

長野県松本市中上 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>

情報遮断、情報ダイエットのすすめ
「燃える闘魂」をもって経営に臨む
「すまい給付金」制度が始まります
相手の特性を理解した真のコミュニケーションとは
終活のススメ～エンディングノートを書こう

情報遮断、情報ダイエットのすすめ

インターネットや携帯電話の普及により私達は、昔ならば王族や宗教のトップでなければ知り得ないような質と量の情報を瞬時に手に入れる事ができるようになりました。本来、情報は我々がより豊かな経営や家庭生活を行うための手段ですが、いつの間にか情報に振り回されている現実があります。時には、使われないどころか逆に心配の種になるだけのような情報を、まるで贅肉のようにため込みがちになります。本来の組織活動に必要な筋肉や骨や血などになるように情報を使いこなしていくのは至難の技ではないのでしょうか。

環境変化が激しく先行き不透明な現代社会を生き抜くには、臨機応変に自分及び組織の舵取りをする能力が求められますから、大量の知識よりも使いこなす知恵、先を見極める力、洞察力、先見力を磨くことが組織のトップは重要視していくべきだと感じます。

では、このインサイト、先を見通す力はどのようにしたら身につくのでしょうか。逆説的ですが、自分を振り回す情報から定期的に離れて、本質的な事を考える習慣や自分が普段苦手としている事に取り組んだり、思考自体をしない事にチャレンジしたりする習慣を持つ人が優れたトップとなっているようです。定期的に別荘にこもり将来を策定する習慣をもっていたビル・ゲイツ氏の例をあげるまでもなく、瞑想をするような時間をとり自分自身をリセットする習慣がとても大切なのだと思い、そのためにまず自分を振り回す情報を遮断してみる試みはとても有効だと感じています。お釈迦様も阿含経の中で、「感情を制御不能にしないために、見すぎをやめ、聞きすぎをやめて執着を蛇の脱皮のように捨て去ろう」と教授されています。

経営者の仕事は決断をする事です。「あのときは、こうすればよかった」と悔やむ過去の時間を生きるわけにはいきません。今を生きる決断をするのが経営者の仕事であり、それは自分一人で行う孤独な行為です。自問自答の中で、情熱をもって取り組める事は何なのか？競争優位にたてる領域はどこなのか？経済的にも成り立つ領域はどこなのか？を考え今後の集中すべき領域や分野、仕事を決断したいものです。

成迫 升敏

「燃える闘魂」をもって経営に臨む

日本航空の経営破綻からV字回復をやったのけた稀代の名経営者、京セラ・KDDIの創業者稲盛和夫氏がその改革の神髄について「燃える闘魂」で回顧しています。稲盛氏がJALの会長に就任したとき社員に訴えた言葉は中村天風(てんぷう)氏の「新しき計画の成達は只(ただ)不撓不屈の一心にあり。さらばひたむきに、只想え、気高く強く、一筋に」だったそうです。難しい言葉ですが「新しい計画や目標が成就するかどうかは、どんなことがあろうとも挫(くじ)けない心にある。つねにそれを自分に言い聞かせ、気高い理想と高邁(こうまい)なビジョンを強烈に心に描きつづけよ」という意味です。航空業界の知識も経験もない稲盛氏がJALの再建に導いた原動力は、困難な目標を自ら高く掲げ、その実現に果敢に立ち向かっていくような激しい闘志「燃える闘魂」だったとのこと。ビジネスで成功するためには燃える闘魂が必要不可欠ですが、あまりそれに固執すると利己的な欲望に基づく拝金主義に陥り、社会に害を及ぼすことになってしまう。しかし、「世のため人のため」という高邁な精神がベースにあれば、永続して事業を継続し、成功に導ける、と稲盛氏はいいます。強いリーダーシップを発揮しようとするとき、これら2つと「徳」をベースに経営すれば一人一人の思いと行動を変え、成功に導ける、と説いています。稲盛氏はこのJAL再建の大仕事、無報酬を条件に引き受けたとのこと。燃える闘魂というとアントニオ猪木を思い浮かべてしまいましたが、アスリートではなく経済界に生きる者にも当てはまることに感動しました。

統括部長 高木 幹夫

「すまい給付金」制度が始まります

来年の4月から消費税の税率が8%に引き上げられることに伴い、住宅の購入について負担を軽減するため住宅ローン減税の拡充が予定されていますが、それに加えて「すまい給付金」制度が始まります。（予定では平成25年4月1日～平成29年12月31日までに引き渡される住宅が対象）住宅ローン減税は、納めた所得税等から一定の金額を還付するため、納めた所得税等が少ない場合などはあまり軽減になりません。それに対して「すまい給付金」は、住宅を購入した人を対象に現金給付をする仕組みになっていますので非常にありがたい仕組みです。そこで今回は、「すまい給付金」についてお話しさせていただきます。

「すまい給付金」を活用するためには2つの要件があります。一つは、収入額（正確には都道府県民税の所得割額）があり、もうひとつは、購入される住宅の仕様等です。

①収入額の要件（都道府県民税の所得割額）

消費税率が8%の場合			消費税率が10%の場合		
収入額の目安	都道府県民税の所得割額	給付基礎額	収入額の目安	都道府県民税の所得割額	給付基礎額
425万円以下	6.89万円以下	30万円	450万円以下	7.60万円以下	50万円
425万円超 475万円以下	6.89万円超 8.39万円以下	20万円	450万円超 525万円以下	7.60万円超 9.79万円以下	40万円
475万円超 510万円以下	8.39万円超 9.38万円以下	10万円	525万円超 600万円以下	9.79万円超 11.90万円以下	30万円
			600万円超 675万円以下	11.90万円超 14.06万円以下	20万円
			675万円超 775万円以下	14.06万円超 17.26万円以下	10万円

「すまい給付金」は、収入額（正確には都道府県民税の所得割額）によって、給付金額が異なります。消費税率が8%の場合は、給付金額が10～30万円になり、消費税率が10%の場合は、10万円～50万円になります。また、収入額（都道府県民税の所得割額）が少なくなるにつれて給付金額が多くなる仕組みになっています。上表では収入額の目安と記載していますが、正確には、都道府県民税の所得割額が要件となります。都道府県民税の所得割額は、基本的には収入で決まりますが、その他家族構成などによって税額が異なってきます。

②住宅の要件

	新築住宅（※1）	中古住宅
住宅ローン 利用者の要件	・自らが居住する	・売主が宅地建物取引業者である
	・床面積が50㎡以上	・床面積が50㎡以上
	・工事中の検査により品質が確認された次の住宅	・売買時の検査により品質が確認された次の住宅
	① 住宅瑕疵担保責任保険に加入 ② 建設住宅性能表示制度を利用 など	①既存住宅売買瑕疵保険に加入（※3） ②既存住宅性能表示制度を利用（耐震等級1以上に限る） ③建築後10年以内新築時に住宅瑕疵担保責任保険に加入 または建設住宅性能表示制度を利用
現金取得者の 追加要件	上記の住宅ローン利用者の要件に加えて	上記の住宅ローン利用者の要件に加えて
	・フラット35Sの基準を満たす（※2）	・50歳以上（※4）
	・50歳以上（※4）	・収入額の目安が650万円以下
	・収入額の目安が650万円以下 （都道府県民税の所得割額が13.30万円以下）	（都道府県民税の所得割額が13.30万円以下）

※1 新築住宅は、工事完了後1年以内かつ居住実績のない住宅 ※2 耐震性、省エネルギー性、バリアフリー性または耐久性&可変性のいずれかに優れた住宅

※3 中古住宅の検査と保証がセットになった保険

※4 住宅を引き渡された年の12月31日時点において50歳以上であること

住宅の要件については、新築住宅か中古住宅で違いがあり、その購入も住宅ローン利用者なのか自己資金で購入かで要件が異なります。中古住宅の場合は、売主が宅地建物取引業者であることに注意が必要です。また、自己資金で購入される場合、購入する方が50歳以上で収入が650万円以下（都道府県民税の所得割額が13.30万円以下）の条件がポイントになります。

以上、「すまい給付金」は要件が若干複雑ですが、住宅ローン減税と組み合わせることにより消費税率の引き上げ分を軽減することができますのでぜひ一度、試算してみたいかがでしょうか？

相手の特性を理解した真のコミュニケーションとは

小規模な事業所ほど、限られた人材の能力は最大限に活用していきたいものです。人それぞれの特性を理解し、その人に響くようなコミュニケーションが取れて事業所内での指導や事業所運営ができればより良い成果につながるものと思います。

今回、上記のように人に響くコミュニケーションを取るべく、個性を5つの特性から分析し相手と相互理解できるツールとして「FFS理論」というものをご紹介します。

FFS理論とはFive Factors and Stressの略で、小林恵智先生（教育学博士、経済学博士）が、1979年から米国国防総省国際戦略研究所の依頼で、人件費や教育訓練費用を押さえつつ、組織生産性を上げることを目的とし、「最低組織編成の理論」として提唱されました。このFFS理論は5つの因子（凝縮性・受容性・弁別性・拡散性・保全性）とストレスの強弱で個々人が固有に持つ、個別的特性（個性）を数値化し、個々の行動、言動の特徴やストレス状態に陥った場合の特徴、どのような言葉がけにモチベーションを感じるか、若しくはストレスを抱えるかを把握することができます。

例えば、「君ならできる！期待しているよ」という何気ない一言も、個人の特性によっては動機づけにもなり、ストレスにもなります。

5つの因子とそれぞれのキーワード、性格タイプは次の通りです。

タイプ	性質	キーワード	仕事の場面で出やすい傾向
A 凝縮性	こだわりの強さ、 頑固さ	「自分がすべきだと 思うことは正しいこと」 「推し進めることが正義」 「これ当然すべきだよね！」	価値観が合えば推進力のある リーダー的存在ですが、合わない人 にとっては融通の利かないタイプに みえます。
B 受容性	無条件に 受け入れる力	「やさしく面倒見の良い人」 「柔軟性」 「やさしさ」	お世話好きな面があります。 自分だけでなく他人の頼みごと聞き 入れてしまいすぎてキャパオーバーに なる傾向があります。
C 弁別性	白と黒の二つに 分ける力	「ドライ」 「合理性」 「計算性」	常にどうすれば合理的かを考えます。
D 拡散性	飛び出していこう とする力	「自ら動き回る」 「創造性」 「活動性」	面白いことなら周囲に対して 無頓着に動きます。 挑戦的な面はあるが、飽きっぽい面も あります。
E 保全性	維持しながら 積み上げる力	「工夫」 「改善」 「協調性」 「几帳面さ」	安全第一主義で安定感はあるが、 慎重すぎて動けない時があります。

上記のような5つの因子は誰もがすべて持っているものです。その中でも強い2～3つの因子がその人らしさを形成しているといわれています。例えば、看護師、介護士の方に多いといわれるB（受容性）が強い因子を持つ方は、無条件に物事を受け入れる力が強く、相手が嬉しいことが自分の嬉しさ、と強く感じる傾向があります。しかしこのような因子を兼ね備えている方は、その人の存在をないがしろにされたりすると非常にストレスになり、逆に逃避的になったり、自虐的になったりしてしまいます。それぞれの特性を兼ね備えた個人は、ストレスを感じる理由すら違うものです。どのような言葉をかけて指導していけば一番効果的かを知り、効率的なコミュニケーションができることは事業所運営にとっても大きなプラスだと考えます。

弊社でも今年度よりFFSシステムを導入いたしました。インターネットを介してアンケート80問を回答していただくことで上記5つの特性分析ができます。ご興味のおありの方は是非ご一報いただければと思います。

終活のススメ～エンディングノートを書こう



近頃さまざまところで「終活」という言葉を目にし、耳にしています。例えば、新聞記事、テレビでも「終活セミナー」が開催されたとのニュースが報道されます。雑誌でも頻繁に特集が組まれているようですね。

「終活」とは「人生の終わりのための活動」の略であり、人間が人生の最期を迎えるにあたって行うべきことを総括したことを意味する言葉です（Wikipedia より）。そして、造語です。なぜこのような言葉が作られ、浸透しつつあるのでしょうか。ここできっかけとなる例をいくつか挙げてみましょう。

終活に目が向くとき

皆さんの周りで三世代同居の方というのは、少なくなってきていませんか。同居をしていますが、子世帯の夫婦が共働きで、自宅にいない世帯が増えています。すると子と同居していてもしていなくても、将来自分が介護状態になったとき、負担になるかもしれない。子ども達に迷惑をかけたくない、何とかしなくては、と思います。これが終活のきっかけとなるようです。

さらに、相続財産をめぐる、争いになるケースも増えています。三世代の同居が当たり前の時代は、同居の跡取りが〇〇家を守り、親を看取り、財産を承継しました。しかし現在では、子どもたちは皆、財産を均等に得る権利を持っていることを認識しています。結果、別居であっても、跡取りが別にいても、法定相続分の主張をしていくことがあります。自身の財産をめぐる、子ども達に争ってもらいたくない。何とかしなくては、と思います。これも終活のきっかけとなります。

他にも、生前墓、生前遺影、生前葬儀、任意後見、財産管理契約、尊厳死の宣言書、遺言、死後事務委任契約等々、元気なうちに自身の将来の準備ができる商品や方法が一般化してきたことも、終活のきっかけとなっているのかもしれませんが。

いざ終活 何から始めればいい？

それではいざ、『終活をしよう』と思っても、何から手をつけたらよいのやら？という方も多くいらっしゃるでしょう。まず始めていただきたいのは、エンディングノートです。このノートには、終活に必要な項目が順に記載されています。その項目に沿って準備を進めていくとよいでしょう。

しかし、ただ書き記すだけではいけません。ノートとは別に準備をしなければならない活動もあります。例えば、何年も取引のない金融機関の口座を解約することや、不要な保険に加入していないかを確認し、変更や解約をすることも終活のひとつです。また、エンディングノートには法的効力がないため、遺産分けの希望は書けません。この場合は遺言を作成します。必要に応じて専門家に相談をしながら進めていきましょう。

元気だからこそ できること

最後に終活で一番大事なのは、「元気なうちにすること」です。元気だからこそ、遺影の撮影にもおしゃれをして出かけられます。遺言もじっくり検討をし、作成できます。こうして、終活がひと段落すると胸の支えが取れ、安心して今後を過ごすことができます。そして長生きをします。思い立ったらすぐに始めることをお勧めします。

（相続 PRO）相続手続支援センターでは、オリジナルエンディングノート（500 円）を販売しております。エンディングノートへの記載方法等のアドバイスもいたします。お気軽にお問合せください。



[以上]