

humanletter

夢を語り合う

「100年経営」実現のお手伝い

2012 年
春号

Contents

1. お客様の視点
2. ご挨拶
3. 経営者インタビュー
5. 『経営セミナー .com』 ご紹介
6. 個別相談のご案内
7. 財務・税務・会計コラム
9. 保険トピックス
10. 経営相談塾
11. 最新小冊子・書籍ご紹介

経営者インタビュー

「成長企業。パラカ株式会社の社内コミュニケーション」

パラカ株式会社 代表取締役 内藤 亨 様

発行：ヒューマンネットワーク株式会社



ヒューマンネットワーク株式会社 <http://www.humannetwork.jp>

□本社 〒104-0028 東京都中央区八重洲 2-4-13 アーバンスクエア八重洲 2 F TEL: 03-3517-2030 FAX: 03-3231-0231
□大阪支店 〒532-0011 大阪市淀川区西中島 5-5-15 新大阪セントラルタワー 南館 8 F TEL: 06-6100-6500 FAX: 06-6100-6501



お客様の視点

■お客様の視点で感じた事をご紹介します。

10 年ほど前に出会った歯医者さんの事を皆さんにお話します。

以前、私は虫歯が多く、毎週のように歯医者さんへ通っていました。
しかし一向に改善が見られず、かえって悪くなっているようにすら感じ、通院することがとても憂鬱だと感じるようになっていました。

そんな悩みを知人に相談したところ、いきつけの歯医者さんを紹介してもらえました。
早速予約をして伺ったのですが、初日は先生からいくつか質問を受ける程度で、全く治療をしていただけませんでした。

聞くとところによると、その歯医者さんは『歯が痛くなり、痛みに耐えかねて来る患者さんは原則治療をしていない』という方針らしいのです。

質問を受け終えた後、「今後あなたの歯の治療を行うかどうか考えてみます」と言われ、治療をしてもらえるのかどうかははっきりしないまま帰ることになりました。正直、なんて変わった歯医者さんだと感じたのが第一印象です。

数日後、治療をおこなっていただける旨の連絡があり、半年程その歯医者さんに通うことになりました。

無事にすべての歯の治療を終え 10 年たちますが、現在も定期健診を半年に一回行う程度で歯の健康を保っています。

先日、先生に治療の御礼を申し上げたところ、
「御礼を言うのは私のほうです。本当にありがとう」とおっしゃっていただきました。
私は、まさか先生から御礼を言われるとは思っていなかったの
で「なんで先生が私に御礼をされるのですか？」と尋ねたところ、
「だってあなたは、うちの歯医者のことを他人に悪く言いませんよね。あなたはうちにこられたときに、それまで通っていた、前の歯医者さんのことを悪く言っていました」と言われました。

普段お礼を言われる立場であるはずのお医者様が、患者である私にお礼を言ってくださったことは、とても印象的で感動を覚える出来事でした。

この出来事を皆さんにお伝えせずにはいられません。

◀ ご挨拶

例年になく厳しい寒波もようやく終息をむかえて
寒さの中に春の気配を感じる頃となりました。

貴社ますますご繁栄のこととお慶び申し上げます。

弊社も皆様より、一方ならぬ暖かいご支援・ご愛
顧をいただきましたおかげで、この3月に無事、第
14期のスタートを切ることができました。心より
御礼申し上げます。

さて、新年度を迎えるにあたり、事業計画の策定
や新入社員を受入れ準備等で何かとお忙しい企業様
も多いことと思います。

原油価格の高騰気配や金融不安に併せて、震災後
の原発問題や事業者向け電気料金の値上げ等、しば
らくは明るいニュースが期待できませんが、とにか
く一意専心で業務に邁進すれば、近い将来、必ずや
道が開けて経済が復興できるものと確信しておりま
す。

少しでも、貴社の発展のお役に立てるようにいま
で以上に社員一同、鋭意精進に努める所存ですので
今後とも、よろしくお願い申し上げます。

春のおとずれとともに、貴社の一層のご活躍をお
祈りいたします。



ヒューマンネットワーク株式会社
代表取締役 齋藤 伸市



経営者インタビュー

■「成長企業パラカ株式会社の社内コミュニケーション」

今回は、コイン駐車場の運営及び管理業で全国展開しているパラカ株式会社の内藤社長にインタビューさせていただきました。パラカ株式会社では、独自のビジネスモデルを確立し、業界の中でも高い営業利益率を達成されています。本経営者インタビューでは、内藤社長に「人材教育」についてお話を伺いました。

※「経営セミナー.com」では、競合他社にはない独自の強みやお客様から評価されている点などを公開しております。詳細は、P5-6にご案内しておりますので、ご覧ください。

■教育プログラム等の人材教育を含め、どういった視点で社員と接しているのかお聞かせください。

創業して15年になりますが、弊社でも「人材」についてはかなり苦労しています。

未上場の時は、優秀な人材の応募もあまり多くはありませんでしたし、その中で人材をどのように育てるかということが重要と考えています。

■まじめな夕食会

弊社では、社員と『まじめな夕食会』という食事会を開催しています。

無礼講の夕食会ではなく、課ごとに少人数の社員と食事をしながら話をし、フェイス・トゥ・フェイスで私の考えを浸透させるための食事会です。

いつも話すテーマを決めて開催しており、最近では、「答えが正しい

いかということよりも、問いが正しいかどうかを考えること」というテーマで話をしました。

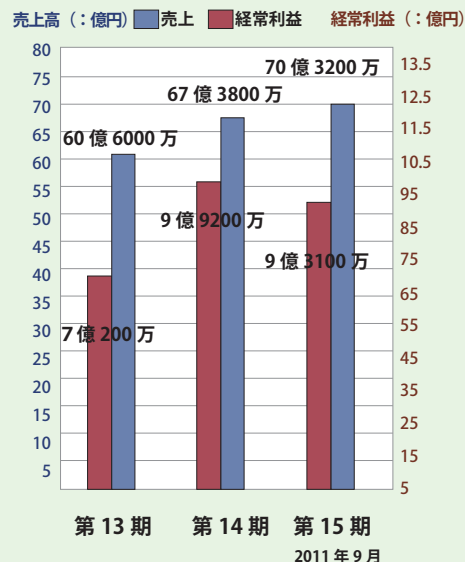
例えば、「アメリカ大陸は誰が発見した？」という問いがあります。その問い自体おかしいんじゃないかと考えるということです。ということかということ、「コロンブスが発見したのはだれか？」こちらの問いのほうが正しいのではないかと、なぜなら先住民はコロンブスよりも先にそこにいたからです。若い社員は学校でAならばBと習ってきたので一方向の視点になりやすい。しかし、社会人になったら違うんだ、と相手の視点から見ることを色んな例を上げて話しました。

■「具体の共有」の重要性

社内で共有のイントラを使って報告するときも「“不動産会社の人”がこう言っていました」と報告するのではなくて、“固有の不動産

社の固有の人”の名前を明確に書いてください。具体名がないとダメだということを口うるさく言っています。というのも、その情報を見て、その人を知っているという人間が社内にいるかもしれませんよね。そもそも具体性がないと情報共有の意味が無い。具体が先（理屈は後）にあって、はじめてつながりがわかり、それが商売につながるのです。

業績推移



インタビュアー
松本 寿吉郎

ヒューマンネットワーク株式会社
経営企画室顧問
中小企業診断士

■編集後記

後発企業でありながら、お客様からの高い評価を受けている要因に、厳しさの中にも社員とのあたたかいコミュニケーションを大切にされていることが、結果として高い売上の伸び率、利益率を達成されていると考えられます。インタビューに際し、ご多用中にもかかわらず快くご対応いただき、深く感謝申し上げます。

■求める人材は 「仕事ができる人材」

学生向けのセミナーをしていると、学生から「どういう人材を求めていますか」という質問が必ず出ます。学生が期待している答えは「こんな性格の人」ということのようにですが、これに対して私は「仕事ができる人材」を望んでいますと答えています。

仕事ができる人材とは、ひとつに「結果を出せる人材」。ふたつに「プロセスもいい人材」。みつつに「そのノウハウを会社の中に残せる人材」です。

3 番目の「ノウハウの組織への蓄積」が役員の資質でしょう。加えて「企業文化の醸成と伝承」が社長の役割なので、先ほどの『まじめな夕食会』や日々の『具体の共有』となるわけです。

■「細胞と細胞で会話する」

社員と日々接する中で、教育というわけではないのですが、いつ

パラカ株式会社 東証マザーズ：4809
代表取締役 **内藤 亨 様**



設立：1997 年

従業員数：

67 名（2011 年 09 月 30 日現在）

本社所在地：

〒106-0041

東京都港区麻布台 1-11-9

C R 神谷町ビル 9F

事業内容：

時間貸駐車場（コインパーキング）の
運営及び管理業務



広島大学卒業後、野村証券、ゴールドマン・サックス証券を経て、1997 年 8 月パラカ株式会社設立。2004 年 12 月東証マザーズに上場。駐車場・不動産・ファイナンスの 3 つを融合させた独自の展開をする。

も社長室の扉を開けて、誰でも入っておけるようにしています。また、暇があれば、社員がいるフロアに出ていきますね。

多分社員は、いつも社長はフロア内をうろうろしていて、人の顔を見ては元気とか言って、冗談言ってまた戻っていき、しばらくするとまたやってきて冗談言って、

戻っていくと思っているんじゃないでしょうか。

私は「細胞と細胞で会話する」と言っているんですけど、社員がちょっといま落ち込んでいかなとか、元気がいいな、などを、社員たちの顔を直接見て接することで感じるようにしています。



上：社員と会話をする内藤社長
左：名古屋市の駐車場



経営セミナー .com (動画サイト)

■最新の動画をご紹介します

<http://www.keieiseminar.com/>

経営セミナー .com とは…

弊社が運営しています動画セミナーサイトです。経営者様向けの動画セミナーを、web上で短時間にていつでも視聴可能です。講演とスライドがシンクロする新技術を採用しておりますので、解りやすい動画セミナーを実現しております。

※動画内容は順次アップデートしております。

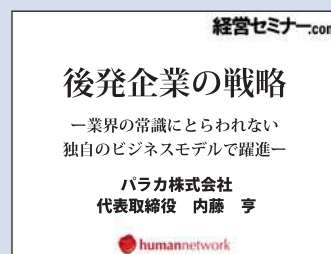


●「後発企業の戦略―業界の常識にとらわれない独自のビジネスモデルで躍進―」

後発企業のパラカ株式会社、躍進の秘密に迫ります。従来の駐車場ビジネスとは違う方式を生み出し、さらに保有駐車場でプラス相乗効果を生む仕組みとは？パラカ式人材育成についても必見です。

内藤 亨 (ないとう りょう) 氏 パラカ株式会社 代表取締役

広島大学卒業後、野村証券に就職。その後、ゴールドマン・サックス証券を経て、1997年8月パラカ株式会社設立。2004年12月に同社を東証マザーズに上場。駐車場・不動産・ファイナンスの3つを融合させた独自の展開をする。



●「経営者のための超実践「部下を動かす」方法」

なぜ、部下が動かない！？ その理由は、尺度の差・成長スピードの差のギャップです。このようなギャップを「役割の明確化」をして解決する方法をお伝えします。

木村 英一 (きむら えいいち) 氏 株式会社グロースサポート 代表取締役

1970年生まれ。米国オハイオ大学卒業。NEC、外資系コンサルタント会社を経て、複数のベンチャー企業経営に携わる。2007年4月より現職。豊富なビジネス経験に裏打ちされた独自の手法で、経営者、経営幹部のマネジメント改善、営業部門の業績改善を短期間で実現させる。「人は自らの役割が明確になると劇的に成長する！」がモットー。



●動画セミナーをご覧になりたい方へ

使い方は簡単です。



弊社までご連絡ください



IDとパスワードが届きます



ログインします



動画を選択し再生します

ご契約者の方は無料で視聴可能です。その他の方は、月会費5,000円となります。

新たに登録をご希望の方は、IDとパスワードをご案内いたしますので、下記の連絡先までお問い合わせください。
(TEL:03-3517-2030 担当者：福島)

●当サイトにて視聴できる動画ジャンル



1. 決算対策・・・経営者が知っておきたい、決算時に行う様々な経営改善策
2. 節税対策・・・法人税・所得税・相続税の「損する節税」「得する節税」
3. 相続対策・・・経営者の財産の承継に有効な相続対策
4. 事業承継・・・親族に承継する・従業員に承継する・M & Aを検討する
5. 就業規則・・・オーナー経営者と会社を守るためのリスクマネジメント
6. マーケティング・・・プロが語る売上が急成長するマーケティング戦略、知っておきたいヒント
7. 経営のヒント・・・経営の専門家が教える組織改善や戦略構築など事業を急成長させる経営のコツ
8. 経営者ご紹介・・・各分野で活躍されている経営者をご紹介します。

その会社で扱っている商品やサービスの内容をお伝えします。

上記以外にも、毎月タイトルが増えていきます。ぜひお楽しみください。

個別相談会のご案内 (2時間程度・相談費無料)

下記の先生方との個別相談を受付いたします。ご希望の方は下記申込書にご記入の上 FAX にてお申し込み下さい。

※個別相談の詳しい内容・日時は弊社の担当者よりご連絡申し上げます。

藤間 秋男 (とうま あきお) 氏

藤間公認会計士税理士事務所 所長 公認会計士・税理士

100年企業コンサルティングをライフワークとし、数多くの事業承継事例を経験し指導している。後継問題に悩む中小企業の現場で、経営承継の実践的指導や節税対策・財務改善・自社株・相続を含む総合的戦略で好評を博している。税務会計をはじめ、経営全般・事業承継対策・相続・資産活用・IT化支援・人事労務・医療経営等、幅広いサービスをワンストップでご提供できるコンサルティングファームとして、経営者を取り巻く様々な問題解決をサポートしている。

池本 克之 (いけもと かつゆき) 氏

株式会社バジャ・ポス 代表取締役

豊富なプロフェッショナルマネージメントの経験から、現場感覚を備えたアイデアに富んだ解決策を提供する経営プロコーチとして数多くの企業をコーチングしています。現在でも、多数のクライアントが池本克之と共に事業の「急成長」を成し遂げています。

ドクターシーラボ社長就任後2年で株式公開に導く。売上40倍達成。その後も、ネットプライスで2度目の上場、上場後のさらなる急成長の原動力となる。

ご希望の個別相談テーマ

藤間 秋男 氏

- ☐ 税務・会計・人事・労務に関するご相談
☐ 資産・相続・事業承継に関するご相談
☐ 病院・医療経営に関するご相談

池本 克之 氏

- ☐ マーケティングに関するご相談
☐ 経営戦略立案に関するご相談
☐ 社内の人間関係に関するご相談

申込書

住 所
〒

貴社名

お役職・お名前

TEL

E-mail

@

ご記入いただきました個人情報は、当社及び関連会社からの各種商品・サービスの提供に利用いたします。また、それ以外の目的に使用する事はありません。

ヒューマンネットワーク(株)行き FAX:0120-554-737 (24時間受付)



財務・税務・会計コラム

■平成 24 年度税制改正案について

平成 23 年 12 月 10 日、平成 24 年度税制改正大綱が発表されました。

その中でも所得税に関する改正案は企業経営者に与える影響が大きく、その詳細とその他の主要な項目についてご紹介します。

◆所得税

●給与所得控除の上限設定

給与等の収入金額が 1,500 万円を超える場合、給与所得控除額は 245 万円が上限となります。

(所得税については平成 25 年分から、住民税は平成 26 年分から適用)

現行の給与所得控除額は、収入金額が 1,000 万円を超える場合、
収入金額 $\times 5\% + 1,700,000$ となりますので、例えば年収 2,000 万円なら 270 万円、3,000 万円なら 320 万円と収入金額が増えるにつれ、給与所得控除額も増えていきました。

しかし、今回の改正により、収入金額が 1,500 万円を超えてしまうと、収入金額が増えても給与所得控除額は増えていきませんので、その超える金額の 5% の課税所得が増加することとなります。

例えば、年収 3,000 万円の場合、現在 320 万円の所得控除額が 245 万円になり、課税所得は 75 万円増えます。そして課税所得が 1,800 万円を超えると所得税と住民税を合わせた最高税率は 50% になりますので、結果的に 75 万円 $\times$ 税率 50% = 37.5 万円の増税となります。

現行法		改正案	
給与等の収入金額	給与所得控除額	給与等の収入金額	給与所得控除額
1,000 万円超	収入金額 $\times 5\% + 170$ 万円	1,000 万円超 1,500 万円以下	収入金額 $\times 5\% + 170$ 万円
		1,500 万円超	245 万円

●役員の退職所得課税の見直し

勤続年数 5 年以下の役員等が支払いを受ける退職手当等に係る退職所得の課税方法について、退職所得控除額を控除した残額の 2 分の 1 とする措置を廃止となります。

現行の退職所得の計算は、退職手当等に係る所得の収入金額から退職所得控除額を控除した残額に 2 分の 1 を乗じますが、改正後は、役員等としての勤続年数 5 年以下である者については、退職手当等に係る所得の収入金額から退職所得控除額を控除した残額の全額が退職所得の金額となります。

現行法		改正案	
支払いを受ける者	退職金所得金額	支払いを受ける者	退職金所得金額
全て	(退職手当等の収入金額— 退職所得控除) $\times 1/2$	勤続年数 5 年以下の役員等	(退職手当等の収入金額 —退職所得控除)
		上記以外のもの	(退職手当等の収入金額 —退職所得控除) $\times 1/2$



執筆：税理士 芦辺 敏文
(ヒューマンネットワーク株式会社)

●特定居住用財産の特例等の見直し

・特定の居住用財産の買換え及び交換の場合の長期譲渡所得の特例について、譲渡資産の譲渡対価に係る要件を現行の2億円から1.5億円に引き下げた上で2年間延長。

※特定の居住用財産の買換えの特例とは特定の居住用財産を売却し、代わりの居住用財産に買い換えて譲渡益がでた場合は、一定の要件のもと、課税を将来に繰り延べることができる制度です。

・居住用財産を買換えた場合及び特定居住用財産の譲渡損失の損益通算及び繰越控除の特例を2年間延長。

※居住用財産を買換えた場合の譲渡損失の損益通算及び繰越控除の特例とは、居住用財産を売却して、新たな居住用財産を購入した場合の一定の要件を満たす譲渡損失は、他の所得と損益通算することができ、控除しきれなかった場合、3年繰り越して控除することができる制度です。

◆法人税

●特定の資産の買換えの場合等の課税の特例の見直し

長期所有の土地、建物等から国内にある土地、建物、機械装置等への買換えについて、買換資産の土地等の範囲を事務所等の一定の建築物等の敷地の用に供されているもの(面積が300㎡以上)に縮減して3年間延長。

※特定の資産の買換えの場合等の課税の特例とは、特定の事業用の土地、建物等から国内にある土地、建物、機械装置等への買換えを行った場合、一定の要件のもと、課税の繰り延べができる制度です。

●中小企業に係る租税特別措置法の延長

以下の租税特別措置法の適用期限が2年延長されます。

- ・交際費等の損金不算入制度(中小法人に係る損金算入の特例を含む)
- ・中小企業者等の少額減価償却資産の取得価額の損金算入の特例
- ・中小企業投資促進税制(対象資産の見直し有り)

◆その他

●国外財産調書制度の創設

その年の12月31日において価額の合計額が5千万円を超える国外に所在する財産を有する場合は、当該財産の種類、数量及び価額その他必要な事項を記載した調書を税務署長に提出しなければなりません。

(財産の評価については、原則として時価ですが見積価額とすることもできます。)



※上記改正案は、今後の国会の審議によりその内容等が上記と異なる場合がございますのでご注意ください。



保険トピックス

■死亡保険金を分割で受け取るメリットとは？

Q

社長に万一のことがあった場合に備えて、保険に加入しています。
税理士から、万が一のときは在任期間が短いため、損金算入できる死亡退職金と弔慰金の額が少なく、大半が課税対象になってしまうと言われたのですが、何かいい方法はありませんか？

A

死亡保険金を毎年分割して受取れば、雑収入を一度に発生させることなく平準化することができます。そのため
には、死亡事由発生前に「年金支払い特約」を付加することにより、年金受取の都度、雑収入として計上することが
出来ます。

またこの特約を付加していた場合でも、経営環境の変化などの影響により、途中から一括受取りに変更すること
もできます。(ただし、年金特約の内容により、各社扱いが異なることもありますので、ご注意ください。)

POINT・死亡事由発生前に年金支払特約を付加しておく。

以下は、全額損金の定期保険に加入していて、死亡保険金を一時金として受取った場合と、
年金支払い特約を付加して分割で受け取った場合の税金を比較したものです。

【設定】

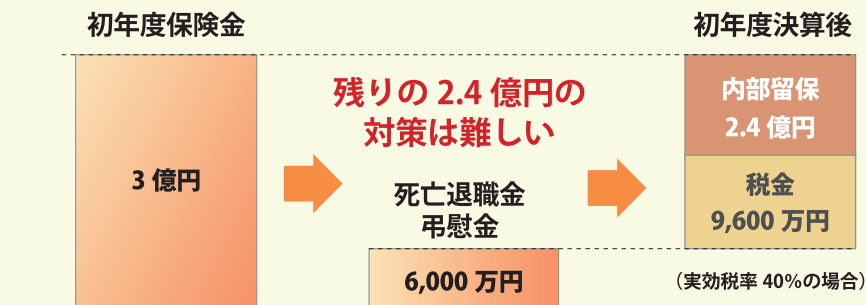
保険金：3 億円

死亡退職金＋弔慰金：6,000 万円

※社長在任期間が短いため損金算入
できる金額が 6,000 万円と仮定

■初年度の税金の比較

●死亡保険金を一時金で受取った場合



●死亡保険金を 6,000 万円ずつ 5 回分割で受取った場合



残りの 2.4 億円を毎年 6,000 万円ずつ分割で受け取ることによって長期的な対策が可能となる

※次年度以降受け取る保険金も課税対象となりますのでご注意ください。

《参考》 法人受け取りの収入保障保険、年金払特約付養老保険の税務

満期保険金、または死亡保険金を受け取り事由発生時に益金算入することについては、「法人受け取りの収入保障保険、年金払特約付養老保険の税務取扱い」を内容とする生保協会の照会に対し、国税庁は「法人は年金受け取りの都度、益金計上して差し支えない。ただし、年金支払い開始時または開始後に一括受け取りした場合は、利益操作を抑止する観点から、未払い年金原価を全額益金に計上する。この取扱いは、年金の一部一括払いが約款に規定されているかどうかを問わない」とする旨の連絡(平成 15 年 12 月 15 日)を行っています。



■ Q. 「相続税の対象について教えてください」

執筆：税理士 小林 進
(ヒューマンネットワーク株式会社)



私が死亡した際に、相続税が発生するかどうか自分でチェックする方法はありますか？
また、相続税の申告は必ずしなくてはならないのでしょうか？ (62歳・会社経営)

A. 「相続時の財産額の合計」から「債務の合計」を控除した残額から「基礎控除」を引いた金額がプラスになれば、相続税の対象となります。

お亡くなりになる方のうち相続税の対象となる方は、5%程度だと言われています。

正味の遺産額 (※) が **基礎控除 (A)** を超える場合はその5%に該当し、相続税がかかり、申告が必要になります。
また、納税額がゼロでも申告しなければならない場合もあります。

※正味の遺産額の計算式

「相続時の財産額の合計 (現預金、不動産、株式、貸付金など)」 (B)
－ 「債務の合計 (借入金、葬儀費用)」 (C)

➤ **基礎控除 (A)**

正味の遺産額が基礎控除 (A) を超える場合は相続税の申告が必要となる

A 「基礎控除」

現行の5,000万円＋法定相続人×1,000万円（妻と子供2人の場合で、8,000万円）は、以前から引下げが検討されていましたが、平成24年1月末の時点でも見送りとなっています。検討されている改正内容は、上記の基礎控除を計算する際の金額を、5,000万円⇒3,000万円に、1,000万円⇒600万円（妻と子供2人の上記の場合で、4,800万円）に引き下げるといふものです。

B 「相続時の財産額の合計」

その財産の種類によって、評価方法が異なります。現預金は、原則、相続時の残高ですが、直前に、当面の出費に備えて、預金を引き出しているような場合には、その現金は、相続財産に加算されます。不動産は、建物は、固定資産税評価額で、土地は、毎年7月に国税庁から発表される路線価がベースとなります。自分で経営している会社の株式（オーナー経営者の所有する株式）の評価額は、複雑な評価方法により計算しますが、（資産－負債）の金額を発行済株式数で除したものが1株あたりの評価額の目安となります。（正確な評価は、税理士さんに依頼してください。）

現預金の残高、所有している土地・建物の固定資産税の納付書（毎年送付されてくるもの）、路線価図（国税庁のホームページで閲覧可能）、株式の価値がわかるもの（上場株式：証券会社の明細、ご自身が経営している会社：過去3期分の決算書）があれば、大まかな財産額の把握が可能です。

C 「債務」

銀行からの借入金などが該当します。

また、相続税には、配偶者への軽減措置、ご自宅の土地などについては、負担を軽減する特例があり、そのほとんどは税務署に申告書を提出した場合のみ適用が認められています。税務署としては、まず、全体の状況を把握し、その上で特例の適用を認めるということです。特例の適用を受けて相続税の納付額がゼロになるような場合には、申告が必要になる場合がありますので、注意が必要です。



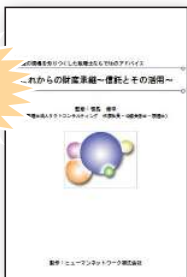


最新小冊子・書籍のご紹介

最新小冊子のご紹介（希望者全員へ差し上げます）

『これからの財産承継～信託とその活用～』 監修：笹島 修平（税理士法人タクトコンサルティング 代表社員・公認会計士・税理士）

無料



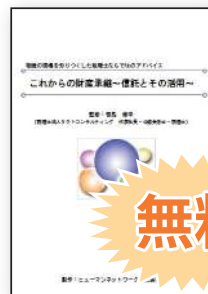
- 信託を使えば、今までできなかったことができる！
- 信託銀行を使わずに、身近に使える信託の使い方とは？
- 信託を活用した贈与のポイントとメリットについて

最近、信託という言葉を目にしますが、その使い方やメリットは、あまり知られていません。財産の多くの部分を自社株が占めるオーナー経営者にとっては、信託は使い勝手の良い方法と言えます。事業の承継者がいない場合や財産を安全に承継するという使い方が出来る信託のポイントを短時間で、知ることができます。ご一読ください。

『知って活かそう、財務の疑問 キャッシュストック計算書とは』

財務は企業経営の基本です。しかし中小企業経営者には、決算を税務計算の手段としか捉えず財務諸表の知識にも乏しいケースが少なくありません。そこで、財務諸表をはじめとする財務の基本を押さえたうえで、これをいかに企業経営に活用するか、実例を交えて考えていきます。中小企業が自社の財務情報を積極的に活かし、キャッシュフロー経営を実現するにはどうすればいいのか。また、中小企業診断士として、それをどう支援していけばいいのか、そのヒントを掲載しています。

弊社顧問の松本先生に執筆いただきました内容について、問い合わせが多数あり、とても分かりやすいという評価をいただきました。今回はその内容をダイジェスト版として簡略化し、決算書から今後の経営戦略を考えている経営者の皆様へ無料で進呈させていただきます。（企業診断 12月号より抜粋してお送りいたします）



無料

※雑誌『企業診断』とは、事例を中心としたわが国唯一の企業診断誌です。

書籍のご紹介（抽選で 10 名様にプレゼント）



●社内埋蔵金をお金にする知恵 著者：井上和弘

売上激減、回収難、風評等何があっても会社を潰さない実務のノウハウがこの本に書かれています。会社に存在する不要資産を整理、圧縮することで、埋もれていた「埋蔵金（現金）」が生まれてくるのです。この本に書かれた方法を実践していただき、「デフレでも儲かる経営体制」を確立するヒントにしていいただければと思います。

（コンサルタント 浦野一樹）

中経出版 223 ページ（単行本）2011/1/26 ISBN-10: 4806139599 ISBN-13: 978-4806139591

掲載書籍・小冊子無料プレゼントお申込用紙

ご希望の商品にチェックし、必要事項をご記入の上、そのまま FAX して下さい。

※書籍プレゼントは抽選となります（10 名様・3 月末日必着）。なお、当選者の発表は、商品の発送をもってかえさせていただきます。

※小冊子は、ご応募いただいた方全員に差し上げます。



最新小冊子プレゼント希望

- ☐ 『これからの財産承継～信託とその活用～』
- ☐ 『企業診断（「財務の疑問」のみ抜粋）』

掲載書籍プレゼント希望

- ☐ 「社内埋蔵金をお金にする知恵」

住 所
〒

貴社名

お役職・お名前

TEL

E-mail

@

ご希望の商品

申込書

ご記入いただきました個人情報は、当社及び関連会社からの各種商品・サービスの提供に利用いたします。また、それ以外の目的に使用する事はありません。

ヒューマンネットワーク(株)行き FAX:0120-554-737 (24 時間受付)