



# コンテクト

## 2005.11

### 死んだノラ猫を売れるか？

販売や営業は、事業の基本です。営業は、前輪駆動車の前輪で、営業がぐいぐい引っ張ってこそ、車が進みます。

『品質が悪くて納期を守れない商品を高く売る。だから、おまえら営業が必要なんやないか』私はよくこんな言葉を使って営業マンを鼓舞するが、悪条件の中でモノを売るのが営業という仕事なのだ。そのことを知って欲しくて、新人営業マンをつかまえると私は必ず「君は死んだノラ猫を売れるか」と問いかけることにしている。

同じ猫でも血統書付きなら簡単に売れるが、ノラ猫を売るのは難しい。ただでさえ売れないのに、それが死んでいたらとすればなおさらだ。ブランドもなければ「生き物を可愛がる」というペット本来の価値もない。死んだノラ猫は、ないない尽くしの商品である。しかし、これを「売れます！」と言い切るのがプロの営業マンというものだろう。『(日本電産 社長永守重信氏 プレジデント 10/3号より)』

建設業界でも、現場担当と営業担当はよく衝突します。売れない理由を現場に求めたりするものです。ではどうすればノラ猫を売ることができるのでしょうか。

『私は胸を張って、「私を売りにきました」と答えることにした。私の人間性を認めてもらい、そこから仕事や会社への信用につなげていこうと考えたのである。』(同上)

どんな時代、どんな会社であっても自分自身を売ることができれば、売れないことは決してありません。自分自身を磨きに磨いて、「死んだノラ猫」でも売ることのできる能力を身につけましょう。

【降旗 達生】

### お客様の声

#### 株式会社ダブリュファイブ スタッフサービス

代表取締役 橋本桂子様

### ISO を取得して

平成2年に起業し、十分な組織体制がとれない中で、社内の業務の仕組みの構築、標準化を目指す中、2004年度9月にISO取得の方向への取組みに着手できた事を大変喜ばしく思っております。

「顧客満足とは？」についてキックオフの際に降旗社長にお話いただいたディズニーランドのエピソードは大変興味深いものでした。数ヶ月にわたってコンサルティングを受ける中で、事業部の部門長を決定し、組織図作り、帳票作成、QMの作成等、多くの課題をひとつひとつ社員とともに達成する中で、企業運営の見直しをする良い機会を得ることができました。コンサルタントの方の熱心な姿勢に、何とか追いついていかねばという必死の意識も社員にはめばえたと思います。社員の教育制度や福利厚生面など後回しになっていた課題にも同時に取り組むことができるようになりました。

まずは部門長を柱とする組織で運営する業務の流れを確立できつつあることが大きな前進と考えています。

ひとつの目標に向かって邁進することで、一丸となってやりとげるひとつの成功体験を企業として得ることができました。

業務を効率的に遂行し、顧客満足を追求するこのマネジメントシステムを日常業務に取り入れ、社員ひとりひとりの顧客満足への意識をさらに高めていくことが現在の課題であると考えます。

今後はISO取得を足がかりに、さらに飛躍できる企業体へと革新をしつづけていきたいと考えております。



### 税務調査

税務調査がなかったらなあ こう思う経営者、経理担当者、会計事務所(?)は多いはず。でもそうはいきません。何年かに一度ちゃんとおいでになります。そこで税務調査経験のベテランも素人さんもこんなことありましたよという実際のお話の紹介です。

毎月のように私どもは税務調査に立ち会います。多いときには毎週のようにおいでになります。税務調査において必ずチェックされる点は皆さんご存知のとおり、いわゆる期ズレのチェックといわれるものです。これは、決算日をまたいで今期に入るものなのか来期に入るものなのかを確認されるものです。売上、仕入はもちろんのこと在庫、経費等も該当します。たとえばもしある売上を来期の分だと判断し、今期の決算で計上しなかった場合で税務調査において今期の決算分ですよと否認された場合どうなるでしょうか。当然のことながらその売上分利益が上がり、その増加分に関して追徴課税されます。法人税、県税、市税あわせるとだいたい40%ぐらいでしょうか。100万円の売上漏れですと40万円ですね。なおかつ、売上漏れの場合には必ずといっていいほど重加算税という罰金が課されます。わざとであろうが不注意であろうが課されます。これが高い。

なんと追徴課税される税額(上記の例で言えば40万円)の35%もきます。上記の例で言えば14万円です。さらに延滞税までかかってきます。追徴課税の本税に関してはどちらにしる今期か来期に納税するものですから致し方ないものとしてもこの重加算税はもったいないです。

ですのでわれわれも決算の際にはもっとも注意を払う点であります。特に建設業の場合工事が長期間に及んだりすると完成したのかしていないのか、いつの時点で売上に計上するのかといったところ等判断に迷うところができます。

よって税務調査で無用な否認を受けないためにも自社の基準をはっきりと制定しておき(もちろん適法なですよ)その基準に沿った判断、処理を行えばよいと思います。きちんと納税している上にたんなるミス等で高い罰金などは支払うことは避けたいものです。

では申告後に売上漏れが判明した場合はどうするのか。

私どもでは自主修正申告を出します。税務署にいわれて修正したり、調査で否認された場合は重加算税がかかりますが自主申告の場合は課されません。もし後日間違いが判明したらすぐ直しましょう。それではまた。

伊藤真弘税理士事務所 伊藤真弘

### 建設経営者倶楽部 通信

### 社長の仕事セミナー開催報告

去る2005年10月4日(火)カレーハウス CoCo壱番屋 創業者 宗次 徳二氏を招いて「社長の仕事セミナー」を開催しました。宗次さんの軽快でユーモアを交えたお話に、参加者全員が引き込まれました。また、このセミナーは、建設経営者倶楽部の10月例会として開催しています。

#### 基調講演概要

- ・ トップ(社長)が変わらなければ、社員は変わらない
- ・ 社長が率先してやる、リーダーシップを発揮しなければならない。その日、その日を全力でやる。そうすれば、社員もお客様に対して、細やかな配慮ができるようになる

- ・ お金にならないことを、熱意を込めて、真心を込めて行う
- ・ 経営者が配慮しなければいけないことは、「率先垂範・現場主義・お客様第一主義」である。これを実践すれば、行き当たりばったり、成り行きでも経営はできる
- ・ 自分や会社に関わる人全ての人に、感謝の気持ちを持って接すれば、傲慢経営にはならない
- ・ 日々の失敗はあるが、経営をしているのであるから、それは当たり前である
- ・ 私は、立派な後継者に恵まれたが、会社の中の2割の社員が人財として価値がある。6割が人在・人材であり、残り2割が人罪である。人罪の人は、人の足を引っ張る人、業績を引っ張る人である

- ・ 経営者は、熱意を持ってやり続ける。言い続ける。やり続けないと定着しない
- ・ 全ては早起き、現場主義、お客様第一主義である。日々の欲求を満たすことは、その日は楽しいが、お客様や社員は喜ばない

#### 次回の予定

建設経営者倶楽部の12月例会  
 開催日時; 2005年12月13日 13:30~16:30  
 場所; 高砂殿(名古屋駅 西口)  
 名古屋市中村区椿町1-10  
 TEL 052-452-2211  
 テーマ 管理者(部課長)の仕事とその育成とは?  
 参加費 5,000円