

事務所通信

平成28年夏号

こんにちは、立川です。
いつもありがとうございます。

今年もまた、ちょうど半分が過ぎてしまいました。
改めて、時間の流れが早く感じられます。

7月1日に、国税庁から2016年分の路線価が公表されました。

2016年の路線価日本一は、31年連続で中央区銀座5丁目の文具店「鳩居堂」前で、前年比18.7%増の、1㎡あたり3,200万円で「三越銀座店」前と、「和光本館」前も同額であるようです。

全国平均で0.2%のプラスとなり、リーマンショック前の2008年以来、8年ぶりに上昇に転じました。

上昇率は、2020年に東京オリンピックの開催を控える東京が最も高い上昇で、その率は、2.9%とのことです。

東京23区では、JR品川駅のとなりに山手線の新駅が誕生する付近が、前年よりも、12.9%上昇したり、多摩地区では「立川駅北口大通り」が、前年よりも、9.1%上昇となったようです。

ところで、ひとつの土地に、4つの異なった価格があることから、「一物四価」といわれることがあります。

実勢価格、公示価格、路線価、固定資産税評価額の4つです。

実勢価格は、実際に取引される価格です。本当の意味での「時価」です。

公示価格とは、国土交通省が毎年1月1日時点の土地を算定したもので、一般の土地

取引の指標とされている価格です。

今回、国税庁から公表のあった路線価とは、毎年1月1日時点での国税庁が算定した

価格で、公示価格の約8割程度といわれています。

固定資産税評価額とは、1月1日時点での市町村が算定した価格で、公示価格の約7割程度といわれています。また、3年に1度評価替えがされます。

路線価は、相続税・贈与税の算定基準となる土地の評価を表したものです。

路線価の上昇傾向は、多額の資産を持たない方にも相続税がかかる時代となってまいりますので、注意が必要です。

会社を設立した方、個人事業を開業した方、あるいは、新規事業を立ち上げたい方に、お話をすることがあります。それは、「目標数値」ということです。

企業経営者は、だれもが「夢」を持っています。その「夢」を実現するためには、目標を掲げて、その目標を達成しなければなりません。その目標設定を、具体的な数値で表わす必要があります。

目標を立てるときは、「SMARTの原則」に従ったほうがいいと、以前、事務所通信でお書きしました。

SMARTの原則とは、

「具体的である (Specific)」

「計測できる (Measurable)」

「同意している (Agreed)」

「実現できそうなことである (Realistic)」

「具体的な期限がはっきりしている (Time)」

という要素がはいったもので、これらの頭文字をとったものです。

「目標数値」を一つだけ掲げるとするならば、私は「一人当たりの付加価値 1,000 万円」を目指すことをお勧めします。

最初から「一人当たりの付加価値 1,000 万円」という目標数値のハードルが高いのであれば、まずは、「一人当たりの付加価値 700 万円」という目標数値を設定するといい、と思います。

「付加価値」とは、「粗利益」です。

「粗利益」とは、「売上－仕入－外注費」です。

「一人当たり」とは、「常勤役員、正社員一人当たり」という意味です。アルバイト・パートは、たとえば一律0.5人として換算するなどという調整が必要になります。

たとえば、役員1人、正社員2人、パート1人で、1年間の売上8,000万円、仕入4,000万円、外注費500万円の会社があったとします。

そうすると、粗利益＝8,000万円－4,000万円－500万円＝3,500万円となります。

そして、一人当たりの付加価値＝3,500万円÷3.5人＝1,000万円となるのです。

確かに、業界・業種によって、粗利益は異なってきます。また、「業界平均の粗利益率」も異なってきます。

しかし、そこで考えてほしいことがあるのです。

たとえば、平均点80点というのは、100点の人と60点の人がいて、足して2で割って平均80点ということなのです。

当たり前のことですが、「業界平均の粗利益率」より高い企業もあれば、それより低い企業もあります。

ですから、「一人当たりの付加価値 700 万円」を目標にして、それが達成できたら、次に「一人当たりの付加価値 800 万円」を目標にする。そして、それが達成できたら、次に「一人当たりの付加価値 900 万円」を目標にする。そして、それが達成できたら、次は・・・というように、少しずつ少しずつステップアップをされたらいかがでしょうか。

もちろんですが、「目標数値」だけを追求した方がいい、ということをしるつもりはありません。

設立した会社、開業した個人事業、または新しく立ち上げた新事業の、事業内容や事業目的が、社長ご自身の好きなことで、やりたいことであるということの方が、大切です。

なぜなら、社長ご自身の事業に対する強い情熱がなければ、決して長続きはできませんので。

私は、創業当時「4人で4,000万円を目指す」という目標設定を致しました。そして、事務所のメンバーのおかげで、その目標を達成することができました。

私にできたのです。

あなた様にできないわけがありません。

(代 表 立 川 勝 一)

■ 編集後記

先月、事務所の旅行で大阪、ユニバーサルスタジオに行ってきました。

まず大阪城を見学に行きました。観光客の大半が海外からの方々にびっくりしました。大阪繁華街名物、道頓堀へ行きましたが、名物グリコの看板前や、飲食店の多くが、外国人観光客で賑わっていました。ラーメン店は長蛇の列、たこ焼き店は並んでいる店、並んでいない店とはっきり分かれていました。みなさんSNSで調べてくるのでしょね。

翌日はユニバーサルスタジオに行きました。

ユニバーサルスタジオのアトラクション、バックドロップジェットコースターは、名前通り後ろに進む恐怖がすごかったです。

また、ハリーポッターでのアトラクションでは、バーチャル映像等の五感での体感型で、空を飛んでいる感覚がこれもすごいと思いました。動きは、バックドロップの方が恐怖なのですが、ハリーポッターでの五感をフルに使うバーチャル体験も、すごくリアルで面白かったです。

ユニバーサルスタジオのアトラクションを通して、お客様に満足して頂き、リピーターとなってもらうことの大変さと、そのための企業努力の大切さを改めて感じました。

(小 林)