

税理士のひとりごと

税理士の佐藤です。

若年層のお金に関する意識が変わっているようです。本年3月に松井証券が行った



「お金に関する実態調査(2023/3/14)」でお金を貯める目標を立てている人の割合が全体の約30%にのぼる結果となりました。

1人当たり平均2.7個の計画をもっており、中でもZ世代(10~20代)が立てる目標の数は他世代の約1.6倍に達するようです。長期的な目標を立ててい

る人の「目標資産額」は平均で2215万円となりました。

皆さん覚えているでしょうか？ 事の発端は3年前に新聞・TVで盛り上がった「老後2000万円」問題でしょう。

2019年6月に金融庁が「高齢社会における資産形成・管理」との報告書の公表にマスコミが飛びつき老後を過ごすためには2,000万円が必要だと大いに盛り上がりました(?)。

最近のマスコミ報道に違和感を覚える事が多々ありますが・・・本騒動に関しては若者に良い影響を与えたようです・・・。

「良い(?) 税制改正」

「老後2000万円問題」に政府も責任を果たすべく、来年1月(2024)から、皆さんの資産形成に大きな影響を与える「新NISA制度」が始まります。年間投資上限額が最大360万円に拡大し、生涯非課税限度額が最大1,800万円になるなど、大判振る舞いな改正に思われます。具体的な内容や詳細については、自分で調べるか、証券会社・銀行等の金融機関にご相談下さい。

私の印象では、政府としては「貯蓄」から

「投資」に皆さんの財産を移動させたいようですが、多くの人にとっては投資は一部の富裕層のものとの意識が強いようです。

一方、若者は新しい事に柔軟に対応できるため投資(投機ではなく、資産運用です)に積極的です。

実際、「ジェイソン流お金の増やし方」という投資に関する芸能人の著書はベストセラーになっています。

「伝説の投資家」

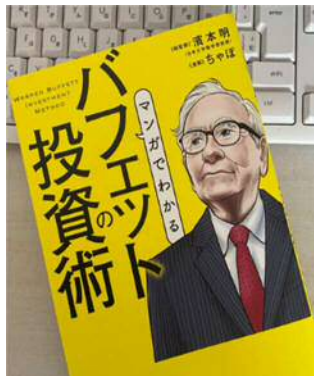
いい加減な事を言って人を惑わす「伝説の投資家」が沢山いますが・・・ウォーレン・バフェット氏(92歳)は日本国内でも多くの人から注目を集める著名な投資家です。

氏は本年4月11日に日本経済新聞社のインタビューに応じ、現在保有している日本の「5大商社」の保有比率を7.4%に高めたことを明らかにしました。氏にとって日本は米国以外で最大の投資先となりました。

また、今後の追加投資にも意欲的だと語っています。日本人にとっては、とても誇らしい発言ですね・・・。



と…いう事で、「マンガでわかる バフェットの投資術(2021年、濱本明総監修)」をテキストに今月は投資家が会社や経営者に求めるものは何なのかを学んでみましょう。もしかすると、会社経営のヒントが見つかるかも知れません…。



バフェットが会社に求めるもの

ざっくりとバフェット氏が投資する際に注目するポイントは3つです。

- ① 「売上の拡大」能力
- ② 「利益率の維持・改善」能力
- ③ 「人材」獲得能力

①、②に関しては、上場企業のみならず中小企業でも努力で何とかできるかも知れません。実際、多くの経営者が当たり前の事として日々奮闘しています。

当事務所のお客様でも、市場が伸びている「ふるさと納税」で売上を伸ばしている会社も数社あり、市場の伸びが期待されない場合には「売上を伸ばす事は困難だから利益率を重点的に改善」している会社もあります。

さて、時代が変わり今「最も困難な課題」が、③の「人材の獲得能力」です。現状も人

集めに苦勞していますが、将来的にはさらなる困難が予想されます。

人が集まりやすい会社

先ほど、若年層の意識が変わってきたと紹介しました。実際、会社に求めるものも変化が表れています。

人材採用に成功している会社はみていると、**土日祝日が休みは当然として。残業が少ない、有給消化もしやすい**会社が採用に成功しています。この場合、給料は安くてもOKのようです。いわゆる…自分らしく生きられるからなのでしょう…。



一方、給料が高くて仕事が大変で残業が多い会社では**福利厚生(産休・育休等)に理解があると定着率が良い**ようです。一生、この会社で働いた方が得(?)との判断になるのでしょうか…。

今の時代、給料が安く、休みが少なく、労働時間が長い会社はもはや論外なのは間違いないでしょう。先ほど紹介した成功例を実際に出来るかできないかはさておいて…人がいなければ、売上が拡大する事はないでしょう。

バフェット氏が注目するように、人材確保能力が大切なのは間違いないでしょう。企業にとっては人にどれだけ投資できるかが存続の分かれ道になりそうです…。

今月のことば

信用というものは打ち立てるのには20年かかるが
台なしにするには5分もいらぬ
(ウォーレン・バフェット:投資家)

編集後記:

先日、お客様が「ハローワーク」に出しても、お金を使って「求人雑誌」に広告を出しても全く問い合わせがない、もう方法が無い…と嘆いていました。会社経営の根幹が「人」である事が改めて思い知らされる出来事です。(寿)。