

お客様各位

暑さの厳しい日が続いておりますが、皆様は如何お過ごしでしょうか。

この時期、仕事終わりのキンキンに冷えたビールはこたえられませんか、それを楽しみに仕事をされている方もいらっしゃるのではないのでしょうか。しかし、ついつい飲み過ぎて二日酔い、なんて経験のある方も多いのでは。

二日酔いを防ぐ効果のある食べ物としてトマトが良いとされています。

トマトに含まれている成分がアルコール濃度を低下させてくれるそうです。

ちょっとしたことで二日酔いが防げるのであればお試し頂ければと思いますが、仕事面でもちょっとした工夫で、むらをなくしたり行動効率を上げたりすることができるのではないのでしょうか。

たとえば、月の初めに前1ヶ月分の手帳に記された自分の計画、行動をチェックしたり、1年前の手帳のその月の行動を点検しておけば、たった10分程度の時間で自分の悪い癖や改善点に気付くことがあります。

試されてみてはいかがでしょうか。

## 須黒会計インフォメーション

平成24年8月号

### I N D E X

1. 【経営情報】 [企業のパワーは人材育成](#)
2. 【会計税務】 [消費税の3つの改正](#)
3. 【ヒント・ヒント】 [一日一人](#)
4. 【お役立ち情報】 [経営体力診断のご提案](#)

#### 1. 【経営情報】 [企業のパワーは人材育成](#)

##### 【企業のパワーは人材育成】

ある大手美容院の人材育成担当者の話です。

「ゆとり教育で育った世代は、厳しくするとすぐに辞めてしまう傾向が強いのです。しかし本部で採用した人材を簡単に辞めさせるわけにはいきません」

そこでまず、最初に言うことは、

「世の中は不公平、不平等、そんなの当たり前。その中でどうやって生き延びていくかを考えなさい」

「人からエコヒイキされる人になりなさい」

学校では教えないことです。

そして4つの基本を軸に人材育成に入っていきそうです。

#### 1、基本の大切さ

どんな仕事に就こうが、与えられようが目の前の仕事に集中することです。

安心して仕事を任せられる人は、目の前の仕事をきちんとこなしています。

取りこぼしをしないことです。出来ることを確実にやりとげることです。

そのために大事なことは基本です。

仕事は、華やかなホームランを狙うより、確実なヒットを積み重ねることで信頼を得られます。

信頼はチャンスをもたらします。

#### 2、面白みの発見

成功する人は、どんな仕事に就こうと自分の仕事の中に面白みを見つめます。

仕事の中に遣り甲斐や生きがいを見つけます。

人は面白いことをしているときは、苦労を苦労と考えないで生き活きとしていられます。

自分の仕事の中で面白みを見つめることです。必ず面白みはあります。

#### 3、長所を伸ばせ

無難な平均点社員より、欠点はあってもひとつ得意技がある社員のほうが生き残るチャンスが多いのです。

「この仕事はあいつだ」と言われる人になりなさい。

差別化こそチャンスをものにできるキーワードです。

#### 4、限界を超える

仕事の王道は、「人の3倍働く」と誰からも認められるくらいの情熱を見せることです。

限界の向こう側に、本当の限界点があります。

「もうこれ以上はダメだ」と思ってから半年頑張ってみなさい。今までと違った世界が見えてきます。

一度でいいから限界点を超えることです。

社会の中で企業はいつもトーナメント戦を戦っているようなものです。

何社が生き残れるのか。

「組織作り」や「仕組み作り」は生き残る上で重要です。

しかし、組織という箱があっても、その中で働く人の個々の能力が足りなくては、企業は勝ち抜いてはいけません。

高い能力を持った人材が、組織の中で仕組みとチームワークで戦うことこそが企業の繁栄に繋がります。

企業の繁栄は「人作り」がすべてと云っても過言ではありません。

そのために、人材育成の仕組みをつくることから取り組むことが大切です。

## 2. 【会計税務】消費税の3つの改正

平成23年6月に消費税の改正がありました。主な改正点は、次の3項目です。適用時期が迫ってきたので、再度確認の意味でまとめてみたいと思います。

### 1. 免税点制度の適用見直し

基準期間の課税売上高が1000万円以下であっても特定期間(前事業年度開始の日以後6ヶ月の期間)の課税売上高が1000万円を超えるとその事業者は免税事業者になれないこととなります。

この改正は、その年又はその事業年度が平成25年1月1日以後に開始する課税期間から適用になります。

### 2. 仕入税額控除制度における「95%ルール」の見直し

「95%ルール」とは、次のことを言っていました。すなわち、非課税売上げに対応する仕入れについては仕入税額控除を認めないのが原則です。にもかかわらず、売上げのほとんど(95%以上)が課税売上げの場合は、全ての仕入れについて仕入税額控除を認めていました。このたび、当課税期間の課税売上高が5億円を超える場合には、課税売上割合が95%以上であっても全額を仕入税額控除することはできず、原則に戻って個別対応方式もしくは一括比例配分方式のいずれかにより行うことになりました。

この改正は、平成24年4月1日以後に開始する課税期間から適用されます。

### 3. 「仕入控除税額に関する明細書」の見直し

平成24年4月1日以後に提出する還付申告書には、添付が義務化された2枚綴りの「消費税の還付申告に関する明細書」があり、取引金額が100万円以上の主な課税資産の譲渡等や輸出取引等の明細を記載するなど、より詳細な記載が求められています。この「消費税の還付申告に関する明細書」や記載例などは、国税庁のホームページに記載されています。

### 3.【ヒント・ヒント】 一日一人

年間70万枚のシャツを生産して、定価での売率が99.9%のメーカーズシャツ鎌倉の貞末会長は、私どもは最初から、お客さまに「買ってほしい」と思っていただけの価格と品質を商品に具備させています。コストをぎりぎりまで縮小した結果と言います。

社員のストレスになることはさせない同社が唯一、売り場の目標としているのが、各店員が1日1人の新規顧客を獲得すること。「押し売りになってはいけない、シャツではなく、サービスを売ってくださいと言っています。1日1人でいいから、お客様にご満足いただいて顧客になってもらう。販売員が5人いれば年間2千人の顧客を創造できる」と。フォーレ所載。

### 4.【お役立ち情報】経営体力診断のご提案

以下のご提案内容のうち、一つを無料にてご提案いたします！

<ご提案内容>

#### 1. 経営体力診断

企業を人間の身体に見立てて、御社の過去の実績から分析・測定し、「経営体力」の総合評価をみるとともに、現在の重点課題を明らかにします。

#### 2. マネージメント・パワー(社長ご自身の経営行動診断)

社長様へのアンケート回答にもとづき、ご自身の経営姿勢(思考と行動)の現状診断を行います。

このメールマガジンは、須黒税務会計事務所及び株式会社リードコンサルトを通して、お客様からのご紹介によりお届けさせていただいております。

万一送信を希望されない場合、末尾のメールアドレス宛てに送信中止の手続きをお願いいたします。

このメールに他のウェブサイトへのリンクが含まれている場合にも、須黒税務会計事務所及び株式会社リードコンサルトはリンク先のページについて一切責任を負いかねます。

////////////////////

須黒税務会計事務所

株式会社リードコンサルト

〒104-0061 東京都中央区銀座 5-14-16

銀座アピタシオン 701・1004

TEL : 03-3542-9755 FAX : 03-3546-1788

E-MAIL : [suguro-kaikei@sweet.ocn.ne.jp](mailto:suguro-kaikei@sweet.ocn.ne.jp)

URL : <http://www.suguro-tax.jp>

URL : <http://www.suguro-lead.com>

////////////////////