

慰安旅行

11月2日から一泊二日で社員旅行へ行ってきました。今回は、日田・天ヶ瀬の旅です。

1日目は昼食を日田市内で済ませ、お宿の近くにあるローズヒルあまがせに向かいました。ローズヒルあまがせは秋のバラ祭り中。満開とまではいきませんでしたが、たくさんの綺麗なバラが咲いていました。一括りにバラといっても品種によっては香りが少ないもの、香りが強いものでも全然香りが違っていたり、さまざまなバラの香りを楽しむことができました。事務所にもコーヒーオベーションという品種のバラの苗を購入し置いています。当事務所にいらっしゃった際には、ぜひご覧ください。

バラの香りを堪能した後はいよいよ温泉宿へ！ 山の中にひっそりと佇む、まるで隠れ家のような素敵なお宿でした。



また、お宿の近くには滝があり、散歩をかねて足を運びました。普段事務所ではなかなか見られない先輩方のはしゃぐ姿に、シャッターを押す指が止まりません。

2日目は、桜滝と慈恩の滝へ。桜滝はお宿からも見ることができましたが、近くで見るとその迫力や水しぶきは圧巻でした。また、慈恩の滝は滝の裏側にも回ることができます。風が冷たく感じる季節ですが、滴る水もお構いなし。旅行のテンションって寒さをも吹き飛ばしますね。

滝を見た後は日田市・豆田町の観光へ。豆田上町通りと豆田御幸町、そしてそれを結ぶ小道がつくる商店街は、昔からのお醤油屋さんやお土産物屋がたくさんあります。酒蔵や国指定史跡の資料館もあり、お茶休憩をしながらゆったりできる観光地です。これから寒くなりますが、温泉が楽しめる時期でもあります。みなさまも足を運んでみられてはいかがでしょうか？(陳野)

次世代経営者の未来を語る会

9月に弊社主催で「次世代経営者の未来を語る会」という参加型のワークショップを開催致しました。30代～40代の若手後継者・後継経営者・創業者の方たちを対象とし、大いに語り合っていました。

構成は二部に分かれ、一部では実際に事業を承継され経営をされている後継経営者の実体験を、インタビュー形式でお聞きしました(ご協力頂きました(株)マックスベア 代表取締役 富丸様 誠にありがとございました)。生の声で、実際に事業承継された際の成功や失敗、承継された後の事など幅広く話されて下さいました。

二部では、各テーマをそれぞれの班ごとで討論し、皆様の思いや考え方・実体験を共有して頂きました。失敗談や成功例、考え方など様々な事例がありましたので皆様共感されたり、今後注意すべき点であったりなど色々気づきを得られる



事が出来たかと感じております。今後の皆様の経営に少しでも役立てて頂けたら幸いです。

その後は皆様ざっくばらんに懇親会の席で親交を深めて頂いたのではと思います。好評の声を頂き、継続的にこの会を開催したいと考えております。1月に第2回を予定しておりますので是非奮ってご参加下さい！(園田)



私たちは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。

謹賀新年

明けましておめでとうございます。

昨年の四月末日をもって税理士法人C&A代表を交代いたしました。これからは自分の夢を実現すべく行動する予定でしたが、ドックの結果、高血圧・糖尿病・尿酸値等に異常がみられたため、久留米市の病院にて約1ヶ月間、断食療法の治療を受けましたところ、体質が改善され約7kgの減量と高血圧の薬から開放されました。「健康は食にあり」ということを実感いたします。皆様も健康にはくれぐれもお気をつけください。本年も、C&Aグループをよろしく願ひいたします。

C&Aグループ代表 高濱三喜夫



自分の「資質」を知ろう ～ストレングスファインダー～

平成29年9月、月次会議の後、株式会社ハートラボジャパンの知識講師をお招きし、ストレングスファインダーの研修を社内で行いました。

ストレングスファインダーとは、アメリカの世論調査と組織コンサルティングを専門とするギャラップ社が開発したもので、「短所ではなく長所を伸ばすことにエネルギーを注いだ方が、人は何倍もの成長を手にすることができる」という考え方に基づいた自己分析ツールです。診断はいたって簡単で、ウェブサイト上の質問に答えていくだけで自分の強みが何であるかを知ることができます。

開発にあたってギャラップ社は、四十年にわたって行ってきた「人間の強み」に関する研究を元に、人がもつ様々な能力をあらゆる角度から抽出・分類し、最終的に34種類の資質を特定しました。そして今回の研修では、その34種類の中で自分に最も強く表れている上位5つの資質を分析していただきました。

ちなみに私の上位5つの資質は上から順に、『回復志向』、『戦略性』、『親密性』、『ポジティブ』、『内省』だったので

が、最初にこの結果を聞いたとき「確かに!」と納得できる資質(例えばポジティブ)もあれば、「存在すら感じたことがない…」と首を捻る資質(例えば戦略性)もありました。

しかし、研修が進むにつれ、ストレングスファインダーで定義する資質とは、あくまで「自分に固有の思考・行動パターンの傾向性」であり、「強みそのものではない」ということが分かってきました。自分にとって自然にできる傾向性を、意識して効果的かつ生産的に使うことで初めて、「突出した固有の強み」となるそうです。つまり、私が「あるのだろうか?」と感じた資質は現状では活用できていない、いわゆる“種”の状態です。ストレングスファインダーは個人の才能の畑に埋まっている強みの種を、客観的に「見える化」してくれるツールであると言えるのかもしれません。

強みを発見するだけに留まらず、生かして活用させることが本来の目的だという、ストレングスファインダー。今回せっかく見つかった種を育て、もっと成長していかなければならないと決意を新たにした研修会でした。

(高濱 なずな)

会計ソフト新サービスのご案内

昨年の11月より弊社で使用しておりますA-SaaSから新サービスがスタートしました。A-SaaSフリコミというこのサービスは簡単に言うと振込代行サービスで、インターネットバンキングを利用していなくてもインターネットバンキングのように銀行に行かなくてもパソコンより振込予約ができ手数料も通常の振込よりも安価に抑えられる場合もあります。また、日々の業務が忙しく銀行に行く時間や銀行窓口での待ち時間が無くなることを考えると単に手数料が安くなるというだけでなく、時間の有効活用や業務効率化にも繋がる内容になっています。

<A-SaaSフリコミ導入メリット>

- 振込手数料が安くなる(一振込あたり手数料260円(税抜))
- 銀行へ手続きに行く必要がない(非生産時間の短縮、効率化)
- 予約振込により前持って処理が可能(業務時間分散)
- 初期費用・月額利用料不要(※A-SaaSの使用者のみ導入可能)

※A-SaaSを利用するにはインターネット環境が必要です。

詳しくは担当者までご連絡ください。(畑島)

負けない経営、生き残る経営講座

12月2日土曜日ソニックジャパンにて軍師アカデミー九州支部支部会に参加してきました。今回は「負けない経営、生き残る経営講座」と題して、事業ドメイン、SWOT分析について学びました。

SWOT分析はよく、耳にする言葉ですよね。強み、弱み、機会、脅威の分析のことです。事業ドメインとは、軍師の定義では、会社が生きていく領域とされており。その事業ドメインを確立するために必要なこととしてまず、顧客、自社、競合を知ることが大事であり、事業における宿命・事業戦略の鉄則として、企業は①全ての顧客ニーズには応えられない②自社の経営資源には限りがある③他社と同じでは認知してもらえないという宿命に気付かなければならない。だからこそ顧客を**選択**して、自社の経営資源を**集中**して、他社との**差別化**をはからなければ、競争相手との戦いで絶対に勝てる土俵がつかれない。まず、自社を知るためにSWOT分析が必要として、まず強み、弱みを考える。

例えばここに1000万円があり、数十人と争奪することになったとして、この1000万円獲得ゲームのルールを自分で作れるとします。そうすると、「どんなルールであれば自分が有利であり、必ず獲得できるか?」を考えるとします。つまり、自分の一番の強みを考えますよね。まずは、自分の秀でている部分を考え、それを上回る他者がいないか、いたとしたらどんな手段で他者を阻止するか。これが、勝ち土俵を作り上げることです。

御社は①誰に②何を③どのように、勝ち土俵を作っていくのでしょうか?この②何を、具体的なもの(商品)ではなく、その商品を購入されたことにより得られる価値をイメージするとよりよい事業ドメインが見つかるのではないのでしょうか。

当社も事業ドメインを考えますが、よりよいものとなるよう、一度出来たら終わりではなく、常にこれでいいのかと磨きをかけていく必要があると思います。(中村)



事業承継を成功に導く！ 後継者の学校 九州校 3 期 開講しました

後継者の学校は全国で事業承継のセミナーや後継者育成、事業承継支援を行っている組織です。九州の後継者や後継経営者が直面し悩んでいる事業承継問題を支援していきたいという想いで現在、事業承継に精通した専門家のチームで九州校を運営しています。

後継者の学校のプログラムは今から事業承継をしていく後継者や事業承継をした後継経営者が事業承継や経営を学びながら、本物の経営者になるために、学び・磨き合い・成長する場となっています。

経営の4要素である事業、財務、人・組織、統治基盤に関して、座学ではなくワークを中心として本質部分を学び、感じ取って自分のものにしていくことができるという特徴があります。

これまで1期、2期を卒業した後継者の方も、学んだことを実際の現場に活かしながら次世代経営者としての一歩を踏み出されています。

【後継者の学校を受講された後の成果や感想】

- ①自分自身で未来の会社像を描くことで、やるべきことが明確になりモチベーションが上がり、日々の業務が楽しくなった。
- ②今まで苦手意識を持っていた財務だが、押さえるべきポイントが理解でき、難しく感じなくなった。決算書で何を見ていけばいいのかが分かるようになった。
- ③社内でもどのようにリーダーシップを発揮していくべきかが分かり、実践した結果、協力を得られるようになり仕事やりやすくなった。

今年も4月からの開講を予定しておりますので、後継者、後継経営者の方、一緒に学びましょう。講座の内容に関してご相談がありましたらお気軽にお声かけ下さい。お待ちしております！(高濱 亮)

消費税率の引き上げに伴う事務負担の増加

2019年10月1日より消費税率が8%から10%に引上げられることが予定されています。それと共に軽減税率が導入されることとなっています。軽減税率とは、一定のものの消費税については消費税率を8%のまま据置くことをいい、軽減税率の対象となるものは、飲食料品(酒類を除く)や週に2日以上発行される新聞等が該当します。

ここで問題となるのが、1件のお店(例としてAストア)で8%の対象となる飲食料品と10%の対象となる雑貨を一緒に購入した場合です。2019年9月30日までは、Aストアで5,400円(税込)の飲料品と1,080円(税込)の雑貨を購入した場合、出金伝票等には合計額6,480円が記載してあれば

消費税の計算上問題はなかったのですが、2019年10月1日以降、上記の飲料品は5,400円(税込)のままですが、雑貨は1,100円(税込)となります。

この合計額6,500円をまとめて記載した場合、会計ソフトでは正しい消費税の計算ができなくなることから、ご面倒ですが5,400円の飲料品と1,100円の雑貨を2段に分けて伝票等に記載していただく必要があります。皆様方の事務負担が増加することとなり心苦しく思いますが、ご協力をお願い致します。

時期が近づいてきましたら各担当から改めて説明させていただきますので、その際はよろしくお願い致します。(下田)

「ほんの少しの…」

平成29年は皆様にとって、どのような1年でありましたでしょうか？ 毎年、年頭に願いを込めて、幸せでありますように!と。

この世は、増々厳しさが複雑化し、時代の変化に上手く順応できないでいることが感じられます。私の歳になりますと、冠婚葬祭に携わることが非常

に多くなりました。そこで思うのが、新しい生命の誕生とは真逆の…命を絶つ…ことの重大さ。他の動物にはない事です。

ほんの少しの支え、ほんの少しの共有の時間、ほんの少しの愛…。出来る限りの気配り、目配りを心掛けたいと思います。

川田のつぶやき

