

事務所通信

令和元年秋号

こんにちは、立川です。
いつもありがとうございます。

10月1日より、消費税率が10%になるとともに、**飲食料品の購入・定期購読新聞は、軽減税率の適用となりました。**

領収書をもらうときに、「飲食料品であるという記載」「定期購読新聞であるという記載」がされているかどうかを、ぜひご確認くださいませ。

そして、現金出納帳、預金出納帳には、税率ごとに区分して記入をお願いいたします。具体的には、次の記載例のとおり、軽減税率対象品目の「摘要」欄に8%と記入をお願いいたします。

【記載例】

月	日	摘要	収入金額	支出金額	差引残高
10	1	持ち帰り飲料 スーパー〇〇 8%		540	×××
	10	持ち帰り飲料 コンビニ□□ 8%		108	
		雑貨消耗品 コンビニ□□		550	×××
	20	定期購読新聞 △△新聞 8%		4,000	×××

「8%」の代わりに『※』等の記号を記載するとともに、帳簿の欄外等には、「※は軽減税率対象品目」と記載するなどの方法もあります。

また、会計ソフトにデータ入力をされているお客様は、例えば、10月××日「持ち帰り飲料 スーパー〇〇 8%」、特に税率区分を軽減税率の「8%」であるコード等の入力を、必ずお願いいたします。

軽減税率が導入されたとはいえ、消費税率が10%になりました。

申告時に、前期と同じ売上、前期と同じ粗利益、前期と同じ経費であったとしても、消費税の納税額は、前期より25%増えてしまいます。

どうか、消費税の納税時の資金繰りは、充分ご注意くださいませ。

先日書店で、新版図解 「思考は現実化する」(田中孝顕監修 ナポレオン・ヒル財団アジア／太平洋本部編) が目に入り、思わず買いました。

「世界で1億冊以上売れた『自己啓発書』の超入門

「この1冊で、あなたの『思考力・決断力・行動力』が驚くほど伸びる！」とあります。

私は、「思考は現実化する」を20代後半の時に読んだことを記憶しています。

特に繰り返し読んだ書籍ではなかったです。しかし、原題が **Think and Grow Rich** とありますので、「考えて、そして豊かに成長する」というテーマであると、勝手に思っています。

この書籍は、ナポレオン・ヒルのさまざまな著作の導入編という位置付けのようです。今回は、同書籍で紹介されている、17のゴールデンルール(黄金律)を引用します。

- 1 明確な目標の設定
- 2 プラスアルファの努力
- 3 PMA (積極的心構え)
- 4 逆境と挫折からの利益
- 5 マスターマインド
- 6 チームワーク
- 7 優れたパーソナリティ
- 8 セルフ・コントロール
- 9 エンスージアズム (熱意)
- 10 ヘルス・マネジメント
- 11 資金と時間の活用
- 12 パーソナル・イニシアティブ
- 13 集中力の偉大な力
- 14 的確な思考の力
- 15 クリエイティブ・ビジョン
- 16 揺るぎない信念
- 17 習慣形成とその活用

経営者にとって、どれも必要な17のゴールデンルールといえると思います。

最初に掲げられている、「1 明確な目標の設定」は、最も重要な黄金律として、さらに「願望実現のための6か条」が挙げられています。

その6か条とは、

- 1 あなたが実現したいと思う願望を「はっきり」させる
 - 2 実現したいと望むものを得るために、その代わりに何を「差し出す」のかを決める
 - 3 実現したいと思っている願望を取得する「最終期限」を決める
 - 4 願望実現のための詳細な計画を立てる
 - 5 実現したい具体的願望、そのための代償、最終期限、詳細な計画、以上4点を紙に詳しく書く
 - 6 紙に書いたこの宣言を、1日2回、起床直後と就寝直前に、なるべく大きな声で読む
- とあります。

よく、「目標は紙に書くと実現する」と言われます。

私は、半分はそのとおりであり、半分はそのとおりではない、と考えています。

なぜなら、経営者のタイプによって違うと思うからです。

紙に書いた目標を壁などに貼っておき、それを常に見ているとモチベーションが上がると感じる経営者は、目標を紙に書いた方がいいと思います。

一方で、紙に書かなくても、あたかも紙に書いたようなイメージを持ち続けられる経営者は、改めて紙に書かなくてもいいと思います。

私は、私だけでなく、メンバー全員が共通した目標をもってほしいと思い、紙に書いた目標設定が必要であると感じました。もちろん創業1年目から、紙に書いていたわけではありません。

そして、その目標が達成できた時に、目標達成に貢献してくれたメンバーに、何らかの形で還元していきたいと思います。

ですから、数字による目標設定は、大切であると考えています。

言い換えれば、数字による目標設定が、事業計画、つまり、月々の売上の予測という計画、月々の利益の予測という計画につながります。

ところで、売上の予測ということは、なかなか立てにくいとおっしゃる経営者が多いです。

確かに、創業初期はそのとおりです。

売上の予測ができないときには、経験で、あるいは直感で、かかってしまう経費はある程度予測ができると思います。

その予測した経費を、粗利益率で逆算すると、必ず達成しなければならない売上が算出されます。

多くの経営者は、その算出された売上予測に驚きます。

その驚きの結果、もう少し経費をかけない方法を考えるか、算出された売上をどのように達成していくかを、真剣に考えていきます。

数字による目標設定は、創業当初は、おおむね目標が達成できるような数値を立てた方がいいと、私は思います。

なぜなら、立てた計画が実績となることで、経営者ご自身の自信となっていくからです。

その自信が、次のワンランク上の目標設定につながっていくからです。

そして、そのワンランク上の設定した目標が達成できた時、経営者ご自身のさらなる自信となっていくます。

ところで、目標とは、売上、利益だけでは決してありません。

お客様に喜んでいただく、お客様にごひいきにさせていただく、これこそが、経営者やその経営者とともに働くメンバーのモチベーションとなると思います。

新版図解「思考は現実化する」を読みながら、私は、こんなことを改めて感じました。

(代 表 立 川 勝 一)