

お客様各位

皆様には、益々ご発展のこととお喜び申し上げます。

貴社のご発展と社長様はじめ社員の皆様のご健勝をお祈り申し上げます。

※このメールに返信すると連絡がとれますので、御用の際は、お気軽にお申し付けください。

※このメールに返信すると連絡がとれますので、御用の際は、お気軽にお申し付けください。



## 須黒会計インフォメーション

平成22年4月号



I | N | D | E | X |  
└ ┘ └ ┘ └ ┘ └ ┘ └ ┘

1. 【経営情報】 [経営計画の成功のポイントは「行動計画とPDCAサイクル」](#)
2. 【会計税務】 [平成20事務年度の相続税の調査事績](#)
3. 【ヒント・ヒント】 [幸せ繁盛](#)
4. 【税務メモ】 [4月の税務メモ](#)
5. 【お役立ち情報】 [経営体力診断のご提案](#)



1. 【経営情報】 [経営計画の成功のポイントは「行動計画とPDCAサイクル」](#)



### 経営計画の成功のポイントは「行動計画とPDCAサイクル」

経営計画は出来上がりましたか？

経営計画書を作ることにより、自分のお店のことがよく見えてきたと思います。

経営状態を把握することにより、目標と現状のギャップや課題が浮き彫りになります。

人間、他人のことはよく見えているのに、意外と自分のことはわかっていないものです。

このままではいけないとわかっていても、何から手を着けていいかわからないままに日々の仕事に埋没してしまう。

または、闇雲に経営改善策を実施して、成果が上がらずに頓挫してしまう。

経営者の悩みは、突き詰めると「売上(利益)」と「組織(人材教育)」に集約されます。

利益を上げる方法は、売上を上げるか、経費を削減するしかありません。

現状は、経費を使い過ぎて利益がでないお店よりも、売上が上がらずに利益がでないお店が圧倒的に多いように思います。社長の給料を切り詰めても利益がでないのです。

課題は、利益を出すために売上を上げなければならないのです。

言葉で言うのは簡単ですが、そう簡単には売上は上がってはいけません。

オーナー自らハサミを握って、オープンからクローズまでお客様に向かい、月売上のほとんどをあげてはいませんか。何のために人を雇っているのでしょうか。

売上を上げていくためには、人の力が必要です。

それも、個人の能力に依存するだけではなく、個々の能力を集結した組織作り、つまり集団から組織へのチェンジがこの厳しい現代社会を生き抜いていく上で必要不可欠になってきています。

物を作るのも、物売るのも、サービスを提供するのも人です。

特に美容サービスにおいては、従業員の資質が顧客満足に直結するため、人材育成が最も大切になってきます。

人は、お店の(会社の)大事な財産です。「人財」なのです。

だからこそ組織化することによって、人を生かすのです。

そのために必要なのが、目的や目標の共有であり、その目的や目標が、「ビジョン」であり、「経営計画」なのです。

そして実行する手段が「行動計画」であり、成功するポイントがPDCAです。

目標と現状のギャップを埋めるための改善策や、課題を解決する手段を実施していくのが「行動計画」です。

お店全体の行動計画は、お店の指針であり、全員で取り組めるものでなければなりません。

それに対し、スタッフ個人別の行動計画はどうでしょうか。

人にはそれぞれ経験や能力などにより役割があり、向き不向き、素質や成長速度の違いなどがあります。

だからこそ、一人ひとりの行動計画も異なってきてあたり前だと思います。

個々の行動計画を立てるポイントは、自ら課題を作り、ひとつずつ解決し、小さなPDCAサイクルを回していくことによって、大きな目標を達成することができるのです。

ただし、ほったらかしにするとスタッフは成功体験が積みません。

そこで必要なのが、経営者のツッコミです。

スタッフに自分自身で目標を設定させて、現状とのギャップ(課題)を認識し、その課題を解決するためにどのような行動をとるのか。簡単に達成できる目標ではなく、ちょっと背伸びをすれば達成できる目標にして下さい。

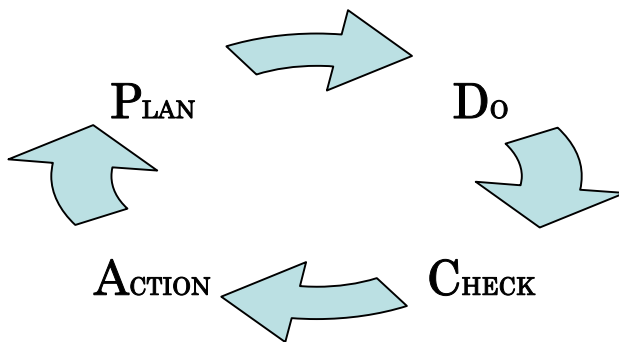
頑張れば出来そうだと、が一番成長します。

その時にツッコんであげてください。

「それでいいのかい」「どう思うのかな」

もう一つ、PDCA サイクルを回す上で重要なのがコミュニケーションです。  
コミュニケーションを一方通行から双方通行にする方法も、ツツコミです。  
「どうだった」「どう感じた」  
コミュニケーションパイプを太く、双方通行になることによって、PDCA サイクルが回り始めることを実感できます。  
自主的に目標に対して課題をみつけ(PPLAN)、行動を起こし(DO)、検証・確認をしながら(CHECK)、修正改善(ACTION)をする。

### PDCA サイクル



サイクルの最後の ACTION を次の PDCA サイクルにつなげ、螺旋階段を昇るように一周ごとに、スパイラルアップをしてサイクルを向上させていきます。

もうお気づきですね。

PDCA サイクルは継続です。ひとつ達成するたびに、さらなる目標にステップアップしていくことにより、人は成長をしていきます。

業務改善も PDCA サイクルに乗せて、スパイラルアップを継続的に行うことによって成果を上げられると思います。

次回は、PDCA サイクルが回るための仕組み「PDCA シート」を紹介します。

PDCA サイクルが回るためには、回るための仕組み作りが重要になります。



## 2. 【会計税務】平成20事務年度の相続税の調査事績



### 「平成20事務年度の相続税の調査事績」

国税庁は平成20年7月から21年6月までの相続税調査事績を発表しました。

□申告漏れ価格とその内訳

申告漏れ課税価格は、全体で4,095億円(前事務年度4,119億円)。加算税を含んだ追徴税額は、全体で931億円(前事務年度941億円)となっています。また、重加算税の賦課件数は2,052件(前事務年度1,914件)、賦課割

合は 17.1%(前事務年度 16.1%)です。

申告漏れのあった相続財産は、現金・預貯金等 1,380 億円(前事務年度 1,517 億円)と最も多く、続いて有価証券 776 億円(前事務年度 707 億円)、土地 675 億円(前事務年度 687 億円)の順となっています。

#### □海外資産関連事案に係る調査事績

海外資産関連事案に係る調査件数は 475 件(前事務年度 407 件)、申告漏れ課税価格は 353 億円(前事務年度 308 億円)とともに増加しています。国税庁では、相続税調査の実施に当たり、海外資産の把握に努めており、特に、資料情報や相続人・被相続人の居住形態等から海外資産の相続が想定される事案については、積極的に調査を実施しているほか、調査の過程において海外資産の取得が把握された場合にも、深度ある調査によりその解明を行っています。

#### □無申告事案の調査事績

無申告事案一件当たりの申告漏れ本税額は、881 万円。相続税調査全体の平均(666 万円)の 1.3 倍となっています。

資料情報等から申告納税義務があるにも拘らず無申告と想定される事案(無申告事案)に係る調査件数は 555 件(前事務年度 504 件)、このうち非違件数は 467 件(前事務年度 420 件)、申告漏れ課税価格は 661 億円(前事務年度 645 億円)、申告漏れ本税額は 41 億円(前事務年度 45 億円)となっています。



### 3. 【ヒント・ヒント】 ミスの癖



#### 「幸せ繁盛」

山田主規著「社長もっと楽しく儲けましょう！」という本があさ出版から出ています。

儲かる会社になるポイント。その一は、「自分の強みに気づけ」です。フォーカスの対象を、「当社にないもの・弱点」から「当社にすでにあるもの・良い点」に変えることで、一変します。

その二は、世の中の「声にならない声」を聞くことで、①お得意様を訪問する、②本屋の書棚を眺める、③スタッフに聞くの三つの方法があります。

その三は、幸せにしたい人をハッキリさせる。マザー・テレサに「私が救えるのは目の前の一人だけ」という言葉があります。目の前の一人のお客様のことを考えるようにしましょう。



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

銀座アビタシオン 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>

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