

今月のお知らせ

「ことしの税制改正のポイント」

平成 28 年度版をお配りして

います。

第 2 6 9 号
平成 28 年 7 月 1 日
税理士法人大嶋会計士
公認会計士・税理士
大嶋良弘
TEL 043 - 241 - 6121
FAX 043 - 243 - 3430
URL <http://www.osmk-ohb.co.jp>
E-Mail yohshima@osmk-ohb.co.jp

7月に入り、急に暑くなり、まるで日差しに刺されるようです。

家を出るなりその日差しの強さに驚き、車での通勤にしました。

暑さに慣れるまでには時間がかかります。皆様、体調に気を付けてください。

わたしは「一日1万歩」の目標をもって、歩いているのですが、この日差しに負けて、目標にはほど遠く、3千～4千歩ほどです。

雨が降ったり、暑かったりとできない理由を自分以外のところに見つけ出している有様です。

今、参議院選挙が行われていますが、どの候補者に投票するか悩んでいるところです。顔が見えないのです。選挙公報と所属政党で判断せざるを得ません。

もう一つの東京都知事選はこれからですが、こちらは金銭疑惑での辞任による選挙で、どなたが出馬するか注目しています。

前東京都知事は、顔が見える候補として圧倒的得票数で当選しました。ですが、あれほどに公私混同を行い、何の説明もせず、勝手に辞任しました。

顔が見えるという判断基準もかなり中途半端な判断基準となりますかね。

日々の行動・関係を通じて判断できない対象者をどのように選択するか難しいことです。
それでも投票しないよりは、投票するほうが大事です。投票率が高ければ高いほど、その後の判断の目が生きてくると思います。

今回の投票も悩みますが、立候補者の行動をネットで検索し、選挙公報以外の情報を集めて、結論を出すことにします。

.....

4月2日(土)にお客様の会社で講演しました。
その要約を掲載します。ご参考になればありがたいです。

「なぜ、経営計画書を作成するのか」(その3)

1. 多くの中小企業の経営者の悩み(前々号掲載)
2. 社長が幹部に抱く不満(前々号掲載)
3. 二つの要素を兼ね備えた幹部社員が少ない要因(前号掲載)
4. イエスマンにならない(前号掲載)
5. 経営幹部が備える「数字力」

企業経営は儲けてナンボの世界。

利益が出なければ事業は持続できない。

どんなに高邁な経営理念を抱こうと、素晴らしい目標を立てようと、利益が出なければ会社は立ち行かない。

中小企業の幹部社員の間で、数字に対する意識が薄いのは「数字こそが経営の土台である」という認識が浸透していないからだ。

6. 幹部社員に求められる条件

1. 全体をみること

戦略を立てる

企業の進むべき道を示す

2. 自律的に動くこと

マネジメント力を発揮する

戦略を実行する

3. 数字を理解すること

会社の行動、結果を客観的に評価する

この三つの要素が幹部社員に必要な条件です。企業経営を構成する要素そのものだ。

7. 部下が求める幹部社員の要件

部下も幹部社員に備えてほしいと願っている要素がある。

それは「人間力」だ。

部下は上司を三日で見抜くが、上司が部下を理解するのに三か月かかるといわれている。

上司には部下が何人も、何十人もいる。部下からすれば上司は一人。

上司は言動に常に注目されているから、仕事の能力も人間性もすぐにわかる。

上司と部下は仕事あつての関係。

仕事に関わる以上、必要な人間力というのは「一緒にいて楽しい」「いつも優しく接してくれる」といった性格や人格面だけを指すわけではない。

必ずしも、抜群に高潔であったり、清廉潔白であったりする必要はない。

部下が求める人間力

1. 円滑に仕事を進められる環境を整えること

部下が進むべき方向性を明確に示すこと

戦略的視点

2. 部下から見て尊敬できる仕事ぶりであること

責任感と覚悟を持ち、率先して仕事にあたること

マネジメント力

社長が幹部社員に求める要素と同じ。

中小企業は部下から上司へと、上に行くほど仕事をしなければダメ。

社員がたくさんいて、分業が整い、優秀な部下がおぜん立てしてくれるような一部の
大企業とは違い、上に行くほどあれもこれもと、仕事量が増えるのが中小企業だ。

人一倍、頭と体を使い、汗をかくこと。

このような姿勢が上司には必要不可欠だ。その姿を部下はよく見ている。

以下、次号へ