

全ての「社長のひとりごと」がWEBで読める！
『くぼかわよしみち.com』毎月20日更新!!

くぼかわよしみち.com

検索

ホームページ

- asahiglobal.co.jp
- gloval-mie.co.jp
- super-chintai.com
- agg-hd.co.jp
- goldtrust.co.jp
- goldage.co.jp
- kubokawayoshimichi.com

『サ高住・実践編』

①『経営理念と経営戦略の基本』をお教えます。



アサヒグローバル株式会社 代表取締役
ゴールドトラスト株式会社 代表取締役
ゴールドエイジ株式会社 代表取締役
文／久保川 議道
text:Yoshimichi Kubokawa

『サ高住・実践編』①『経営理念と経営戦略の基本』をお教えます。今回から8回シリーズで、『サ高住・実践編』をお届けいたします。

①『経営理念と経営戦略』②『運営の基本と経営ソフト』③『顧客は誰か。顧客にとつての価値は何か』④『求人採用・評価と給料・教育と訓練』⑤『設計・建設・設備・費用の基本』⑥『土地購入か建物借りか。資金と利回り計算』⑦『サ高住（アパマン）経営の相続税・所得税の大節約メリット』⑧『サ高住乱立、生き残るサ高住とは。』です。

別の言葉で簡単に言うと、①理念と戦略。②運営③お客様（患者・利用者）④人。⑤物。⑥金。⑦税金。⑧事業の存続です。ね。屁理屈の得意な私にとりましては、書く前からワクワク、ドキドキ、楽しくてお得意で、お役に立てればいいなあ、と思っております。

特に過激に書いてしまおうと考えているのは、私の得意な税金のお話です。皆様も十分に感心がある問題ですから、3億円の年間収入でも所得税はゼロにできますよ、とか40億円の資産を子供達に相続税ゼロで渡す方法とか。おもしろい

過激ですが、真実の実践編として書いてまいります。

大丈夫です。私は個人も5つほどの会社も、二円の脱税もしていません。ね。それは国税さんも良くご存知です。個人で何億円収入があっても私は税金は払いません。その理由は仕事柄、節税ができる生の見本になつて証明しなければ、私が税金の先生（？）であることが証明できないからです。税理士さんには、そんなことはできません。税理士は税金の計算をして税金を払わせるのが仕事ですから、私の様なことをすれば、税理士さんは、直ぐに首です。

また私は相続税も払いません。誰れがあんな不合理な2重課税を払うもんですか。一生ずっと所得税を支払つて、それで残した資産にまた課税することだけは許せません。しかし会社の法人税は毎年、何億円も何億円もお支払しています。

国家とは税金のことです。と言うことは理解していますから、そのお金で自衛隊が国を守ってくれますし、学校も道路もできるのですから、私は税金はいつも多額払いますね。1つだけ失敗して会社ではなく私個人で年間1.8億円の税金を

払ってしまったことも6年程前にありました。あれは失敗でした。もうしません。これからは同じ間違いはしません。私はそうやってすべて実践して、体験して学ぶタイプですから、まあ授業料です。

ロスにも北京にも上海にもマンションを持つてましたし、銀行預金口座は、ニューヨーク、ロス、ハワイ、香港、ブリテイッシュバーク、アイスランド、キプロス、ですね。生命保険は日本では絶対に入りません。ニューヨークや香港で入れば、日本の20倍ぐらいの利回りの6%ぐらいで生命保険の資金運用ができるのです。

そしてまた今回の『サ高住』も、ものすごく節税ができます。木造であれば本体22年、設備15年償却ですから、出費なしの経費が多額計上できますから、キャッシュが残ります。機械浴や車イス、ベッドなど備品の償却も6年程で計算してほとんど償却できます。第7回でまた詳しくお話いたします。

自己宣伝を自分で勝手にしてしましますと、『私はなかなか便利な人間』ですね。税金はプロ。設計事務所もプロ。建設もプロ。コストもプロ。会社経営もプロ。社員教育もプロ。

口。賃貸経営もプロ。PCソフトもプロ。不動産のプロ。融資やお金のこともプロ。サ高住の運営のプロ。医療法人の経営は残念ながらまだセミプロ。しかし介護看護はプロですね。

さてプロとアマの差とは何んでしようか。それはプロはどんな最悪の状況でも『失敗しない』と言うことです。必ずいい結果を出します。ね。アマはダメです。運よく成功しても続きませんし、ほとんどだいたい失敗しています。それがアマですね。私は実験好きですから自分のことでは時々失敗して泣いていますが、それは授業料です。しかし『人の事』一度も失敗したことはありません。立場上1000億円近い『借金』を人様にしていたら、この6000件近い私の顧客には、一人として失敗はありませんでした。全員と今もコンピュータでつながっていますし、お付き合いが続いています。本当に奇跡の様で、自分でも信じられませんが、ありがたいことです。

まあ自画自賛ですが、それが

プロとしての私の実績です。私の自信となっております。今回の『サ高住』の件でも、私はもう5年前の『高専賃制度』のできる以前の8年前の『終身建物賃貸借事業』から、手を出してやっています。そして大失敗して、生涯で一番苦しい体験をいたしました。11億円の個人と会社の現金をこの事業でなくして、土地建物で60億円相当の『サ高住』の運営を8年間やって、はじめて介護医療の『プロ』になることができました。プロですから、必ず成功させる訳です。お金の責任もすべて、節税で解決しました（大変な高度な節税でした）。

と言うことで、生意気にも皆様には、『サ高住』のウンチクを述べさせていただきます。本場に申し訳ないと思いつつも、『私が言わなければ誰れが言うの』の乗りです。是非、8回シリーズにご期待ください。

はい、紙面がなくなってきましたが、第一回です。サ高住をやってみようかと考えている皆様にとつての、サ高住の『経営理念と経営戦略』についてです。

ドラッカー的に言いますと、①『われわれの使命は何か』②『われわれ

の顧客は誰れか』③『顧客にとつての価値は何か』④『われわれの成果は何か』⑤『われわれの計画は何か』です。はいこれで終わりです。しっかりとこの5つを考えると、経営理念や使命や存在価値や目的目標がはっきり分かります。

次に、それをどう実行して実現するか、ですね。それには経営戦略が必要。特に重要なものは、潰れてしまつては駄目ですから、企業や法人（医療）の存続に重要な領域の『8つの目標』を作ります。①マーケティング目標（顧客の立場で必要なもの、欲しいもの）と実現するための戦略。②イノベーション目標（新しい何か。人のやっていない商品、サービス、技術）③人的資源の目標（特に経営管理者が重要）④物的資源の目標（土地やサ高住やクリニクの建物など）⑤資金的資源の目標（自己資金や借り入れ返済など）⑥生産性の目標（ヘルパーやナースの効率や高齢者の一人当たり報酬など）⑦必要利益の目標（晴れ、雨、台風の時の利益計画）⑧社会貢献の目標（地域貢献や無料セミナーや寄付など）です。

はい、ちょっと面倒臭いんですが、サ高住は『非営利』ではなく『事業

の経営』ですから、いくら面倒でもこれだけはやっていただかないと、最初から失敗ですね。もしご不安であれば私をお呼びください。お話を聞きますれば、直ぐに作つてしまします。すみません。わたしも二応『経営のプロ』ですから、失敗はありません。是非ご相談ください。たくさん資料がありますから、皆さんで楽しく『経営理念』や『われわれの使命』や『8つの戦略』をお作り下さい。

しかしこれは大変に重要なことですから、これを飛び越してサ高住はいらいしいね、で前にすすみますと痛い思いをいたします。ご注意ください。

次の②『運営の基本と経営ソフト』についてをいくら一生懸命にされても、サ高住は上手く行きません。ね。それは『戦略の間違ひは、戦術ではカバーできない』からです。大変に失礼なことを申し上げましたが、ご理解の程をお願いいたします。では第2弾にご期待ください。

ゴールドトラスト(株)
アサヒグローバル(株)
代表取締役 久保川 議道