」～人財育成力アップセミナー～
を 講師:曾根原 秀典氏 を招いて行いました。

こういった自社社員育成向けのセミナーは多くありますが、今回の主な内容としてます
「エニアグラム学習」という心理学を用いて進めていきました。最近ではディズニーやヒューレットパッカード等の新しい人材マネジメントとして取り入れられているものです。

「エニアグラム学習」とは

簡単に説明しますと、人間は生まれもって**9つの気質**に分かれています。9つの気質もいろんなタイプがあり、**完全主義・平和主義・独創的・分析・楽天的等様々なタイプ**に分かれます。ただ、これは後天的に作られる性格とは違い元来生まれ持ったモノであり、**一生変わらないモノ**であること。そして自己の気質を把握し、自己理解が深まり自己改善・自己成長につながるとともに他者の気質を知ることで他者理解が深まり良質なコミュニケーションの実現が可能になります。

長々と説明しましたが、実際のセミナーではまず自分の気質を知るために画用紙とクレヨンが配付され自分のモチベーションが上がるシーンを画用紙に描いてもらう作業がなごやかに始まりました。画用紙に絵を描くなど皆さん何十年ぶりで戸惑う方がほとんどでした。そして絵をかきあげると自分がどの気質に当てはまるかを判断し、それぞれの気質グループに分かれ自分の描いた絵を説明し合うグループセッションが行われました。その後曾根原先生より、それぞれの気質が描いた絵と実際に事例を用いながら説明されました。**非常に面白くこんなにも気質によって考え方・行動が違うのかと皆さん感心されていました。**自分の会社の社員を思い浮かべどのように接していくべきかシミュレーションを頭の中で思い描いていたようです。

会社は人です。やはりどの企業でも人の問題は少なからずあると思います。今回のセミナーはそういういた社長の悩みを少しでも緩和し尚且つ社員のやる気に繋がることを目的としたセミナーでした。参加者の社長・従業員様はもちろん当事務所職員も非常に「気付き」があった一日になりました。また今年も実施する予定になっておりますので**希望される方はお気軽に当事務所・職員までお問い合わせ下さい。**

(園田)

意外と知らない生命保険

(畠島)

9月22日にブルデンシャル生命の高森様をお招きして、なかなか知らない（使われていない）生命保険の活用法についての研修を行いました。

皆様も多くの加入されている生命保険ですが、意外とその中身（内容）については良く理解されていない場合が多く、付き合いで加入していたり、以前加入したままの状態の更新を続けていたり、**加入以来ほったらかし**ということもあります。保険商品は新しいものが毎年のように出てきて、その時々のニーズに合った商品だったり**以前より保障内容が良くなっているもの**も多いものです。また、現在加入している保険を活かしながら目的に応じた保険に変更（期間延長・短縮・変換）することもできます。

この契約変更の最大のメリットは**無審査・無告知**でできることです。契約が満了してしまうと新たに保険加入する場合はその時の健康状態により引受けができなかったり、保険料は契約更新時の年齢等によりますので**同じ保障内容でも割高**になります。その点**契約変更是当初契約時の年齢の保険料で算出するために割安**ですし、定期保険を終身保険変更できたり、法人契約を個人に変更することで個人の老後の備えや相続対策にも活用できます。ただし、保険会社により契約変更できる期間は決まっていますので一度見直しを検討されてはいかがでしょうか？

弊社も保険代理店登録を行っていますので**お気軽にご相談ください。**

補助金を上手に活用! 2015年から始める経営計画のススメ

(高濱 亮)

「経営計画って重要な? だって計画立てても一緒でしょ。計画立てて売上が上がるなら何の苦労もないよ。」

このように考えている経営者は意外に多いのではないでしょか。確かに言われることはごもっともです。

経営計画を立てたからといって売上がり上がるわけではありませんし、お金が増えるわけではありません。しかし、それでも私は社長の皆さんに経営計画の策定を強くおすすめしています。

なぜなら、**経営計画の本質は自社の現状や未来のこと**を真剣に考える日を作ることにあるからです。

そしてそこに**私たちのような第三者の視点**が入ることで**新たな気付き**も生まれます。

経営をしていると毎日が瞬く間に過ぎ去っていきます。高度成長期はとにかく走り続ければ結果は出ました。しかし、**現在は一生懸命やったからといって満足な結果は出にくい**経済環境にあります。つまり、**どこに力を入れるべきか**を間違うと経営が負の循環に陥ってしまう可能性が高い環境にあるということです。

今まで、多くの中小企業に関わらせて頂きました。苦しい状況にある会社も少なからずありました。しかし、厳し

い時こそ自社に向き合い、現状を把握し問題点を抽出し課題を解決する方法を探し、愚直に改善策を実行していくことで確実に会社はよくなっています。

社長の意識が変わり、社員の人たちの意識が変わるからです。

気づきは意識を変える。意識は行動を変える。行動は結果を変える。結果を変えることの第一歩は気づきにあります。2015年は新たな**気づき**の1年にしていただきたいと思っています。そして、国も中小企業の支援策として経営改善計画策定にかかる費用の3分の2を補助するというような施策を打ち出しています。この経営計画策定補助金の申込期限は平成27年3月末までとなっています。少しでもやってみようと思った社長様、**今がチャンスです**。今、この瞬間に**気づきがあつた**ととらえてください。私たちのほうからも積極的にお声かけていきますので、一緒に**2015年を素晴らしい1年にしていきましょう!**

お問い合わせはこちらまで!

有限会社 C&A 担当:高濱 亮 096274-1201