



- 世界に通用する学習すべきものは何か？
- 消費税率引き上げによる 表示上の注意点
- 経営計画のススメ～策定と活用のポイント
- 成功する人に共通する 3 つの要件

長野県松本市巾上 9-9

TEL : 0263-33-2223 FAX : 0263-33-2396

長野県長野市栗田 292 番地

TEL : 026-291-4153 FAX:026-291-4163

HP : <http://www.narusako.co.jp>

世界に通用する学習すべきものは何か？

史上 2 位となる 8 個のメダルを獲得したソチオリンピックは、私たちにさまざまな感動を与えてくれただけでなく、世界で戦うことの厳しさを教えてくれたような気がします。

かつて、自転車で世界一周を成し遂げた大手子供服メーカー、株式会社ミキハウスの坂本達氏の話を聞く機会がありました。坂本氏はまずイギリスのロンドンを出発してヨーロッパとアフリカを走り、2 年目にはアフリカを走り、次にトルコから、中東、パキスタンから中国に入り、東南アジアまで走り抜け、4 年目にはアラスカから北米と南米を走り、緯度 0 度の南米のエクアドルまで、距離にして 5 万 5 千キロすなわち地球を一周と 4 分の 1、国の数で 43 カ国を走っています。1968 年生まれの青年が 4 年 3 ヶ月もの間、会社を休みこの偉業を達成しました。休暇を許すミキハウスの社長も度量が大きいし、本当に実現してしまう実行力に敬服です。誰もが、機会があったら世界一周したいと思うものですが、本当に実現する決意、意思というものは、並外れたものだと感じます。その決意、意思が自分と周りの人間に感銘を与え、自分のビジョンの実現に向かって動き始める原動力なのだと思います。スポーツの世界でのメダルを取る人間と、そこそこで終わる人間との差とも言えるのではないのでしょうか？

坂本氏は世界一周をして、一番学んだことは何かを話されていましたが、それは 12ヶ国語を操れるようになったことよりも、基本的な礼儀・作法が大切だと痛感したことなのだそうです。挨拶や礼儀マナー、相手の大切にしていることを大切にすれば、そして最低限の言葉さえ覚えれば、どこの国に行っても食べていけるそうです。精一杯おもてなしをすれば、相手もおもてなししてくれるのは万国共通のルールだと実感したそうです。

原油を始めとする資源が値上がりし、今後資源を持っている国は強いが日本のように資源を持たない国は所得が流出して大変だという論調を多く聞きます。しかし考えてみれば、明治時代、英語もドイツ語も片言の日本人は世界に飛び出し、短期間で技術を習得して帰国し、日本を先進国に導く政治や経済の基礎を作りました。こうしたリーダー達はもちろんのこと、長野県の企業でも、英語ができなくてもアメリカに渡り、世界一のギターメーカーを作ったフジゲンの横内氏の例を考えてみれば、もともと日本人は外国人がびっくりするマナーと、何かを成し遂げようとするビジョンを持っていたはずです。だからこそ資源がない島国でも経済成長を実現し、明治時代の初期には 3 千万人の人口だったのが、1 億 2 千万人強が食べていける国を実現しているのです。最低限のマナーとビジョンが自分と自社の組織に本当に根付いているのか、改めて見つめ直す必要性を感じました。

現在、坂本氏は、旅のときに特に世話になったギニアに井戸を作り、さらに診療所を作るボランティア活動をしています。またその貴重な経験を仕事に活かして活躍されています。まだまだ、日本にもこんなに度量の大きい企業と若い世代がいるのだと感激した経験でした。

成迫 升敏

消費税率引き上げによる 表示上の注意点

平成 26 年 4 月 1 日からの消費税率 8% 適用により、消費税率引き上げに関連するご質問が多くなってきました。今回は、**税率引き上げ後の価格の表示方法**、平成 26 年 4 月 1 日以後も価格を据え置く場合など、**実質的に値下げを行うに際しての広告上の注意点**、及び消費税率引き上げと同時期に行われる**印紙税の非課税枠拡大**の 3 点についてご紹介します。

1. 消費税値上げによる価格表示の変更

●二度にわたる消費税率の引上げに合わせて、価格表示の変更是必要？

原則、商品についている値札は、平成 26 年 4 月 1 日には消費税率 8% の税込価格のものへ、平成 27 年 10 月 1 日（実施見込）には消費税率 10% の税込価格のものへ、一斉に貼り替る必要があります。

●値札の貼り替え等の事務負担は軽減できます。

以下のような表示を行う事で、特例措置により一斉に値札貼り替えをする必要がなくなります。

(1) 税抜価格のみを表示する場合の事例

「1,000 円（税抜）」、「1,000 円+税」など、値札に税抜価格のみを記載して、その価格が税抜価格であることがわかるような表示を行う方法があります。「1,000 円」と値札に税抜価格のみを記載して、店内等の目に付きやすい場所に、「当店の価格は全て税抜表示です。」と掲示を行う方法もできます。

(2) 税込価格を表示する場合の事例

① 旧税率（5%）に基づく税込価格を表示する場合の事例

「1,050 円」と値札には旧税率に基づく税込価格を表示し、店内等の目に付きやすい場所に、「店内の商品は、旧税率（5%）に基づく税込価格となっていますので、レジにてあらためて新税率（8%）に基づき精算させていただきます。」と掲示を行う方法などがあります。

② 新税率（8%）に基づく税込価格を表示する場合の事例

「1,080 円」と値札には新税率に基づく税込価格を表示し、店内等の目に付きやすい場所に、「店内の商品は、既に新税率（8%）に基づく税込価格となっていますので、3 月 31 日までは、レジにて 5% の税率により精算させていただきます。」と掲示を行う方法などがあります。

※上記は平成 25 年 10 月 1 日から平成 29 年 3 月 31 日までの特例措置です。平成 29 年 4 月 1 日以後は総額表示を行う必要があります。

2. 禁止される表示

● 「消費税率の引上げ分をレジにて値引します」という表示は違法？

平成 26 年 4 月 1 日から平成 29 年 3 月 31 日までの間、以下の表示は禁止されます。

①取引の相手方に消費税を転嫁していない旨の表示

（例）「消費税はいただきません」、「消費税増税分を据え置いています」など

②取引の相手方が負担すべき消費税を対価の額から減ずる旨の表示であって消費税との関連を明示しているもの

（例）「消費税 8% 分還元セール」、「消費税率上昇分値引します」など

③消費税に関して取引の相手方に経済上の利益を提供する旨の表示であって②に掲げる表示に準ずるもの

（例）「消費税相当分、次回の購入に利用できるポイントを付与します」など

※「増税」又は「税」といった文言を用いて実質的に消費税分を値引する趣旨の表示を行う事は、通常、禁止される表示に該当します。また、「表示」には口頭による広告も含まれます。

●禁止されない表示は？

たまたま消費税率の引上げ幅又は消費税率と一致するだけの「3% 値下げ」・「8% 還元セール」のような表示は禁止される表示には該当しません。

3. 「領収証」等に係る印紙税の非課税範囲の拡大

消費税率8%の適用開始時期と同じ、平成26年4月1日以降に作成される「金銭又は有価証券の受取書」についての印紙税の非課税範囲が拡大されます。現在、記載された受取金額が3万円未満のものが非課税とされていますが、これが5万円未満のものについて非課税とされることとなります。

※「金銭又は有価証券の受取書」とは、金銭又は有価証券を受領した者が、その受領事実を証明するため作成し、相手方に交付する証拠証書（領収証、領収書、受取書、レシートなど）をいいます。

改正消費税法施行に伴うお知らせ

「社会保障の安定財源の確保等を図る税制の抜本的な改革を行うための消費税法の一部を改正する等の法律」（以下、改正消費税法）により、消費税法の一部が改正され、平成26年4月1日から消費税率が8%へ、平成27年10月1日に10%へと引き上げられます。これに伴う弊社における消費税率等の取扱いについて、ご案内させていただきます。

改正消費税法により、平成26年4月1日以降に弊社がご提供する商品・役務の提供（顧問料等）に係る消費税率は、新税率8%でご請求させて頂きます。ただし、経過措置が適用されるものは除きます。

なお、締結済の契約については、あらためて契約書を取り交わすことはいたしません。「消費税率5%」として締結済の契約であっても、ご提供時期が平成26年4月1日以降に係る部分につきましては、消費税改正法に基づく税率（新税率8%）を適用させていただきます。

恐れ入りますが、ご理解を賜りますよう何卒よろしくお願い申し上げます。

経営計画のススメ～策定と活用のポイント

一般的に3年間の経営計画を中期経営計画と呼びますが、これは単なる計数計画ではなく、自社の経営理念やビジョンを見つめ直し、将来のあるべき姿や新たな事業の方向性を描くことに大きな意味があります。今回はこの策定と活用のポイントをご紹介します。

中期経営計画策定の中核となる3大要素

ビジネス環境分析

- ・外部事業環境
- ・自社経営資源

まず自社を取り巻く外部環境や自社の経営資源の把握と今後の予測を行います。外部環境では、経済、社会、技術環境、人口動態、顧客ニーズ、代替品や競合他社の動向などが激しく変化し、これまで自社の強みであったものが、腐化することも珍しくありません。逆に、環境変化と自社の技術とを掛け合わせることで、大きな成長を遂げる場合もあります。インターネットの普及を見越し、「ネット×商店街」により、衰退する商店街というビジネスモデルに新しい息吹を吹き込み、会員8,000万人を超える新たな事業領域を生み出した楽天は、掛け算型経営の代表例でしょう。

経営戦略の策定

- ・企業理念・経営ビジョン
- ・全社・個別戦略

経営戦略の方向性を見出すため、3年先の自社のあるべき姿、実現したい姿を考え、そこから現在に引き戻してくることで変革・創造の道筋を見出していく。現状ありきの目標設定では、現状延長型の「改善」に留まってしまうでしょう。変革・創造を起こすには、ビジョン先行型のアプローチで発想する必要があります。例えば、化粧品販売大手の資生堂は、「一瞬も一生も美しく」という企業理念があります。単に「化粧品を売る」という事業領域ではなく、「美を提供する」という広い視野で自社を見つめ直すことで、枠にとらわれない新たな戦略が見えてくるのだと思います。

経営計画の策定

- ・計数計略
- ・行動計画

経営計画は、経営戦略を具体化したもの。経営ビジョンを数値目標にし、更には全社計画を部門別や店舗別などにブレークダウンしていきます。そして最終的には、各種戦略目標を達成するに必要な行動事項を全社・部門別・個人別に重点活動計画としてまとめていきます。目標を定量化することで、達成度合いの確認ができ、また行動計画に落し込むことで、目標達成のために何をすべきかが具体的に見えてきます。行動なくして目標達成はないので、計画策定後の実行管理では、数値よりもむしろどのような行動を起こしているかの確認・検証が重要となります。

せっかく作成した中期経営計画も活かされなければ意味がありません。中期経営計画を実際の経営に活かすためには、現場に落とし込み、社員全体で共有していくことが必要です。

中期経営計画活用のポイント

- 経営者が
ビジョンを示す**

まず経営者が経営のビジョン(方向性)をしっかりと社員に伝える必要があります。いくら能力ややる気が高くても、社員のベクトルを同じ方向へ向かわせなければ組織として大きな成果は出せないでしょう。経営ビジョンは社員が仕事をしていく上での大きな指針となります。自社がどういった方向に進もうとしているのか、経営者自らの考えを聞くことで、社員の理解や納得感も高まります。
- 単年度計画
重点施策
活動計画**

3年先の計画も、実行のためにはまずは1年間の計画に落とし込み、更には現場の社員が何を追ったら良いのか見えるように(可視化)します。またその段階にあっては、経営陣だけではなく、より多くの社員を巻き込み、参加・当事者意識を高めることでより実効性が高まると思います。また実施項目によっては、新たなプロジェクトを設け、既存の部門にとらわれない横断的な取り組みを進めることも効果的です。
- 実行後の評価
検証会議**

ビジョンを示し可視化された計画の進捗を検証する会議を定期的に開催します。計画と実績の差異は、良いものもあれば、課題や問題点もあるでしょう。課題は、いかに改善・対処するかを検討していくことで会社の財産となりますが、そのまま放置すれば問題点として残ります。良い成果だけを評価するのではなく、取り組みの中で生じた課題を会議の中で共有し、改善に向けて議論を行いましょう。

中期経営計画を策定することを通じて、より視野を広めて自社の方向性を考えられると思います。ぜひ、一度自社でもご検討下さい。中期経営計画にご関心、ご相談のある方は弊社担当までお気軽にお声がけください。

成功する人に共通する3つの要件

去る1月19日、経営コンサルタントで船井総合研究所の創業者である船井幸雄さんが81歳で逝去されました。経営コンサルタント業界で初の上場を果たすなど、稀代の経営コンサルタントとして名を馳せ、亡くなる直前まで自身の考えを発信していた偉大な方でしたのでとても残念です。その船井氏が、成功する人に共通する3つの要件を述べています。有名な話ですが改めて振り返ってみます。伸びる人の第1の条件は「勉強好き」であること。毎日本を読み、気がつくたびにメモをとりその整理を上手にすると勉強になるという。勉強好きということは若さの証明でもあり、新しい知識や経験を得ることが面倒に思えるようになったとき、その人は老いたことになると言っています。第2の条件は「すなお」。すなおに生きると世の中のことがよくわかる。また、すなおな人は伸びる人に共通する「謙虚さ」をも身につけています。第3の条件は「プラス発想型人間」であること。「マーフィ理論」＝「よいことを思えばよいことが起こる。悪いことを考えれば悪いことが起こる。だからよいことを思おう」がプラス型発想を端的に表しています。マイナス発想する人、すなわち悪口、批判、弁解の名人に伸びた人がいない。悪口を言われても感謝するくらいのプラス発想が、成功する要因だと説いています。船井氏の金言「勉強好き」「すなお」「プラス発想型人間」を習慣づけ、成長し続ける人間でありたいと思います。

統括部長 高木幹夫

お知らせ

平成26年3月5日（水） 会計部門確定申告合宿のため、お電話がつながりにくいことがあります。ご迷惑をおかけいたしますが、何卒ご理解のほどお願い申し上げます。

[以上]