



# きたほ Hot Line 2014.4

発行部数 **3,000部** ●平成26年4月号 第465号 ●平成26年4月1日発行 ●毎月1日発行



**【活動報告】③**  
仙台3法人会共催セミナー  
「やさしくわかる総務・庶務の実務」  
セミナー

あなたの「税金はどこへ行った？」

**【女性部会】③**  
『第6回税に関する絵はがきコンクール』  
入賞者の小学校へ訪問

**【青年部会】③**  
『新春の集い』を開催!!  
『家族会』を開催!!

**【タックスQ&A】④**  
短期前払い費用として処理した場合の  
消費税の仕入税額控除

**【ビジネスニュース】⑤**  
業界の常識に隠れたチャンスあり

**【特集記事】⑥**  
人材から人財へ 部下力の磨き方  
社員教育コンサルタント 田代 寿起 氏

**【活動報告】⑧**  
公益事業に係るお願い!!  
女性部会公開講演会 ~認知症について~  
消費税期限内納付推進運動実施中!

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  
聞かせて!!  
社長さん  
**藤原 森雄さん**  
(株)東北アンテナ (電気通信工事業)

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  
編集/公益事業推進委員会 印刷/南東広告製版 電話/022(263)0205  
FAX/022(268)0205

## 公益事業に係るお願い!!

法人会は、平成25年4月1日の公益社団法人化に伴い、公益活動に重点を置いた事業を行っております。今後、地域行事等に法人会ブースを設けて、税金クイズ等を行って税の普及と法人会のPRも行っていきたいと考えております。  
法人会ブースを設けていただくには、早めに実行委員会等に働きかけていく必要がありますので、イベント等の情報がありましたら事務局までご連絡をお願いいたします。  
また、今月は支部報告会が順次開催されます。同封のチラシで使用済み切手と未使用タオル収集についてお願いしておりますが、報告会等にご持参いただければ事務局職員がお預かりしますので、ご協力をお願いします。



## 女性部会公開講演会参加者募集中!!

女性部会(小山ミヨ部会長)では、定期総会記念講演会を開催します。  
高齢化社会の到来とともに、メディア等で取り上げられることが増えた「認知症」について認知症患者の介護に従事している方から実情を伺います。  
人に対する接し方やケアについて学び、予防や改善のために必要な正しい知識を身につけましょう。

日時 平成26年4月28日(月) 17時~18時  
会場 仙台勝山館  
(仙台市青葉区上杉2丁目1-50)  
演題 『認知症について』  
講師 社会福祉法人東北福祉会 せんだんの里  
副施設長 千脇 隆志 氏  
会費 無料  
定員 60名(先着順)  
メ 切 平成26年4月17日(木)

参加ご希望の方は、事務局までお申込み下さい。  
詳細は、事務局またはホームページをご覧ください。

## 消費税 期限内納付 推進運動 実施中!

消費税の期限内納付を忘れずに。

- 消費税は消費者からの預かり金的性格を有する税です。
- 基準期間の課税売上高が1,000万円を超える事業者は、消費税の確定申告が必要です。

消費税には申告・納付期限<sup>(※1)</sup>があります。申告・納付にはe-Tax<sup>(※2)</sup>が利用できます。個人事業者の方は振替納税も利用できます。

- 期限を過ぎると延滞税がかかります。
- 確定申告・納付のほか、直前の課税期間の確定消費税額<sup>(※3)</sup>に応じて中間申告・納付が必要となります。

直前の課税期間の確定消費税額 <sup>(※3)</sup>	申告・納付回数
4,800万円超	年12回(確定申告1回、中間申告11回)
400万円超4,800万円以下	年4回(確定申告1回、中間申告3回)
48万円超400万円以下	年2回(確定申告1回、中間申告1回)
48万円以下	年1回(確定申告1回)

※1 法人は課税期間終了の日の翌日から2ヵ月以内、個人事業者は翌年の3月31日までに消費税の申告と納付を行う必要があります。  
※2 地方消費税を含まない年税額をいいます。



## 編集後記 「運命数」から導く2014年の運気

ついこの前、年が明けたと思ったらもう4月、新年度のスタートです。ということで、皆さんの今年の運気を「運命数」なるものから簡単に(大ざっぱに!)導いてみましょう。  
まず、運命数の出し方ですが、西暦から始まる誕生日の数字をひとつずつ、1桁になるまで足し算していきます。  
(例)1960年10月25日生まれの方の運命数  
1+9+6+0+1+0+2+5=24 → さらに2+4=6  
ということで、この方の運命数は(6)になります。  
ご自分の運命数が出せましたか?2014年の運気とラッキーデーは次のようになります。  
運命数が(1)の方: 投資や事業運が良好。9月8日  
運命数が(2)の方: 自己改革をするなら今年。7月27日  
運命数が(3)の方: 今年、夢や目標を持つと叶います。6月1日

運命数が(4)の方: 恋愛運が上昇しています。5月11日  
運命数が(5)の方: 健康・美容の調子が良好。4月30日  
運命数が(6)の方: ギャンブル運が好調。12月31日  
運命数が(7)の方: 勉強運が吉。資格などに挑戦も。2月14日  
運命数が(8)の方: 仕事運が全般的に良好。10月24日  
運命数が(9)の方: 趣味運が上昇。何か始めるのも吉。8月16日  
いかがでしたか、今年の目標などを決めるヒントになりましたでしょうか?何はともあれ、これを読んでご自分の「運命数」を計算して下さい。その貴方、編集部としては嬉しい限りです。  
※参考情報から抜粋したもので、科学的な根拠に基づくものではありません。ご了承ください。  
広報小委員会(オブザーバー)栗田 正弘



仙台支社/仙台市青葉区大町1-1-1 TEL 022-221-5486

今月の喜多宝人

聞かせて!!

社長さん

余計なアピールは不要、誠実な仕事の結果を生む。

2月の初めに仙台市では78年ぶりの大雪。さらにその一週間後、取材の2日前に降った雪が積もる真冬の景色の中、今回は黒川郡富谷町明石の「株

東北アンテナ」さんを訪ね、代表の藤原森雄さんにお話を伺いました。

七転八起の仕事人生

私は昭和24年に現在の一関市千厩町で生まれました。この業界に入る前は貨物船での仕事を経験し、アジア圏の様々な国へ行った思い出もあります。この業界の仕事には20歳の時から携わり、27歳の時に独立しました。仙台に来たのは今から約35年ほど前になります。しかし、仕事

special interview

法人化したのは昭和61年で、現在はアンテナ工事および放送と通信、無線設備の建設・保守等をメインに、23名のスタッフで主に東北6県で仕事をさせて頂いております。私が独立した時代は今と違い、銀行で融資を受けるのも大変な時代でした。私の場合は親兄弟に援助を受けられる訳でもなく、自分で頑張

るしかなかったもので、今思えば辛い経験も数多くして来ました。正に「七転八起」でここまでやって来たという感じですね。

30年の目覚ましい進化

私が仙台に来た頃は、高速道路も部分開通で、新幹線、飛行機の国際線も地下鉄もない時代でした。特にここ30年間、時代の進化の早さには驚かされています。私達の仕事で言えば、放送・通信のアナログからデジタルへの移行、通信はLTEやWi-Fiなど、技術の進歩は目覚ましいものです。それに伴って、私達も新しい情報技術の習得や、情報流出などの防止に備えたセキュリティの強化対策など、安全性の確保についても常に勉強していないと追いついて行けない厳しい時代になったのも確かです。

皆さんは普段気にもしていないでしょうが、例えば車でトンネルを走行中にラジオやワンセグTVが、地下鉄の構内で携帯電話が普通に使えるのも、そのための設備や工事を施しているからです。「放送・通信」分野は今や生活と切り離せない時代にあります。

営業マン不在の会社

会社のテーマやビジョンの様なものはあえて描かないことにしています。常にお客様あつての仕事ですので、大風呂敷は広げず、息の長い仕事をするには辛い所も我慢して行かななくてはならないと考えております。(風呂敷は広げるのは簡単ですが、畳むのが大変なので。)

また、当社は営業マンがいらない会社なんです。常に誠実で手抜きなしの、インパクトのある仕事で結果を出して行けば、お客様から納得して評価を頂くことができ、次に繋がって行くものと考えていますので、あえて余計なアピールはしない事にしているんです。

仕事に関わった物たち

趣味という事ではないのですが、古い測定器やカメラ、電話器や機械類を集めています。特に集めるのが好きという事でもなく、「自分の仕事に関わった物を形として残しておきたい」という思いからの事です。昔の黒電話などの回線は未だに生かしております。電気が無くても使えますので、震災の時など大変便利です。(この辺はアナログのいい所ですね。)



ないような気もしますが、殆どの地域に行ってしまいましたからね...

この先、益々大容量で高速になって行くであろう「放送・通信」の世界。藤原さんの言葉通り、その進化は目覚ましいものがあります。今や画面から「自然の匂いや空気」を感じるという技術も開発されつつあるといえます。今からまた20年後の世界はどうなっているのでしょうか...



【株式会社 東北アンテナ】代表取締役 藤原 森雄さん 〒981-3326 黒川郡富谷町明石字原川戸50-6 TEL 022-346-0310

仙台3法人会共催セミナー

「やさしくわかる総務・庶務の実務」セミナー

去る、3月6日(木)戦災復興記念館にて毎年恒例の「やさしくわかる総務庶務セミナー」が仙台3法人会共催で開催されました。(北18名、中49名・南20名) 講師は株式会社人事サポートプラスワン代表取締役の経営士 松本健吾氏。総務や庶務の仕事は幅広く縁の下の力持ちとしての役割を担っているため、多岐に渡る能力を必要とします。仕事の心構えやルールなど、基礎からわかりやすく説明していただきました。



あなたの税金はどこへ行った?

自分の収入のうち税金をいくら支払い、何に使われているかを確認できるサイトが人気となっているようです。インターネットで「税金はどこへ行った?」を検索すると、サイトの中に日本全国版があり、仙台市のほか黒川郡のすべての町の税金の使われ方が掲載されています。年齢、収入、扶養家族等を入力すれば、国税、地方税、税金合計、社会保険料の額が判り、目的別の歳出も判るようになっております。年度の初めに、あなたの街の税金について考えてみませんか。

税金はどこへ行った? (日本全国版) 全国1800市区町村を比較 ~ Where Does My Money Go? ~

女性部会 information

『第6回税に関する絵はがきコンクール』入賞者の小学校へ訪問

平成25年度『第6回税に関する絵はがきコンクール』選考会が無事終了しました。宮城県の部が2月12日に、そして東北6県の部が2月13日に仙台市内で開催され、宮城の部で仙台市立黒松小学校の猪俣彩さんが佳作に選ばれました。「(初回から審査会に呼ばれていますが)年々上手に表現されています」と話す特別審査員の画家 小野寺淳一氏。子どもの豊かな発想と色使いに参加者は感心させられました。



【東北の部】 東北各県女会長と 画家 小野寺淳一氏(下段中央)と 宮城県連会長 菅原一博氏(下段右)

3月上旬には、入賞された作者の小学校に伺い表彰式を行いました。作者はもちろんのこと校長や担任の先生からも大変喜ばれました。



【宮城の部】 佳作 猪俣 彩さん(仙台市立黒松小学校)



【仙台北法人会の部】 優秀賞 狩野 好香さん(仙台市立愛子小学校)

Table listing award winners: 猪俣 彩さん (佳作), 三浦 夢歩さん, 飯見 菜理さん, 藤島 南さん, 熊谷 彩花さん, 岩渕 陽さん, 長内 美薫さん, 菅野 聖莉架さん, 渡辺 丞さん.

青年部会 information

『新春の集い』を開催!!

青年部会(高橋隆幸部会長)では、去る2月5日(水)19:00~「FACIO」にて『新春の集い』を開催し24名が参加いたしました。



今年度も残すところあと2ヶ月となったこの時期は、今後控えている事業に加えて次年度へ向けた準備を進めていかなければならないため、ラストスパートの弾みを付ける意味合いも込めての開催となりました。

メンバー相互の親睦を深め更なる結束を促す良い機会となり、また今回企画したビジネスネットワーク委員会の工夫を凝らしたアトラクションでも盛り上がり、とても充実した事業となりました。

『家族会』を開催!!

青年部会(高橋隆幸部会長)では、去る2月8日(土)14:00~「LAPAI」にて『家族会』を開催し37名が参加いたしました。



日頃の活動に理解と協力をしてくれている家族への感謝の気持ちを込め、更には家族同士が食事をしながら時間を共有することでお互いの理解を深めてもらうために企画いたしました。

3年振りの開催となりましたが、美味しい料理を食べ、メンバーから家族へメッセージカード付の花束を贈呈しながら感謝の気持ちを伝えるなど、和やかな雰囲気漂う楽しい事業となりました。

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\*



引受保険会社(お問い合わせ先)

Aflac logo and contact information for the仙台総合支社 (仙台市青葉区中央1-3-1 アエル22階) with phone number 0120-876-505.

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!

Business Guard logo and list of services: 労災対策, 賠償事故, 火災・地震, 個人情報.

新登場! 法人会のビジネスガードシリーズ

List of insurance services: アウトソーシング, 任意労災, 企業向け第三者賠償保険, 企業賠償保険, 火災と地震災害に備える, 個人情報漏洩対策.

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システム 取締役社長 瀧谷 春夫

## 業界の常識に隠れたチャンスあり

### ◎読めない「お品書き」は、誰のため？

**先**日、両親と一緒に温泉旅館へ行った時の話です。温泉に浸かってのんびりした後、お待ちかねの夕食の時間になりました。

夕食会場に行くと、テーブルにはすでにお料理が並んでいました。食前酒を頂き、ほろ酔い気分で前菜を一口食べたところ、コリコリとした不思議な食感に驚き、手元のお品書きに目を通しました。ですが難解な漢字のため何の食材なのかさっぱり分からず、もどかしい思いをしました。

思えば20代のサラリーマン時代にも同じようなことがありました。お客様との会食の際、和紙に書かれたお品書きがありましたが、親方のあまりに達筆過ぎる筆文字と難しい漢字の為、半分位読めませんでした。

**会**席料理のお品書きは、どうしてわざと読めないような漢字を使うのか、とても不思議です。読みにくいほど価値が上がると勘違いしているのかもしれませんが。お品書きは料理人向けではなく、食事をする一般の方が見るものです。

伝えることが目的のはずなのに、いつの間にか会席料理の格調

高い雰囲気を作る小道具になっています。読めないお品書きは、料理人の単なる自己満足でしかありません。

問題解決の一番の方法は、料理長が夕食会場に自ら出向き、自分が考えたお品書きを読んでいるお客様の姿を見ることです。読めない漢字で首をひねっているお客様の姿をみれば、難しい漢字を使ったことを後悔し、振り仮名をつけるなど対策を考えるはず

です。せっかくのおいしい料理でも、品名が分からなければ友人に話

**市**場には必ず、満足していないお客様が存在します。そうした隙間のニーズが発生しやすいのが、業界の常識が幅をきかせている分野です。

これまで他の人から違いを指摘されて「うちはそういう業界だから仕方がない」と答えているとしたら、そこには失われた売上が存在します。

お客様の視点を尊重して判断基準を変えてみると、今まで気付かなかった市場を発見することができます。

### ◎小さい文字には、大きなチャンスがある

**私**がサラリーマンの頃、ある先輩経営者にどんな事業を始めたから成功するのか尋ねたことがあります。その時に教えて頂いたことは次の通りです。

「今、流行しているものには手を出さず、人の嫌がる仕事をやれば成功する」

人の嫌がる仕事と聞くと、3K(きつい・汚い・危険)の仕事連想しがちですが、実は多くの業界で嫌がる仕事は多数存在します。見つける方法の一つは、いろいろな業界のチラシをよく読むことです。

新聞などに折込されているチラシをよく読むと、紙面の一番下あたりにとて小さい文字で注意事項が書かれています。

ある商店のチラシを見ると、チラシの一番下に「商品発送には2週間かかります」「お届け日の指定はできません」と小さく書かれています。その商店にとっての嫌な仕事は、お届け日を指定した短期間での配送です。

**お**客様の中には2週間も待てない人や、配達日を指定したい人もいます。

ですがお店側の都合で、こうしたお客様を取りこぼしていることが分かります。注文を受けてすぐに発送できる仕組みを提案すれ

ば、お店の売上アップに貢献できます。

それでは特にチラシを作っていない会社の場合は、どこで隙間のニーズを見つけたらいいのでしょうか？

方法は簡単です。そんな時は見積りを依頼します。そして見積書の下に小さく書かれた注意事項を読むと、その会社で対応できない分野がよく分かります。

人の嫌がる仕事だからこそ、対応できる仕組みを創り出せば容易に真似されず、自分の希望する価格で受注することができます。

**新**規事業を短期間でゼロから創り出す方法の一つは、他の会社が嫌がる仕事を代わりにしてあげることです。お客様がすでに見えている分だけ、失敗する確率を少なくすることができます。

もし他の業界で嫌がられている仕事が、実は自社にとっては朝飯前の仕事と分かった時は、加速度的に成長する絶好のチャンスです。

業界の常識で物事を考えていると、せっかくのチャンスに気付かないことがあります。意識して他の業界の「小さな文字で書かれていること」に日頃から関心を持つだけで、自社の活躍できるフィールドを広げることができます。

小さな文字の情報には、大きなチャンスが隠されています。

# タックスQ&A

～短期前払費用として処理した場合の消費税の仕入税額控除～

**Q** 当社(2月決算法人)は、平成26年2月に、平成26年3月から平成27年2月までの1年間のコピー機に係る保守契約を締結し、同月中に、1年分の保守料金を支払いました。この保守料金は月極めであり、契約期間が施行日(消費税率8%へ引上げの日となる平成26年4月1日)をまたいでいることから、適用税率は次のとおりとなっています。

- ・平成26年3月分の保守料金には旧税率(5%)
- ・平成26年4月から平成27年2月分までの保守料金には新税率(8%)

当社は、この保守料金について平成26年2月期の法人税の申告において、法人税基本通達2-2-14《短期の前払費用》を適用し、その保守料金の全額をその支払った日の属する事業年度において損金の額に算入することとしています。

ところで、消費税の課税仕入れの時期についても、消費税法基本通達11-3-8《短期前払費用》の規定により、その支出した日の属する課税期間において行ったものとして取り扱うこととされていますが、この場合、当社は平成26年2月課税期間の消費税申告において、当該保守料金の仕入税額控除はどのように行えばよいのですか。

**A** 平成26年2月課税期間に係る消費税の申告においては、  
・平成26年3月分の保守料金(旧税率(5%)適用分)についてのみ、仕入税額控除を行い、  
・平成26年4月分から平成27年2月分までの保守料金(新税率(8%)適用分)に係る消費税等相当額については、仮払金として翌期に繰り越し、翌課税期間に係る消費税申告において、新消費税法の規定(新税率(8%))に基づき仕入税額控除を行うこととなります(※1)。  
なお、1年分の保守料金について旧消費税法の規定(旧税率(5%))に基づき仕入税額控除を行う場合には、翌課税期間において、新税率が適用される部分(平成26年4月分から平成27年2月分)について5%の税率による仕入対価の返還を受けたものとして処理した上で、改めて新消費税法の規定(新税率(8%))に基づき仕入税額控除を行うこととなります(※2)。

(設例)2月決算法人がコピー機に係る保守料金を1年分支払った場合

契約日	平成26年2月28日	
契約期間	平成26年3月1日～平成27年2月28日	
保守料	平成26年3月1日～平成26年3月31日	100,000円(消費税5% 5,000円)
	平成26年4月1日～平成27年2月28日	1,100,000円(消費税8% 88,000円)
		計1,200,000円(税込 1,293,000円)

支払日：平成26年2月28日に1年分支払う(経理処理)

1 仮払金による処理(※1)	2 仕入対価返還による処理(※2)
<平成26年2月期>	<平成26年2月期>
保守料 1,200,000円 / 現金 1,293,000円	保守料 1,231,429円 / 現金 1,293,000円
仮払消費税 5,000円	仮払消費税 61,571円
(5%：3月)	(消費税の計算は税込1,293,000円の5%分を仮払消費税として処理)
仮払金 88,000円	<平成27年2月期>
(8%：4月～平成27年2月)	保守料 1,100,000円 / 保守料 1,131,429円
<平成27年2月期>	仮払消費税 88,000円 / 仮払消費税 56,571円
仮払消費税 88,000円 / 仮払金 88,000円	

# 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。

国税に関する申告や納税、申請・届出などの手続きがインターネットで行えます。



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

- 政府労災の上乗せ補償制度 **アットワーク ハイパー任意労災**
- 企業向け第三者賠償保険 **企業賠償保険STAR3(スターズ)**
- 火災と地震災害に備える **フタバカード+地震対策プラン**
- 個人情報保護法改正対策 **個人情報漏洩対策プラン**

**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

人材から人財へ 部下力の磨き方

社員教育コンサルタント 田代寿起



部下力とは

部下力とは何か?。聞き慣れない言葉かもしれませんが、部下力があるか無いかで、今働いている会社での仕事振りが大きく左右されます。

部下力とは何か、を定義づけるとすると「上を上手に動かせる人」ということになるでしょう。今現在はその能力はないという方もいることと思います。しかし、今その力はないにしても、必ずや上を動かす人財になるぞという志がとても重要です。

ここで言う部下とは、係長は課長の部下であり、課長は部長の部下ということになります。つまり、管理監督者は、一人の人間の中に、リーダーとフォロアーの両方の役割を担っているということになります。

米国の心理学者ペルツ博士による興味深い研究によると、「上を上手に動かせるリーダーほど、下からの信頼が厚くなる」とのことです。そのような人物は、上司に二目置かれ、意見提案を聞き届けられるようになるの

です。「良い部下」であるほど、「良い上司」になれるというわけです。

そこで、優れた部下を身に付けた歴史上の人物を引き合いに、部下力について学んでいきたいと思えます。

良い仕事をやるための3つの心

「上を上手に動かすこと」の出来る人になるためには、部下として上の期待に応える仕事をしなければなりません。期待外れの仕事をし、口先だけの仕事、実績を上げられない部下では、誰からも信用されません。上の期待に応える任務遂行能力が必須条件は、責任感です。自分の生命を賭け、全知全能力を傾け取り組む責任感です。

そのお手本として、天下取りで有名な太閤秀吉が木下藤吉郎と名乗っていた頃のエピソードがあります。台風で清州城の堀が、百間も崩れた時のこと。信長が普請奉行に命じ修

プの期待に何としても応えるのだという強い「責任感」が自分の能力の限界を超える働きが出来るようになるというわけです。

部下力を身に付ける3つの言葉

ところで、私たち凡人に、藤吉郎と同様に、部下力を発揮しろ!と言われても無理と思われるかも知れません。その通り無理と思えば無理です。しかし、無理ではないのです。スポーツ競技でも基本を守り、訓練によって身に付け、日々磨きをかけてることによって身に付いてくるのです。部下力を身に付ける基本として前の職場の師匠から学んだ、3つの言葉を、を披露させていただきます。

- ①「おはようございます」という挨拶の言葉。
②「はい」という返事の言葉。
③「ありがとうございます」という感謝の言葉です。

普段使っている言葉ですが、部下力のある人は、一段上の使い方をします。先ず「おはようございます」とは、「朝早くから仕事に精進する素晴らしい人ですね」という、ほめ言葉としても使います。人の良い点をほめると、その人が好きになります。そして好きになると、その人のために全

力で尽くそうとするようになります。欠点指摘や悪口を言わず、付き合う人すべての人に長所を見つけ、探してもほめることが大切であるということ、を、部下力のある人は本能的にわかっています。

次に「はい」と言う返事、上司から指示を受けたとき、「はい」と簡単に返事をして、口先だけで返事をしてはいけません。「はい」と言ったという事は、「私はあなたの命令を確かに受けました。内容も解りました。間違いなく、納期通り仕事を完成させ、完了報告もします。指示内容に疑問点あれば質問します」。さらに「責任を持ち実行します」という意味で捉え、直ちに行動を起すということ。部下力のある人は、その責任感を感じさせる「ハイッ!」の返事をしていきます。

最後に、「ありがとうございます」という感謝の言葉ですが、感謝の気持ちを表すと、心躍(おど)る気持ちになります。「ありがとう」は、口にするだけで悪い想念が吐き出され、健康になり、ハッピーになる不思議な力があるとされます。出来る人ほど周りに対する感謝の気持ちを持っているものです。

この3つの言葉を存分に駆使して、部下力を磨き、「人材から人財に成長したなあ」と言われる仕事をしていきたいものです。

私が信長だったらどう判断するだろうかと推測し、上司の立場に立つて、最良の案を練っていたと思われま。次に「虫の目」。虫は、鳥とは好対照な存在で、常に地面を這うようにして動く。「虫の目」とは、現場の視点で物事を見ることを意味しており、抽象論ではなく具体論、傍観者ではなく当事者として現状をとらえ、考えていく姿勢を示しています。藤吉郎は頭の回転が速く、知恵があり、人を引き付ける才能に恵まれていました。共に助け合って生き抜くために人間関係も大事にしました。十一歳も年上ながら、元盗賊の親分と言われた蜂須賀小六も藤吉郎にほれ込み、部下として獅子奮迅の働きをするようになったのです。仕事の能率を上げることに一倍苦労したのが墨俣城構築であったと言われます。一夜で築城したなど喧伝されていることから分かるように、現場の状況を読み、どうすれば短期で仕事を完成させるかの知恵を集め、主君の期待に応えました。そこで培われた知恵の一つが、競争の原理導入でした。現場を見て、百間を十間おきの十か所に分け、百人の労働者を十人ずつ配置し、競わせる方法を考えました。チームを作り、チーム同士を競争させる采配で「あつ」と言う間に仕事を完成させました。人間の潜在能力を引き出し、優れたリーダーとしての

仙台北法人会のホームページをご覧ください!!

- インターネットセミナー 321タイトルが見られます。
● 「女優 北原佐和子の介護体験」等掲載中
専用コンテンツは「ID:hj1201」「パスワード:0151」でご覧になれます。



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\*



Aflac logo and contact information for the仙台総合支社 (仙台市青葉区中央1-3-1 アエル22階) with phone number 0120-876-505.