

きたほ Hot Line 2013.3



発行部数 3,000部



● 今月の喜多室人間かせて!!
社長さん **伊藤 憲保さん**
前/パン工房ウェルストン

【活動報告】●
**平成25年新春講演会
日本理化学工業(株)
大山泰弘取締役会長が講演**

【女性部会】●
「税に関する絵はがきコンクール」選考会開催!

【青年部会】●
**「震災遺児への「街頭募金活動」・
「公開例会「福岡行政氏講演会」」開催のお知らせ**

【タックスQ&A】●
環境関連投資促進税制

【ビジネスニュース】●
奇跡は感動から生まれる

【特集記事】●
**“安倍の期待風”が吹く時代の
増収増益の経営ヒント
～年末の紅白以来「風が吹いている」～
現代経営教育センター代表 大塚 則弘氏**

【活動報告】●
法人会費が改定になります。

**被災中小企業
復興支援リース補助事業募集中**

仙台北法人会のホームページが新しくなりました。
リニューアルされたホームページをぜひご覧下さい。
<http://www.kitaho.or.jp>
仙台北法人会 検索

Hot Line

発行所：仙台北法人会 編集長：伊藤 憲保
〒900-0001 仙台市青葉区大町1-1-1 11F
電話：022-221-5486 FAX：022-221-0200
Eメール：pr@kitaho.or.jp

法人会費が 改定になります。



新会費規程抜粋

年額会費(月額会費×12ヶ月)は、会員種別に応じて下記各号のとおりとする。
<資本金別>
(1)正会員の会費は資本金額により次のとおりとする。

資 本 金	月 額	額
300万円未満		600円
300万円以上 500万円未満		700円
500万円以上 1000万円未満		1,100円
1000万円以上 2000万円未満		1,600円
2000万円以上 3000万円未満		2,100円
3000万円以上 5000万円未満		2,600円
5000万円以上 1億円未満		3,100円
1億円以上 5億円未満		5,000円
5億円以上		6,000円
公益法人及び協同組合等特別法に基づき設立されている法人・団体		1,000円

改定部分の抜粋

- ※ 会員の種別を正会員と賛助会員(議決権無し)とする。
- ※ 同一資本金系別法人区分は無くする。
- ※ 会費を月額金額に表示します。

- (2) 賛助会員は月額600円とする。
賛助会員は当会の事業を賛助するために入会した個人及び全ての支店法人、営業所です。

あとがき

昨年11月16日の衆議院の年末解散により、今まででさ政改にあきかっていたのに、年末商戦に最悪です。人の行動が変わり夜の飲食街は打撃です、タクシーの利用客も減り減収となります。タクシー乗務員とすれば歩合給だから収入減となり消費に使う金額が減ります。いろいろな業種でこの不況と震災被害、円高、デフレ、で苦しんでいる時に、年末解散選挙とは政治家は、何処を見て何の政治家を擁護の為にしようとしているのか(立候補者本人の職業政治家を目指すため?)

求人募集しても応募者の反応がゼロに近く勤労意欲が無いのか、景気が良いのか、求人求職のミスマッチかなとも感じています。どの業種も同じような状況のようです。

当社のタクシー・バス事業は燃料費が重要ですが円高のわりに軽油、LPGガス、オイル等が高止まりです。これから円安に進んだらと思うと今の運賃と料金では此れからの燃料高騰分を吸収出来るか疑問です。運賃、料金等を値上げすればタクシーは利用者離れを、バス利用者、長期契約企業、学校、病院等は今のデフレと競争激化の現状では応じてくれないと懸念しています。

平成25年ではどんな年になるのか、政治によって変わるのか、消費転化出来るのか?求人でも応募者あるのか?蛇のように細く長くの年かな?

泉第一支部支部長 高平 李雄(趣味タクシー)

被災中小企業 復興支援リース補助事業募集中 (経済産業省)

東日本大震災により被災した中小企業が、設備を再度リースにより購入する際の費用を補助する事業「被災中小企業復興支援リース補助事業」の申込受付が行われています。

- 補助対象…東日本大震災により被災し、リースの設備の滅失等によりリース債務を抱えた中小企業者が対象です。
また、補助の対象となるリース契約は、平成23年3月14日から平成26年3月31日までの間に締結された契約です。
 - 条件…①被災地域で利用後リース物件の契約であること、②既往リース債務に対し、リース会社が条件変更(期間延長、返済額軽減等)に応じていること
 - 補助率…リース料の10%
 - 申込方法等…被災企業の申請負担を軽減するため、国があらかじめ指定した指定リース事業者が関係補助事業者として補助金を申請し、リース料の低減を図ります。
- 指定リース事業者や申込方法、事業の詳細につきましては、日本商工会議所のホームページに公表されております。



経営者の情報源 **ビジネスニュース**



有限会社ナラシロソフト
取締役社長 瀬谷 孝夫

奇跡は感動から生まれる

◎社内で浮いてる優秀社員の対応方法

昨年の10月に取引先の社長と会食をする機会がありました。以前お会いした時はいない人がいないと嘆いていたので、いい人材が見つかるかなどが気になったところ、採用したばかりの社員で悩んでいるようでした。

その日に社長が話したことは次の通りです。
「最近、中途採用した社員が社内で浮いてしまっている。営業成績はトップクラスなのに、同僚の仕事を手伝わず定時で帰ってしまふ。他の社員が引継ぎたい社員は社内に困っている。」

以前、ヘッドハンティングの仲介会社の方と話をする機会がありました。彼が、いかに人材にアプローチしてOKの返事をもった社員で、最後に確認することは本人の現状の不満がそうでした。

転職を決意するに至った本人の本当の理由が分れば、次の転職先まで行きこぎ問題行動をあらかじめ予測できます。その対応方法を事前にクワイアメントと相談することが人材マッチングの秘訣と教えて頂きました。

採用した後の問題行動を予測できなかったのは、引き抜いてきた社長の責任です。引き抜く前に、前職の業績を十分にクワイアメントすべきでした。ですが採用してしまっただけで、解決方法を前向きに考えなければなりません。

取引先の社長に私が提案したことは次の通りです。
「自衛隊の優秀な社員を捉えるのは、本人が失敗を通して心から反省しなればなりません。将来は幹部にしたいと思う人材であれば、新規事業の責任者にさせて、子会社をもつて独立させてはどうか」

◎交渉は負けるが勝ち

私が新人社員の頃の話です。仕事の流れがやっとなめてきた頃、お客様と打ち合わせをする機会がありました。

前職の業績までかつて存在した見積を提案したところ、お客様が断る不承不承理由で反論されました。

同席していた上司はその反論に対して何も言わなかったため、私がその見積金額の根拠や金額の正当性を説明し、お客様を納得していました。

その日の帰り道、車の中で上司から次のこと化が言われました。上司の取組内容は次の通りです。

「お客様どんなに間違ったことを言っても、みんなの前でお客様を責めることは何事でもお客様に恥ずかしい態度をさせて、いかにこんなか何もない、となんかに自分責任を押し、断るような言い方はするよ」

入社1年目で学生気分が残る頃、お客様との打ち合わせを学生時代の頃の議論と間違えていたことが大層失笑されました。

案の定、恥ずかしい思いをさせてしまったお客様との関係修復には時間がかかりました。お客様を納得しましたお客様を受注することができました。一時の自分の感情で大きな仕事を失ってより貴重な経験がもたらされた。

物事の決定や判断に際しては、必ずしも経済的な合理性ばかりではなく、人である以上、感情的な要素も影響します。物が量かになれるか、物を購入する際の感情的な側面、言い換えれば心の満足を求める傾向が強くなってきます。

うしうしうか?」
会社という狭い世界で、周りの社員がよく思われていない人が独立した場合、誰も感銘できなかった現実を知ります。

そっく能力もあり仕事の特徴もあるのに、考え方が違うだけで結果が大きく変わります。

独立したばかりの会社の通達するビジネスチャンスは、手間のかかる仕事でしかない仕事ほとんどです。

対応できずない社内に依頼しても、成績の信用問題や仕事を受けるとのメリットが薄いため、簡単に断られてしまいます。

仕事を受けてくれたらどうかとどうにもならない時は、恥も外聞も捨てて同業も訪問してひたすらお願いするしかありません。

こちらはお金を払う立場なのに、仕事を受けてくれぬ問題を解決するのは、相手にお金を払うメット以外の感情的な面で訴えていく以外にはありません。

やっとなめてくれる会社を確保して難しい仕事を成し遂げたとき、人は経済的合理性だけで動くのではなく、担当者への感情が大きく作用することを忘れないでください。正しい仕事ほど担当者同士の人間関係が大事な要素になります。

一番苦しい時に入社から引けぬ思い、心が感動した経験がある。周りが助けを求められた時に自然と手を差し伸べることができました。

自信満々と利己的なふるまいをする社員には、活版屋でスチージを毎々とおいひ失敗させて、自己否定の経験を通して、自ら軌道修正してもらったこと一つの方法です。

物が不足している時代であれば、意地悪で愛想の悪い主人のお店でも何でもそこら買ひかありませんが、他に販売しているなら多少高くても持ち帰るべく接客をしながら買いたいと考えるのは当然のことです。

相場より高い金額にも関わらず、取引している業者を見つけた時はチャンス到来です。その理由の中には、お客様にとって自社が卓越した存在になれるヒントが隠れています。

創業当時、僅れの外社からようやうアポイントで取引していましたが、「今の取引先はもっと安いよ」とあっけひ言われ、どうした値段が高くても受注できるが悩んでいました。

ある朝、僅れの外社の近辺チラシを見ても、あんなお客様のお客様の電話番号が間違っして印刷されていました。気付いたのは朝の事です。

これは自社に悪い点と大変と思い、気もそぞろに朝の時にお客様に電話しつづらぬ、昔ははながかきかき、取捨選択と話すことができました。

手に持ったチラシを渡して、電話番号が間違っして印刷されていることを伝え、チラシを製造して広告代理店に配達された、ものすごい劇幕で取られました。善悪の第三者と分かるとどうも苦痛な思いが話で、お詫ひのチラシ製作を受注することができました。

価格や品質など自分ではどうすることもできない場面に遭遇した時、お客様の感情を激し振るぶ方法を模索します。思いがけない奇跡を呼び込めることができます。

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



別災対策 損害保険 火災・地震 個人賠償

専業員 法人向けにカスタマイズサービス



法人向け損害保険 契約のゆとり 小額一律1万円保証

AIU 保険会社



東京海上火災保険株式会社

タックス Q&A

～環境関連投資促進税制～

Q 当社では、この度太陽光発電設備を取得しました。メーカーの担当者から、太陽光発電設備は即時償却ができる聞きましたが、制度の概要を教えてください。

A ご質問の制度は、租税特別措置法第42条の5のいわゆる「環境関連投資促進税制」のことをお聞きになられたものと思えます。

平成24年7月1日から平成25年3月31日までの間に、エネルギー環境負荷低減推進設備等のうちに相当する発電設備の取得等もした場合の特別償却制度は、その発電設備の取得価額から普通償却限度額を控除した金額に相当する金額とされ、その事業の用に供した事業年度において取得価額の金額を償却(即時償却)することができるとなりました。
① 太陽光発電に交換する認定発電設備(再生エネルギー法第3条第2項)に規定する認定発電設備をいいます。以下開列です。
② 風力を電気に変換する認定発電設備でその出力が1万キロワット以上であるもの

(算式) **特別償却限度額 = 発電設備の取得価額 - 普通償却限度額**

申告に当たっての注意点

〈適用要件〉
上記の発電設備について本制度の適用を受けたい場合は、確定申告書等にエネルギー環境負荷低減推進設備等に該当するものであることを証する財務台帳を添付するための書類を添付する必要があります。

平成25年度 国家公務員「国税専門官採用試験」(大学卒業程度)のお知らせ

仙台国税局では、税務のスペシャリストとして活躍するバイタリティーあふれる税務職員を募集しています。国税専門官は、国の財政を支える重要な仕事を担い、税務署等において、調査・徴収・検査や指導などを行う税のスペシャリストです。

- 第一次試験日
平成25年6月9日(日)
- 受験資格
1 昭和58年4月2日から平成4年4月1日生まれの方
2 平成4年4月2日以降生まれの方で次掲げられる(1)大学を卒業した者及び平成26年3月まで大学を卒業する見込みの者
(2)人事院が(1)に掲げる者と同等の資格があると認める者
- 受験受付受付期間
1 インターネット申込み(原則)
平成25年4月1日(月)9時～4月11日(木)まで(受信有効)
○ 下記の人事院のインターネット申込み専用アドレスから申込みを行う。
(http://www.jinji-shiken.go.jp/juken.html)
- 2 郵送申込み
○ 申込先 - 仙台国税局
○ 申込期限 - 平成25年4月1日(月)～4月2日(火)9時～17時
※ 郵送の場合は、通信日印有効
○ お問い合わせ先
仙台国税局人事第二課試験係 022-263-1111 内線3236
※ 資料の請求は、最寄りの税務署、仙台国税局人事第二課又は人事院東北事務局まで。

DJIDO 大同生命保険株式会社

仙台支社 | 仙台市青葉区大町1-1 | TEL. 022-221-5486

110th ANNIVERSARY

特集

“安倍の期待風”が吹く時代の増収増益の経営ヒント
～年末の紅白以来「風が吹いている」～

現代経営教育センター 代表 大塚 則弘



1960年代の風

「22」の別れ、全曲である。本誌の発表者は経営者、管理職であるから、青春の胸中への曲である。彼女の誕生日に22歳のソロソングを立て、17本から一編に火をつけたのが昨日のこと。火をつけたら、知らないところへ飛んでいく私……。女の個性と男の「ゴト」もつづきだらしなさを男に表現した素晴らしい歌である。

OKのお墨付を得るのが当分のミッションだから相当な風が吹く。飛ばせようという。

明日の風

歴史は本を学べ。過去の出来事を見つめて通して自己学習。これから先を学ぶことが目的。それから先、三千年の中国も同じ。建国三千年しかないアメリカも。歴史は未来を学ぶこと。だから、その姿勢で若者に教える。

うねりとは歴史ではなく、ぶつ切り時代の目撃記であるから、若者は開いて、

風の方向

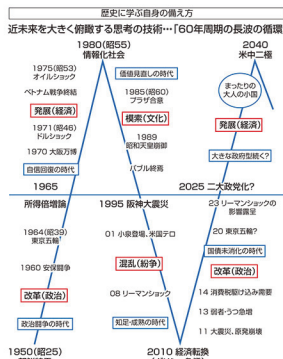
60年の長波の循環。読んで見てもう、時代を大きく俯瞰して、

風の方向

2013年は政治がキーワードの改革の15年の結にいたる。一期前は朝鮮半島を借ってリスタート。安保関連、東洋五輪を借って所得増進、政治がキーワードの時代である。今年発表の経営経済対策で、

経営の方向

直接投資20人。人の能力も限られている。足るを得ない経営者もいる。出来るだけ、



期待風が吹く

期待は期待を生む。アベノミクス勝利の期待は期待を生む。アベノミクス勝利の期待は期待を生む。アベノミクス勝利の期待は期待を生む。

経営の方向

かつてのバブル再来に似て、時代そのものは、底辺からの水中での浮上だから相当苦しい。

経営の方向

「和食」は本物の食文化である。和食は本物の食文化である。和食は本物の食文化である。

ただ今、広告募集中!

広告掲載に関する詳細は 同封のチラシをご覧ください。

Footer area containing various advertisements for insurance (Aflac, Dai-ichi Kangaro), medical services (Afica), and other products. Includes logos and contact information.