

STLOWS

ストロース



Contents

遊魚動緑

「即効売上アップ ～売れるトーク術～」

P.2

社長ブログ

「優しくなければ他人の長所を
見つけることはできない」

P.3

税制改正

「創設、改正ポイントをお教えいたします」P.4

書籍紹介

職場の難問 Q&A 医療・介護編

P.5

社内活動

提案力コンテスト

P.6,7

KKB職員の社外活動報告

- ・金城短期大学での非常勤講師
- ・金城短期大学でのゲストスピーカー

P.8



木村光雄税理士事務所



経 営 監 査



経 営 指 導



医 業 経 営 指 導



相 続 ・ 資 産 対 策



人 事 労 務

〒920-0027 石川県金沢市駅西新町3丁目4番33号 TEL:076-260-1666 FAX:076-260-1676

【ホームページ】<http://www.kkb-jp.com/> 【E-mail】m-kimura@tkcnf.or.jp

即効売上アップ ～売れるトーク術～

6月23日に北國総研ビジネス情報懇話会の例会で、「売れる売れる研究所」の橋本和恵氏の講演を聞いてきた。橋本氏は陶芸家だったが、アルバイトで始めたマネキン販売員に目覚めセールスウーマンに転身した。人間の「購買心理」を熟知した販売のプロとして様々なメーカーで驚異的な売上を記録している。

以下、そのノウハウを抜粋。

- ・実地体験のセールストークをメモ帳に書き、生テープで録音してトークと販売結果を記録する。
- ・自分の欠点は必ずお客様の前に出る。

欠点に気づくことが大切。500回の店舗実験で7割は失敗、3割が成功だった。

- ・自分が買い物をした時にどうして欲しいかと考える。
- ・不景気でも経済は廻る。不景気が販売不振の理由にならない。
- ・嫌いな営業マン・・・説明が長く、ヘタでしつこい。
- ・好きな営業マン・・・説明が短く、分かりやすく、しつこくない。
- ・まず、商品の種類を二つに分けて説明し、次に自分の経験ではこれが一番売れてますと説明する。商品知識を二分法で整理する。例)プラズマと液晶。
- ・お客様は他人に言いたくなくても専門家には言いたくなる。
- ・購買心理は、1. まず感情が動く。
2. 次に理性で判断するから、二分法で分かりやすく説明。
3. 男性と女性ではトークは違う。
- ・価格の説明・・・なぜ10万円なのか、なぜ100万円なのか。
- ・製品が出来るまで、原料 → 開発 → 製造 → 検品 → 出荷 → 梱包 → 輸送 → 販売の多くの過程を経る。

販売は直接お客様に接する最終ランナーであるという誇り。

多くの人の努力と時間を考えると絶対に諦めない意識で。

100円のおにぎりは100人の手が。

電化製品は1万人の手がかかる。

販売力と営業力を身につければ、どこでも生きていける。

販売力は現場の経験から自分なりの法則を編み出し続けることなのだろう。



代表取締役会長・税理士
認定登録 医業経営コンサルタント

木村 光雄

～5の付く日に当社のホームページに掲載している短信「遊魚動録」の抜粋です。ご覧ください。～

優くなければ他人の長所を見つけることはできない

はじめに

私たち会計事務所は、毎月お客様に出向き、正確な月次データに基づいてお客様の経営成績を解説し、決算対策と納税予測をしております。毎回の訪問のなかで、我々、プロフェッショナル・スタッフは、経営者の方と話をします。聴けば、ほとんどの経営者は、人の問題で悩んでおります。「人の育て方」の方向性の一つとして、吉田松陰先生の言葉が参考になるのではないのでしょうか。



代表取締役社長・税理士
認定登録 医業経営コンサルタント

木村 岳二

1. ある小学校の朗唱

山口県萩市の明倫小学校では、毎朝、松陰先生の言葉を素読しています。「人賢愚(ひとけんぐ)有りと雖(いえども) 各々一(おのおのいち)の才能なきはなし湊合(そうごう)して大成する時は必ず全備(ぜんび)する所あらん」(人にはそれぞれ能力に違いはあるけれども、誰も一つや二つの長所を持っているものである。その長所を伸ばせば、必ず立派な人になれるであろう。)

2. 同志としての美点凝視

人の悲しい習性として、人の欠点ばかりが目につきます。いくら注意したところで、性癖は簡単には修正できません。なぜなら、人は自分の意思のみで動き、指示命令で人は動かないからです。長所を見つけ伸ばしてやれば、人は育ちます。しかしながら、他人の長所を見つけるのは難しいことです。いかに、美点凝視できるか、松陰先生の姿勢を参考にしてみます。「教授は能(あた)はざるも、君等と共に講究せん」。(私は教授などにはできないが、君たちとともに学習していこう!) 教師と生徒としてではなく、共に学ぶ同志としての関係として、彼らの強みや長所を見つけ出し、そこを褒めることで人を伸ばそうとしました。

3. 辞世の句

松陰先生は人の長所を見出し、その長所を伸ばさせていきました。なぜ、人の育成ができたのでしょうか。私は、人に対する慈愛の心があったからだと思います。

1年生の第三学期。松陰先生の辞世の句が教室に響きます。

「親思うところにまさる親心 きよの音ずれ 何ときくらん」

(子供が親を慕う心持ちよりも、親が子を愛する親心は、どれほどまさったものであろう。死なねばならぬ私の便りを知って故郷の両親は、どんなに悲しむだろう)

松陰先生から、慈愛の心と「優くなければ他人の長所を見つけることはできない」という人の育成の鉄則を学習させて頂きました。



『平成23年度 税制改正 について』

経営指導部 次長・税理士 大積 輝彦
経営監査部 副主任 本田 剛士

平成23年度税制改正法案のうち一部が、6月22日成立、6月30日公布・施行されています。そこで成立した部分の中でも、目立った創設、改正ポイントを書かせていただきました。なお、個人所得課税の控除の見直し、法人税率の引き下げ、相続税の基礎控除の見直し等、成案されず継続審議がされることとなっています。

法人税

創設ポイント

～雇用者の数が増加した場合の法人税額の特別控除～

青色申告書を提出する法人のうち当期及び前期において法人の都合による離職者がいないとの要件を満たすものが、平成23年4月1日から平成26年3月31日までの間に開始する各事業年度において、雇用者が前事業年度末に比して10%以上、かつ、5人以上(中小企業者等については、2人以上)増加したとの要件を満たす場合において、その法人が雇用保険法の適用事業を行っているときは、その事業年度の所得に対する法人税額から20万円にその法人の増加雇用者数を乗じて計算した金額を控除することができるという制度が創設されました。

消費税

改正ポイント

平成25年1月1日以後開始の事業年度より適用

～事業者免税点制度における免税事業者要件の見直し～

個人事業者のその年又は法人のその事業年度の基準期間における課税売上高が1,000万円以下である場合において、当該個人事業者又は法人のうち、**※特定期間**における課税売上高が1,000万円を超えるときは、当該個人事業者のその年又は法人のその事業年度については、事業者免税点制度を適用しないこととされました。上記を適用する場合においては、特定期間中に支払った給与等の金額(所得税法に規定する支払明細書に記載すべき給与等の金額)をもって特定期間における課税売上高に代替することができることとされました。

※特定期間とは・・・
個人事業者 → その年の前年1月1日～6月30日までの期間
法人 → その事業年度の前事業年度開始の日以後6月の期間

贈与税

改正ポイント

～住宅取得等資金の贈与を受けた場合の非課税措置等の拡充～

適用対象となる住宅取得等資金の範囲に、住宅用家屋の新築に先行してするその敷地の用に供される**※土地等**の取得のための資金が追加されました。

※建売住宅、分譲マンション等の敷地

住宅の新築請負契約を一体的に行う売買契約により取得した土地
住宅の新築請負契約の締結を条件とする売買契約により取得した土地

改正前

平成22年1月1日から平成23年12月31日までの間でその直系尊属(父母、祖父母、養父母等)からの贈与により、**住宅用家屋の新築、取得又は増改築等**に充てるための金銭の取得をした一定の要件を満たす受贈者が、その贈与により取得をした住宅取得等資金のうち1,000万円(平成22年度中なら1,500万円)までの住宅取得等資金の贈与が非課税となっていました。

書籍紹介

経営指導部 次長・税理士 大積 輝彦



書名：職場の難問Q&A 医療・介護編

著者：日本人事労務コンサルタントグループ（LCG）
医療福祉部会

出版社：医学通信社

価格：2,100円

共同執筆書籍「職場の難問Q&A医療介護編」が平成23年5月に医学通信社から出版されました。

本の内容は医療・介護現場に頻繁に発生する労務管理の課題を100題に絞り、紙上相談という形式にまとめたものです。

出版に際し弊社人事労務コンサルタントの大積が共同執筆者として参加しました。

医院経営において一番重要なことは、医師が安心して医療に専念できる環境の整備にあると思われます。

一方、医療は医師が経営者であることが大原則ですから、様々な経営課題に医師が経営者として対応しなければなりません。労務問題もその一つです。一方、医療機関や福祉施設では、人事労務管理が非常に難しいと言われています。理由の一つとして、労務管理をできる人材が労働市場に充分供給されていないことがあります。

例えば医療機関では、大病院で労務管理について専門的な知識と経験を得た人材を、事務長として採用することが理想ですが、そのようなケースは極めて希です。

医療機関で職務を得るには一定の資格を要し、かつ、その職務専門者として従事するのが普通です。よって、**管理者が組織人事の経験を積むことは難しく、この面での経営者の片腕になる人材の発掘は難しい現状があります**。

このような現状を踏まえ、医療機関や福祉施設の経営者の方々や、事務長や施設長といった職場で発生する労務問題に日頃から頭を悩ませている管理者の方々に、**多くのヒントを提供し、問題解決の一助になる、業界固有の労務相談事例を編纂**することがかねてから求められていました。

弊社は、医療介護の賃金と退職金の制度設計と管理者研修を中心に指導させていただいていますが、今後は医療介護業界の組織人事全般に渡って総合的なサービスを提供できることを目指して体制を構築してゆきたいと思っております。

社内提案力コンテスト2011

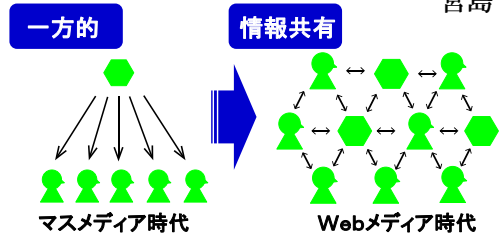
前年に引き続き、第2回社内提案力コンテストを開催しました。提案力コンテストの主な目的は、経営者皆様方への提案サービスの強化、各担当者の知識向上を目指しております。

13チームある提案の中でも上位4チームの発表内容について書かせて頂きました。



第1位 『WebPRのすゝめ』

現代のコミュニケーション事情は、昔に比べ変化してしまいました。マスメディア時代からWebメディア時代への変化の到来です。消費者が情報を一方的に受けていた時代から、消費者自ら情報を検索し、共有する時代へと突入しました。そんな時代背景の中、Web戦略による新規顧客獲得の糸口となればと提案をさせて頂きました。



経営監査部 主任 吉田 晃央
宮島 直史

戦略概要

既存のネットワーク ⇒ 潜在ターゲットに情報伝達 ⇒ 情報受信者が発信者となりWeb上での口コミをつくる

一方通行な発信ツール

ホームページ、ブログ

+ α

情報共有ツールの利用

Facebookなどの
ソーシャルネットワーキングサービス



ホームページのリニューアル

リニューアルといっても、ただHPを替えるのではなく、印象に残る自社のメッセージが一目で伝えるHPを作成（理解してもらう）

ソーシャルメディアを活用した潜在顧客の発掘

Facebookを活用した自社の広告（知ってもらう）、新規顧客の糸口をつくる（検索してもらう）

自社のファンを増やす

自社のイメージ向上（自社のブランド構築）、新規顧客の獲得（行動してもらう）

第2位 『ToDoノートの組織的運営で人事生産性向上を図る』

新幹線はなぜ速いのか？

経営指導部 次長・税理士 大積 輝彦

その答えは全車両にモーターが付いているからです。貨物列車のように先頭車両だけ強力な駆動力で引っ張るのでは限界があります。人事生産性も同じです。社員が価値観を共有し、優先順位をつけて状況判断を的確にしながらい行動できるようになったら、どんなに素晴らしいでしょうか。



自ら事前準備する

新入社員の方は、朝、会社に出社したらその日成すべき事をノートに書き出し、段取りを組んでから仕事に取りかかれば効率は格段に向上します。これが第1ステップです。

次のステップは、帰りに明日の段取りを書いて帰宅するようにします。仕事が忙しいときほど事前準備の有効性が増します。

幹部社員とは、予定を組む期間の射程距離が長い社員のことを言います。常に段取り八分であればその「報・連・相」は安心して受けることができますし、仕事ぶりを頼もしくも感じることができます。

教育方法とツールの重要性と人事制度へのリンク

不思議なことに、ToDoリストの内容はその人の日頃の想いや考えが100%出てきます。

「人は本人の意志でのみ働き、他人の強制では動かない。」ことが明確に現れます。

本人の意志にキッチリ向き合い、指導をする体制づくりが、中小企業の人材育成のベースになります。

今回の提案力コンテストでは、社員教育の基礎から部門経営者の育て方という教育方法とツールについて解説し、これと連動した人事制度の構築法について発表しました。

第3位 『ソーシャルメディアコンサルティング』

経営監査部 主任 松田 裕樹
飯田 将史

ソーシャルメディアってなんだ？

Facebookやtwitter・mixi・ブログなど、簡単に自分(自社)の情報が更新でき、個人のユーザー同士で交流する機能を持ったWebメディア(媒体)のこと。対話交流や情報共有を行い、ユーザー同士が緊密に繋がりが合える。

なぜ今ソーシャルメディアなのか？

マスメディア ⇒ Web検索 ⇒ ソーシャルメディア

人々がインターネットテクノロジーを使い、自分が必要なものを大企業など、伝統的組織ではなく、お互い(ネットワーク・コミュニティ)から調達するようになってきた社会動向により、マスメディアやWeb検索など、既存メディアや媒体を超える大きな影響力を持つようになってきたから。

理由その① 『そこに人がいる』

国内ネット利用者の約9割が日常的にソーシャルメディアを利用している。ソーシャルメディアの滞在時間は、その他カテゴリの約2倍。

テレビやラジオ、新聞や雑誌の前から
「消えた人々」がそこにいる

理由その② 『情報洪水時代』

選択可能情報量は消費可能情報量の2万倍。情報発信者にとっては、非常に情報が届け難く、情報受信者も、情報検索が非常に困難な時代。

役立つ情報だけを欲しが
「情報選別時代」の到来

ソーシャルメディアの優位点・不安点

優位点

- ・従来のメディアに比べ費用が安い
- ・消費者から早く、本音の、詳細なフィードバックが得られる
- ・消費者との深い関わりを持つことができる
- ・優れたブランドマーケティングやカスタマーサービス
- ・正しい振る舞いをした時の効果・メリットは長期に渡り継続
- ・ソーシャルメディアは口コミの増強剤になる
- ・優れた製品やブランド体験を求める時代
- ・新たな才能を効果的に採用することもできる

不安点は確かにあるが…

不安点

- ・ソーシャルメディアの効果・メリットの多くは直ぐではなく数ヶ月の時間を要する
- ・ツールが急速に変化する
- ・対面のコミュニケーションの機会を減らしてしまう可能性がある
- ・反面、悪い評判の拡散範囲も広い(対応により挽回はできる)

**問題はどれだけ率先して上手く取り組むか
何もしない状況こそ最悪の事態!!**

特別賞 『在宅療養支援診療所の医療法人設立認可申請提案事例について』

経営監査部 課長 野崎 寛

入院施設が減少している現状において、在宅療養支援診療所の役割は重要性を増します。しかし、在宅医療は医師にとって大変な負担であり取り組む医師が少なく、国・地域が期待する状態にはなっていません。在宅医療の普及のために何が必要なのか？

この疑問に対し、「**介護事業者との連携・医療法人設立**」が一つの手法となる提案事例となります。

在宅医療はなぜ大変なのか？

患者より医師又は看護職員が連絡を受け、往診・看護の提供が可能な体制を24時間確保しなくてはならない。また、連携による在宅療養患者の緊急入院受け入れ体制を確保しなければならない。

在宅療養支援診療所と介護事業者との連携メリット

診療所(医師)のメリットは在宅患者が確保しやすくなり、安定した収入が得られることになる。介護事業者のメリットは医療サービスが安定的に提供できることにより、そのことが利用者確保に広告効果となる。

連携において医療法人設立の有効性

法人組織の設立により在宅医療をチームで行うことができ、医師の負担が軽減できる。また、現在設立できる医療法人は「持分のない医療法人」(出資者の財産権のない医療法人)であり、獲得した利益は出資者に帰属されず、経済的公平性が確保される。さらに、医療法人(社団)は、最高決定機関である社員総会において、医療法人の構成員である社員が一人一票となる。医師と介護事業者が対等な立場で設立が可能となる。

KKB職員の社外活動報告

～ 金城短期大学での非常勤講師 ～

経営監査部 課長 岡田 忠史

自らが計画を立て・チェックし・改善し・その目標の達成に・責任を持つ！

そんな『自創社員』を目指した社会人になって下さい！！

この度、金城短大にて講話させて頂いた際の最後に使わせて頂いた言葉です。

これは弊社で今期よりスタートし、取り入れている自創経営の概念です。自分自身がまだまだということは百も承知ですが、今後社会に進まれる皆様のやる気に満ちた表情の前で講話させて頂く事で私自身の身も引き締まる思いでした。



今秋から、FP(ファイナンシャル・プランナー)技能検定3級の受験講義の講師を私を含め5人体制にて努めさせていただきます。未曾有の大震災・世界同時株安等、取り巻く経済状況が厳しい昨今、社会に出てからは資格の取得が大きな武器の一つとなりえます。大きな目標を持って、社会へ羽ばたく皆様の少しでもお役に立てるよう精一杯、努力する所存です。

目指せ、全員合格！！

～ 金城短期大学でのゲストスピーカー～

以前、金城短大のオープンキャンパスにゲストスピーカーとして参加させて頂きました。お話する相手は、金城短大への入学を考えている高校生でした。社会人2年目の卒業生として、少しでも私の話が参考になればと思い、引き受けさせて頂きました。

情報管理部 榎本 裕貴

私が金城短大に入学する時は、「どんな仕事につきたい、こんな夢を実現したい」といった目標は、描けていませんでした。



私の専攻はビジネス実務学科です。これから社会に出るにあたって基礎となるマナー接客やパソコン操作、会計学等の基礎知識の習得に励んでいました。その中で特に興味を持てたのが簿記であり、それを活かせる仕事に就きたいと少しずつ考えるようになっていきました。

実際、この業界に飛び込むことができたものの、覚えることが本当に多く戸惑うことも多々ありました。しかし、少しずつ成長を実感し、またやりがいを感じたくさんの人々に支えられて毎日がとても充実しています。

私が一番伝えたかったことは、人に感謝し、自ら成長しようとする意識を強く持つことが大切だということです。オープンキャンパスに参加して改めて、これからも働くことにやりがいを感じながら、日々成長していけるよう努力していきたいと思うきっかけとなりました。

株式会社 木村経営ブレイン 定期広報誌『STLQWS』
【発行人】木村 岳二 【編集責任者】本田 剛士
【編集者】松田 裕樹、由井 雅代、宮島 直史、安田 幸平