



きたほ Hot Line 2013.9

発行部数 3,000部 ●平成25年9月号 第458号
●平成25年9月1日発行 ●毎月1日発行

【仙台北税務署より】③

着任のご挨拶

仙台北税務署長 竹澤 均

仙台北税務署 新任幹部プロフィール

【女性部会】③

整理収納で快適に! センスアップセミナー開催

【青年部会】④

『第1回勉強会』を開催!!

婚活支援事業

『働く独身男女のための婚活パーティ!!』を開催します。

【タックスQ&A】④

確定申告書の税額等に誤りがあったときの訂正方法について

【ビジネスニュース】⑤

潜在意識のギアチェンジ

【特集記事】⑥

勝機をつかむための発想転換法 従来の考え方を捨て、発想を柔軟に転換すれば勝てる

創造システム研究所 さとう 秀徳 氏

【活動報告】⑧

ビジネスマナー実践編セミナー開催

仙台七夕花火祭サポーターで活躍

夏のいちごプロジェクト

街頭キャンペーン開催

『第5回税に関する絵はがきコンクール』 入賞作品掲示しました。

情報満載のホームページをご覧ください。

<http://www.kitaho.or.jp>

仙台北法人会 検索



2 今月の喜多宝人間かせて!!
社長さん 浜 賢也 さん
(有)仙嘉 (建築関連業)

Hot Line

発行所 公益社団法人 仙台北法人会 発行人/会長 菅原 一博
〒9800804 仙台市青葉区大町1丁目1番30号(新仙台ビルディング6階) 電話/022(263)0151 FAX/022(268)0205
編集/公益事業推進委員会 印刷/徇東広告製版

ビジネスマナー実践編セミナー開催



去る、7月25日(木)、新仙台ビルディング3階会議室において、「ビジネスマナー実践編」セミナーが開催されました。講師には、デイリーマナー教室の小藤弓先生をお迎えし、第一印象で好感度が倍増するコツ、魅せる名刺交換、ビジネス敬語の極意、さまざまなビジネス場面を想定した〇×クイズ等、体験型マナー研修を受講しました。受講者の声をお聞きますと、「今日から実践しようと思える内容でした」「普段、行動していることがマナーに反していることに気づき、すぐ役に立つ内容でした」等多くの感想が寄せられました。

夏のいちごプロジェクト 街頭キャンペーン開催



女性部会では、去る7月19日(金)定禅寺通り沿いで節電の啓発の一環で街頭キャンペーンを行いました。役員を中心に14名が、通行するサラリーマンや主婦らにうちわ約1000枚を配布、30分程度で終了しました。例年より気温が低く、また梅雨明けが遅かった東北では、“無理なく節電”ができたのではないのでしょうか。

しかし、東北電力が今年2月に申請した「家庭向け電気料金の引き上げ」を経済産業省が8月6日に認可し、9月1日より実施されることになりました。改定後の標準的な家庭の月額料金は約330円値上げされると言われ、家庭での負担がますます重くなるので、節電術のワザを磨かなくてはなりません。

全国法人会総連合のホームページで、節電に関する各種情報の提供、単位会の活動状況などを紹介しております。
(<http://brain-server.net/ichigo-p>)

あとがき

地球温暖化のためだろうか? 猛暑・豪雨・少雨・突風と「程好い」というのが少なく感じるうえ、予期せぬ災害が近頃やたら多いように思う。「備えあれば憂いなし」という事で、改めて防災について考え、自分が出来る事は、自分で備えておかなければと思う。

そんな中、今年も地区夏まつりを開催できた。前任者から企画・運営を引き継いで4年目。小さな一地区のまつりではあるが、ほかの地区からの来場もあり大いに盛り上がる。

毎年あまり無理せずと思うが、年が明け雪が溶けると、

仙台七夕花火祭サポーターで活躍

去る、8月6日(火)、仙台七夕の前夜祭として開催された花火大会の早朝クリーン作戦に、19名の皆様に参加いただき、早朝6時から西公園周辺の清掃活動を行いました。

この花火大会は、仙台青年会議所が毎年行っているのですが、後片付けのサポーターが大変不足していることから、社会貢献委員、公益事業推進委員、女性部会並びに青年部会の皆様と事務局から参加いたしました。花火大会には50万人の観客が訪れ、大成功に終了したそうですが、その余韻が残っている会場で、法人会のジャンパーを着用し、公園内の清掃等で心地よい汗をかけた社会貢献活動でした。大変、お疲れさまでした。



『第5回税に関する 絵はがきコンクール』 入賞作品掲示しました

毎年、小学6年生を対象に「税に関する絵はがきコンクール」を実施しております。東北6県の入賞作品が7月下旬から8月上旬に仙台市内の2ヶ所で掲示されました。東北の応募総数は過去最高の442校11,424作品。「毎年見ているが、どれも素晴らしい作品ですね」とご覧になった方から感想が寄せられました。



開催にむけ本気モードになっていく。にぎやかにするため露店数と品数を増やした。ステージ内容は毎年レベルが上がり、2ヵ月練習した子供会75名による「南中ソーラン&タイヤの達人?」は誠に見事であった。まつり会場は、区内老若男女の交流の場となり、今年初めて見る顔があったりする。

ネット社会が急速に進む中、日本人にはこういった場が不可欠と感じる。

黒川支部幹事 狩野 勝彦 (有)狩野造園

今月の喜多宝人

間かせて!! 社長さん

多くの人に生かされていることを実感。

8月も後半になり暦の上ではもう秋ですが、残暑厳しい日が続くこの日もあと少しで猛暑日という暑さ。取材は日が落ちてからの時間でしたが、まだまだ外は暑い一日。今回は泉区桂の「南仙嘉(せんか)さんを訪ね、代表の浜賢也さんにお話を伺いました。

現場で培った経験とご縁で会社設立

私は昭和44年に仙台市の北隣、富谷町で生まれました。祖父が大工職人で、父は建設金物を扱う会社に勤務していました。私はもともと工業系の仕事に興味がありまして、工業高校へ入学、多くのアルバイトも経験しました。父の紹介で現場施工の仕事も経験し、それが現在の仕事の原点になっているのかもしれない。当時は今のよう便利な電動工具など無く、手作業だったり充電に8時間かかるような工具を使い、苦労した記憶があります。



25歳頃から父の会社で取引のあった親方について現場施工の仕事を始め、様々な難局も経験しながらも独立、多くの方々のご縁がありお客様で受注も増え、平成17年に法人化することができました。本場に様々な方々に恩恵を賜り法人化することができましたが、その中で現在経理・事務全般を任せている妻の支えが大きかったと思います。現在は建設用アルミ、ステンレス、E X P・J、アルミ笠木、手すり、パネル、外装などの販売・施工を行っています。納入先は主に学校や病院、その他公共施設などが中心で、実績としては福島競馬場、東北福祉大学、宮城球場(現クリネックススタジアム)、ユアテックスタジアム等です。

復興支援の信念を持ち

東日本大震災以前までは不況が続き、経営的にもとても苦しい状況でした。しかし皮肉な事にあの震災の一月後あたりから復旧工事が始まり、昼夜問わずめまぐるしく対応して来ました。とにかく目の前の仕事をこなすのが精一杯で、メディアに出てくる支援者のようなボランティア活動が出来ない事に、少し歯がゆさを感じた事もありました。それでも、この仕事の二つが復興

の一部になるのだという信念でやり続けました。実際に、自分達が復旧工事をしなければエレベーターも使えないといった状況もありました。依然として震災前に比べると、資材の供給等は遅くなっていますが、復興もまだ半ばです。これからも精一杯頑張っていくつもりです。

10年は節目ではなく通過点

会社設立から来年で10年目に入りますが、「節目」としてはあまり意識していません。節目というよりは一つの通過点として捉えています。今までのままで良いとは思えず、これまで経験してきた事の改善点を探しながら、より良い方向へ進んで行きたいと考えています。

これまでやって来られたのも、ひとえに周りの方々のサポートがあったからで、「生かされている」というのが正直な所です。幸いな事に、かつて当社から独立して行った人達とも、現在も良い関係で仕事が出来ています。これも人との縁に恵まれていることの証しなのかと思えます。

私自身長い間現場で仕事をして来ましたので、これからは現場主義から経営という観点にシフトして行かなければいけないと思っています。

趣味で人の輪を広げたい

趣味は音楽に興味があり、ギターを弾くのが好きです。また、録音の技術も学んだ経験があり、たまに知り合いの演奏の録音などもやっています。妻もピアノ等が得意で、知り合ったのもCDの録音を頼まれたことがきっかけでした。

また仕事柄、体が資本ですので健康管理のためにスポーツジムに通っています。以前に仕事で偏った体の使い方をしてしまい腰を悪くした経験があり、それをヨガなどで基本的姿勢の矯正に気を使っています。趣味を通して人の輪が広がることもありますので、法人会のサークルや行事にもなるべく積極的に参加して行きたいと考えています。

終始にこやかに話される浜さん、厳しい現場の仕事で永年経験されて来た強さ、逆にそれによって培われて来たやさしさを感じるインタビューでした。

【有限会社 仙嘉】代表取締役社長 浜 賢也さん

〒981-3134 仙台市泉区桂1丁目3-1 桂パークハウス東街区番館201 TEL 022-773-1563

着任のご挨拶

仙台北税務署長 竹澤 均



この度の人事異動により、仙台北税務署長に就任いたしました竹澤でございます。どうぞよろしくお願いたします。

日頃から、菅原会長様をはじめ公益社団法人仙台北法人会の皆様には、

税務行政の円滑な運営につきまして、深いご理解と多大なご協力を賜っており、心から厚く御礼を申し上げます。

公益社団法人仙台北法人会は、昭和三十年創立の伝統ある法人会であり、東北経済の中心であり、仙台市及び近年発展著しい黒川郡を活動基盤に、東北六県の法人会のリーダールとして、幅広い事業活動を積極的に展開されております。

また、本年四月には、公益社団法人として、新たな一歩を踏み出されました。今後益々、地域企業及び地域社会の健全な発展のため、重要な役割を担われますことをご期待申し上げます。

益社団法人として、新たな一歩を踏み出されました。今後益々、地域企業及び地域社会の健全な発展のため、重要な役割を担われますことをご期待申し上げます。さて、東日本大震災から三年目となりましたが、東北の被災地では、復興への懸命な取り組みが続いております。当局としましては、引き続き、税務署での相談窓口を整備の上、被災された方々の立場に立って、親切・丁寧な対応に努める所存です。また、国税庁では、「国税電子申告・納税システム(e-Tax)」について、納税者の利便性の向上と事務の効率化に資するとの観点から、なお一層の普及及び定着に取り組んでいるところであり、今後ともご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。結びになりますが、公益社団法人仙台北法人会の益々のご発展と会員の皆様のご健康・ご繁栄を心から祈念いたしまして、着任のあいさつとさせていただきます。

仙台北税務署 新任幹部 プロフィール



署長 竹澤 均 出身県 岩手県 趣味 ウォーキングと食べ歩き 最近なこと 道徳を第一に身前に進んでいるという自覚を持って努力したい。



署長 竹澤 均 出身県 岩手県 趣味 ウォーキングと食べ歩き 最近なこと 道徳を第一に身前に進んでいるという自覚を持って努力したい。



署長 竹澤 均 出身県 岩手県 趣味 ウォーキングと食べ歩き 最近なこと 道徳を第一に身前に進んでいるという自覚を持って努力したい。



署長 竹澤 均 出身県 岩手県 趣味 ウォーキングと食べ歩き 最近なこと 道徳を第一に身前に進んでいるという自覚を持って努力したい。



総務課長 櫻井 正浩 出身県 宮城県 趣味 ウォーキング 楽しく明るく皆さんの信頼に応えるよう仕事をしたい。



税務広報広聴官 楠美 麻生 出身県 青森県 趣味 サッカー 楽しく明るく皆さんの信頼に応えるよう仕事をしたい。



法人課税第一部門統括官 国井 利樹 出身県 山形県 趣味 野球(最近観戦) 明るく楽しく、元気よく適正・公平な税務行政を推進します。



連絡調整官 秋山 欣也 出身県 岩手県 趣味 ドライブ やる時はやる 一日一日を大切に頑張りたい。

女性部会 Information

整理収納で快適に! センسアップセミナー開催

女性部会は、去る7月19日(金)「整理収納でお部屋も心もスッキリ快適に!」をテーマにセンスアップセミナーを開催しました。季節の変わり目ということで、整理収納アドバイザーの鈴木薫氏を講師に家庭でできる収納に関するコツを学びました。鈴木氏の話に、参加者たちは終始聞き、各家庭での現状を思い出しながら話を聞いていました。



【今後の予定】好評頂いております「研修会&お茶会」は、10月10日(木)に「終活」をテーマに「エンディングノート」の作り方を学びます。(別途ご案内いたします。)

次回は宮城支部担当です。よろしくお願いたします!

青年部会 Information

『第1回勉強会』を開催!!

青年部会(高橋隆幸 部会長)では、去る7月26日(金)19:00~「新仙台ビルディング 3階 会議室」にて、第1回勉強会「これから経営に関する若手経営者のための勉強会」を出席者32名で開催いたしました。

今回の勉強会は、担当委員会で資料を作成し、委員会メンバーが講師を務める、メンバー参加型の勉強会として企画いたしました。

会社経営の視点からの財務三表の見方ということを中心とした、自己資本比率や流動比率の意味など決算書を作成する視点ではなく決算書から何が解るかという経営基礎的な内容となりました。

既に経営実践しているメンバーが多い為、メンバーによっては物足りなさもあったと思われませんが、今後開催する勉強会でよりブラッシュアップしてより良い事業をしていきたいと思います。

婚活支援事業『働く独身男女のための婚活パーティ!!』を開催します。

青年部会(高橋隆幸 部会長)では、昨年度に引き続き今年度も婚活支援事業を「働く独身男女のための婚活パーティ!!」と題して9月20日(金)18:30~「エル・ソラ仙台」にて開催いたします。

詳細は、先月(8月)号の広報誌同封チラシまたは青年部会HP (http://yg88.com/)をご覧ください、多くの方からの申し込みをお待ちしております。

青年部会会員大募集中! 詳しくはホームページで http://www.yg88.com/

アフラックは「がん保険」も「医療保険」も選ばれて契約件数No.1*

Insurance advertisement for Aflac, including logos for Cancer Insurance, Medical Insurance, and Life Insurance.

■引受保険会社(お問い合せ先)

Insurance advertisement for Affrac, including logo and contact information for仙台総合支社.

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!

Insurance advertisement for Business Guard, including logo and list of services like fire, earthquake, and personal information protection.

新登場! 法人会のビジネスガードシリーズ

Insurance advertisement for Business Guard series, including logos for various insurance products.

AIU損害保険株式会社

東日本地域事業本部 〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1 仙台トラストタワー23階 TEL.022-726-7551 FAX.022-227-0211

経営者の
情報源

ビジネスニュース



有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀬谷 春夫

潜在意識のギアチェンジ

◎年賀状の売上を2倍にする方法

昨年の12月、日曜日に出勤して年賀状を書いていると、友人から久しぶりに電話がありました。前職と全く違う業界へ転職したため苦勞しているらしく、当社の近くに来ているから立ち寄りたいたとのこと。特に忙しくなかったため、事務所ですぐに会いました。

久しぶりに会ってびっくりしたのは、友人がとても痩せていたことです。心身ともにつらいのではと思い、話を聞くことにしました。

友人から相談されたことは次の通りです。

「実は仕事がうまくいかず困っている。転職当初は目標を達成できたのに、今は壁にぶつかっている。何かいい方法はないか？」

起業して初めて気付くことは、独立前の給料を自力で稼ぐことがどれだけ難しいかということです。

当たり前ですが、独立すると売上がなければ自分の給料はありません。社員として会社から毎月給料をもらっている以上、仕事の目標を達成することは当然の責務です。

ちょうど年賀状を書いていたこともあり、友人に「もし自分が郵便局員だと仮定して、年賀状で昨年の2倍の売上目標を達成せよと言われたらどうする？」と聞いてみました。

友人の答えは次の通りです。

「年賀状で昨年の2倍の売上を上げるなんて絶対無理。そんなのできるわけがない。」

◎自己イメージ力を高める

仕事で成果を上げる人に共通していることは、たとえ難しい仕事であっても、「できません」と即答しないことです。「自分であれば、もしかしたらできるのではないか？」という根拠のない自信を少なからず持っています。

昨年、起業に興味を持つ学生から次のような質問を受けました。

「瀬谷さんは一度事業に失敗したのに、なぜもう一度起業しようと思ったのですか？その考えの背景にあるのは一体何ですか？」

その時私が学生に回答したのは、次の通りです。

「拍子抜けするかもしれませんが、20代の起業にこだわった理由があります。

それは子供の頃に、ある占い師から20代で人の上に立てると言われたからです。20代であれば起業して成功すると信じていたので、29歳の時に2度目の起業をしました。そして今に至っています。」

私自身、20代ならうまくいこうと思い込んでいたことが、再起を果たす原動力になりました。

先ほどの友人の話で気になった点は、年賀状の売上を2倍にする方法を聞いた際、間髪入れずに「そんなことは絶対無理!」と回答したことです。

友人に不足しているのは、決して営業の知識や技術ではなく、自

私の考えた目標達成方法は、次の通りです。

「年賀はがきは1枚50円、それを2倍の100円で売るためには、年賀状を往復はがきにすればいい。受け取った方はメッセージを書いて送ることができる。年賀状を利用して、お客様の声を集めることもできる。双方向のコミュニケーション手段として往復はがきの年賀状を販売すれば、売上は簡単に2倍になる。」

自社の目標達成で頭がいっぱいになっている時は、あえて違う業界に置き換えて考えてみると、思わぬヒントを得ることができます。

そのためには自社の業界以外にも興味を持ち、情報を掴んでおく必要があります。

私が10年以上実行していることは、日経産業新聞を読むことです。業界ごとに記事がまとめてあり、日経新聞には掲載されないようなB級記事も豊富です。新商品や新サービスの記事を発見した時、自分がその会社の社員ならどんな売り方をするのか考えるのが習慣になっています。

友人は私の年賀状売上2倍企画を聞いて「その手があったか!」と言いながら、何か名案を思いついたようでした。

やっと明るい笑顔が戻って安心しましたが、仕事の目標が達成できない本当の理由は、販売方法とは違うところにあると思いました。

分に対する自信です。やってみなければ分からないのに、最初からできないと諦めてしまえば、自分自身で見えない壁をわざわざ作ってしまうようなものです。

スポーツ選手が行うイメージトレーニングは、人間が持つ潜在能力を引き出す重要な役割を担っています。

イメージトレーニングで自分ができる姿を思い描き続けると、あたかもすでに達成したような感覚になり、大きな自信が生まれます。自分でできると思い込むことが、新記録達成には不可欠です。

鳥が大空を自由に飛ぶ姿を見て、人間も必ず飛べるはずと考えた偉大な先人のおかげで飛行機が生まれました。身の回りのもの一つとっても、不可能を可能にしてきた人類の歴史を感じることができます。

飛行機やロケットがない時代に、大空を飛んだり月に行くことを目指すのに比べれば、仕事の目標を達成することはとても簡単に思えるはずです。

車のアクセルをどんなに踏んでも、ギアが入っていなければ全く進みません。自己イメージ力を高めることで、潜在意識のギアを自在に操ることが可能です。

タックス Q&A

～確定申告書の税額等に誤りがあったときの訂正方法について～

Q 3月決算法人の当社は、平成25年3月期の法人税確定申告書を期限内に税務署に提出しましたが、提出後に当該申告書の所得税額の還付金額が過少であったこと及び純損失等の金額(※)が過大であったこと、という2件の誤りを把握しました。この場合、修正申告書と更正の請求書のどちらを提出すればよいでしょうか。

A 更正の請求書を提出してください。

修正申告書及び更正の請求書は、それぞれ次に掲げる事由に該当することとなったときに納税地を所轄する税務署長に提出することができます。

- 修正申告書(国税通則法第19条)
 - 先の納税申告書の提出により納付すべきものとしてこれに記載した税額に不足があるとき。
 - 先の納税申告書に記載した純損失等の金額が過大であるとき。
 - 先の納税申告書に記載した還付金の額が過大であるとき。
 - 先の納税申告書の提出により納付すべき税額を記載しなかった場合において、その納付すべき税額があるとき。
- 更正の請求書(国税通則法第23条)
 - 当該申告書に記載した課税標準等若しくは税額等の計算の内容が国税に関する法律の規定に従っていなかったこと又は当該計算に誤りがあったことにより、当該申告書の提出により納付すべき税額が過大であるとき。
 - 上記(1)に記載した理由により、当該申告書に記載した純損失等の金額が過少であるとき、又は当該申告書に純損失等の金額の記載がなかったとき。
 - 上記(1)に記載した理由により、当該申告書に記載した還付金の額に相当する税額が過少であるとき、又は当該申告書に還付金の額に相当する税額の記載がなかったとき。

ご質問の誤りのうち、「純損失等の金額が過大であった」場合は上記1(2)に該当するため修正申告書を提出することになり、「所得税額の還付金額が過少であった」場合は上記2(3)の前段に該当するため更正の請求書を提出することになりますが、上記1と2に掲げる事実を同一の事業年度に同時期に把握した場合には、双方の事実を正しく是正するための更正の請求書を税務署長に提出することになります。

※純損失等の金額とは、法人税法に規定する欠損金額でその事業年度以前において生じたもののうち、同法の規定により翌事業年度以後の事業年度分の所得の金額の計算上順次繰り越して控除し、又は前事業年度以前の事業年度分の所得に係る還付金の額の計算の基礎とすることができるものをいいます(国税通則法第2条第6号ハ(2))。

国税電子申告・納税システム

e-Tax

納税には
ダイレクト納付
が便利です!

e-Taxを利用して電子申告等をした後に、届出をした預貯金口座から、簡単な操作で即時又は期日を指定して納付することができます。
※事前にダイレクト納付利用届出書の提出が必要です。
※届出書の提出から利用可能となるまで、1か月程度かかります。

電子申告で
効率UP!

e-Taxを利用して所得税の申告をするとこんなメリットが!

添付書類の提出省略

還付がスピーディ

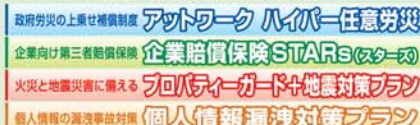
法人会は会社経営の効率化のためにe-Taxの普及を支援しています。ご利用に際し条件、注意事項があります。詳しくはホームページでご確認ください。

イータックス
検索

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



新登場! 法人会のビジネスガードシリーズ



AIU損害保険株式会社

東日本地域事業本部
〒980-0811
宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1
仙台トラストタワー23階
TEL.022-726-7551 FAX.022-227-0211



仙台支社/仙台市青葉区大町1-1-1 TEL 022-221-5486

特集

勝機をつかむための発想転換法

従来の考え方を捨て、発想を柔軟に転換すれば勝てる

創造システム研究所 さとう 秀徳

商品が売れないなら 値上げをする

あなたは、ビジネスや商売がうまくいっていますか。もし、うまくいっていないとしたら常識や従来の考え方に囚われ、マンネリ化したやり方を続けているからです。ここで発想を転換する必要があります。

たとえば商品が売れないとき、値下げや安売りをしていませんか。しかし、これは単なる思い込みです。常識や習慣に囚われた考え方は、

売れないなら値上げをします。すると、売れるようになります。このように言うと、「えっ、売れないのに値上げをするの?」と思われるかもしれませんが、そう思うのは、まさしく常識や固定観念に囚われている証拠です。

「売れない↓値下げ・安売り」という常識や固定観念に囚われていては、いつまでたっても現状を打破できません。このような囚われた

考え方、いわば「バカの一つ覚え」からは「口も早く抜け出しましょう。では、抜け出すためにどうすればよいでしょうか。」

ある花屋さんのことです。ポットに植えたパンジーの花が、一つ200円と手頃な値段なのに大量に売れ残っています。このようなとき、通常は売り切るために値段を下げることを考えます。しかし、そんなことをしては商売になりません。

値下げするのは、「この花は値段相当の価値がない。だから値段を下げる」ということです。このよ



うな後ろ向きな考え方からサッサとおさらばしましょう。おさらばするには発想を転換します。前向きな考え方をします。商品の価値や魅力を高めることを考えます。お客さんが「これ、ほしい」と思う工夫をします。たとえば、透明のフィルムで包みリボンで結びます。こうして見栄えをよくして価値や魅力を高めます。そうすれば、値段を300円に上げて売れます。「キレイね、プレゼントにいいわ」「病気のお見舞いに喜ばれるわ」……となるわけです。実際、このようにして売り切った事例があります。

お客さんの立場にたつ用途を考える

このケースのように、従来通りの売り方を続けるのではなく、発想を転換することで良好な成果を上げることが出来ます。あなたも、従来のやり方をマンネリ的に続けるのではなく、軽快に発想を転換してください。そうすれば勝機をつかむことができます。

発想を転換するポイントは、買う側つまりお客さんの立場に立つことです。通常は売る側の立場で考えています。そこで、買う側(お客さん)の立場、視点に立ちます。そして、**お客さんが商品を買う目的や用途を考えます。**「お客さんは、何のためにこの商品を買うのか」「この商品を何に使うのか」と自問します。

その上で、その目的や用途になう(つまり商品価値がある)ものを提供します。すると、「贈り物にちがう?」「いいわ」となり、少々値段が高くても買うのです。

使用目的(用途、使いみち)がわからなければ、**お客さんや関係者に率直に聞く**ことが大切です。少

地域の状況に合わせた対応をする

なくとも5人、できれば10人に聞きます。謙虚に耳を傾けます。すると、ヒントやアイデアがあれこれ得られます。ちなみに、先の「透明のフィルムで包みリボンで結ぶ」というアイデアは、そのお店で働くパートのおばちゃんの見解をヒントにしました。主婦であるおばちゃんは買う立場、つまりお客さんの立場で考えたわけです。

今度は八百屋さんのケースです。スーパーやショッピングセンターなどの進出によって、売上不振に陥っている八百屋さんが少なくありません。

わたしは東京の下町に住んでいます。自宅近くでこの5年間に2軒の八百屋さんが寂しく店を閉じました。いずれも昔ながらの商売の仕方が続けていました。

そうした中、状況の変化に柔軟に対応することで勝ち残っている八百屋さんがいます。ここでは、

地域で高齢化が進んでいることを考慮し「地域で介護」を旗印にしています。

お年寄りの声に熱心に耳を傾け、その声に応えるサービスをあれこれ提供しています。たとえば、ハウレンソウや小松菜などの葉物の下ゆです。下ゆですと簡単に料理ができます。

また、お年寄りは足腰が弱り荷物を持つのが苦手です。野菜には重いものが多いので、配達の際サービスも行なっています。

配達するとき安全確認を兼ねるのに、一人暮らしのお年寄りに大変頼りにされています。さらに、大きな地震が起こったときなども安全確認をする体制を取っています。まさに「地域で介護」です。

現状や声をもとに柔軟に対応する

どんな商売やビジネスであれ、知らず知らず常識や従来の考え方に囚われマンネリ化しています。そのまま放置しておく、負け犬となってしまう。ぜひ一度見直し柔軟に対応してください。

- ① 現状を把握する…自店・自社、地域の現状を具体的につかむ。
- ② お客さんの声を聞く…お客さんや関係者の生の声を謙虚に聞く。

これらを確実にこなすために、調べた現状やお客さんの声を書きとめるとよいでしょう。すると書いたことがヒントになって、「じゃあ、こうしよう」とアイデアが出てきます。

このシンプルな方法で、これまで1万人以上の人が成果を上げています。論より実践、ぜひやってみてください。



アフラックは「がん保険」も「医療保険」も選ばれて契約件数No.1*

アフラックは「がん保険」も「医療保険」も選ばれて契約件数No.1*
【インフラフランス生命保険統計】より
法人会会員企業にお勧めの皆様には、お一人からでも集団取組の割安な保険料でご加入いただけます。



引換保険会社(お問い合わせ先)



アフラック(アフラック生命保険株式会社)
仙台北法人会
〒980-6122 仙台市青葉区中央1-3-1 アエル22階
法人会
0120-876-505