



きたほ Hot Line 2014.7

発行部数 3,000部

●平成26年7月号 第468号
●平成26年7月1日発行 ●毎月1日発行

【活動予告】③

歩いてキレイに

『ウォーキングで健康ダイエット』開催!

【活動報告】③

県女連 第一回連絡協議会 終了

【女性部会】③

税務講演会開催される

被災地復興応援バスツアー!!

【青年部会】③

新部会長挨拶

【タックスQ&A】④

交際費等の損金不算入制度の改正について

【ビジネスニュース】⑤

相手に伝わらないのは自分のせい

【特集記事】⑥

業績を上げる

上司と部下とのコミュニケーション術

経営コンサルタント 武田 邦貴氏

【活動報告】⑧

平成26年度通常社員総会終了

記念講演会 出会いの人生から学んだこと

新入社員ビジネスマナー講座



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

鈴木 英信さん

(株)インテグ (クリエイティブ・エージェンシー)

今月の喜多宝人

聞かせて!!

社長さん

お客様の「想い」を伝えるパートナーとして。

仙台では青葉祭りも終わり、季節は春から初夏へ。街路樹の木々の緑も一層深くなつた5月19日、青葉区柏木の広告企画制作会社「㈱インテグ」さんを訪ね、代表の鈴木英信さんにお話を伺いました。

広告デザインやマーケティングに魅力を感じて

私は昭和38年に名取市で生まれました。小学生から二貫して警察官になりたい夢を持っていましたが、大学生時代に急に広告の世界に興味を持ち、一転して広告代理店へ就職、営業職としてマス広告やイベント、販売促進に関する仕事に就きました。

同業である㈱ブレイン（北法人会会員）へ転職後、営業の経験から、デザイン表現や、商品サービス開発に深く関わることへの魅力を再認識し、社内にも新部門の設立を申し出ました。その後、企業のブランディングやマーケティングをクリエイティブで支援する会社（㈱インテグ）として分社し、現在に至っています。

インターネット時代を迎えた広告業界

今日インターネットの普及によって様々な情報がどんどん生活に入り込み、

生活者の行動様式が大きく変わりま

した。私どもの業界の事情で言えばインターネットは情報の受発信の確実性や費用効率の解りやすさから支持を拡大し、マスメディアに大きな打撃を与えました。マスメディアと共に歩んできた広告代理店ですが、ネットマーケティングへの理解とスキル対応が遅れた会社はその存在価値を大きく下げる結果となりました。同時に多くのネット系の企業が誕生し、現在でもネットビジネスの分野は活況を呈しています。

中小企業のマーケティングを、経営者と共に挑む

インターネットを核としたデジタル社会化は産業に大きな変化をもたらしていますが、人が人に想いを伝えるための心の在り方は変わるものではありません。当社は広告代理店で培ったデザイン力やメディアの運用と、最新のデジタルテクノロジーでお客様の想いをカタチにし、ブランドづくりや販売を支援できる実現力のある会社でありたいと考えています。

企業数の99%を超える中小企業ですが、70%以上の方がそこに働き、多くは家族を養っています。これまでは大企業の独壇場であった広告マーケティングの世界でしたが、今日のデジタル社会は中小企業に市場拡大のチャンスを与

えてくれました。隠れた企業が有名ブランドに、世界へ進出していく事例を私も体験しています。だからこそ中小企業が持つている優れた「技術」「サービス」、経営者の「熱い想い」を伝えるカタチにし、企業の夢を、社員の幸せを実現するお手伝いをしたいと強く思っています。

青年部会の仲間へ感謝

私は仙台北法人会で前青年部会長を務めさせて頂きました。ちょうど部会長に選出された年が、東日本大震災のあった年でした。その中にあっても多くの仲間が地域の復興を支援しよう、青年経営者としての気概を高めようと、部会活動に前向きな姿勢を持ってくれたおかげで、多くの交流事業や社会貢献活動を行うことができました。50歳を迎え、本年をもって青年部会を卒業となりますが、振り返って仲間たちと過ごす日々が学びの多い、本当に素晴らしいものであると感じています。残りの時間をより充実したものにするとともに、親会及び青年部会が益々発展することを願ってやみません。

アスリート、もしくはミュージシャン!?

趣味と言えば、ひとつは水泳です。水泳部時代の恩師の退職を機に同門の仲間たちとマスターズ水泳チームを



年々エントリイしています。今年もエントリイしています。今年もエントリイしています。今年もエントリイしています。

冗談を交えながら気さくに語る鈴木さん、インタビューの最後に「愛情のある経営者」になりたいという言葉が印象的でした。社員と共に地域に貢献できるいい会社を作っていきたいとのこと。これから益々のご活躍をお祈りします。ありがとうございました。

【株式会社インテグ】取締役社長 鈴木 英信さん
〒981-0933 仙台市青葉区柏木2-2-7 TEL 022-344-9313

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!
法人会のビジネスガード
Business Guard
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
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 STARS (スターズ)**
火災と地震災害に備える **プロパティーガード+地震対策プラン**
個人情報の漏洩事故対策 **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

歩いてキレイに

『ウォーキングで健康ダイエット』開催!

普段の姿勢や歩き方を見直して、健康でいつまでも若々しい自分に生まれ変わってみませんか

正しい姿勢や美しい歩き方は、猫背・O脚・X脚・冷え性など様々な悩みを改善し、スタイルアップやダイエットだけでなく、心と体の健康にも効果的です。



- 美しい歩き方
- 寝たきりにならない
- 肩こりを改善する
- 尿漏れを防ぐ

講師 櫻田千晶氏 (airseaウォーキングスタジオ主宰)

日時 平成26年 7月11日(金) 13時30分〜15時

場所 新仙台ビルディング3階会議室

(仙台市青葉区大町1-1-30 ※七十七銀行芭蕉の辻支店入居ビル)

会費 500円

持ち物 汗ふき用タオル・水(水分補給)・普段着でOK!

申し込みはホームページ (<http://www.kitaho.or.jp>) またはお電話(263-0151)で!

県女連 第二回連絡協議会 終了

去る5月16日(金)、県内女性部会連絡協議会第1回連絡会が石巻(大もり屋)にて開催されました。当会からは代表役員として小山ミヨ部会長・白井照子副会長・伊藤淑子幹事・佐藤万理子幹事が出席。

連絡会は、吉田啓子会長の歯切れ良いユーモアのある議長進行で滞りなく議案承認されました。

第一部は石巻法人会担当で「石巻おらほの租税教室紙芝居 かっぱのいたずら(げげの鬼太郎)」は太鼓など使用し、大いに会場を沸かせました!

第二部では社会福祉法人仙台北福祉会せんだんの杜ものうの設楽順一氏による「認知症の方を支えるために必要なこと」と題し、講演いただきました。

4月28日に行われた、当会女性部会総会でも認知症をテーマに講演会を開催。先日はNHKでも認知症をテーマとした番組が放送され話題を呼びました。

高齢化社会と生きる我々の身近な問題であるのだと実感いたしました。認知症の方への接し方、そして支える家族の在り方などとても勉強になりました。



青年部会 information

新部長挨拶

昨年度に引き続き、青年部会部会長の任命を頂けました、大変光栄にしております。

会に情熱を注ぎ、歴史を大切に、新しく爽やかな風が吹く、また、メンバーの情熱と発信力により、全てに於いて人が集まる魅力のある会にしていく所存でございます。



公益社団法人として2年目を迎える今、再度、公益社団法人という意味を理解・共有し委員会事業を通じ、地域に対する貢献力を発揮して参ります。更に、私たち仙台北法人会青年部会メンバー全員で、法人会の基本的指針は勿論、今年度の活動理念を胸に、目的を忠実に意識し、今だから出来る事を検証・行動し、交流を深めながら、お互いがスキルアップしていく環境が大切であるべきと考えます。これから、新しいメンバーとして出会うだろう仲間となる次世代リーダーの為にも、仙台北法人会青年部会の活気溢れる雰囲気最大限に出していきます。

また、昨年度より引き続き、部会より菅野孝弘君が県青連「(一社)宮城県法人会青年部会連絡協議会」の会長として責務を担う事となりました。県青連では昨年度より、租税プロジェクト委員会を立ち上げ、税に対しての意識向上を目的とした租税教育のマニュアル作りを力注いでおり、当部会としても最大限バックアップしていく事となりました。更に、仙台圏の北・中・南の3法人会青年部会(3青連)との交流を深め、多くの法人会青年部会の仲間と共に会を活発に盛り上げていきたいと思っております。

全ての活動に於いて、楽しく達成感で充実した、そして、メンバー同士が深い絆で繋がるような、感動が一杯の素晴らしい1年に参りましょう!皆様、どうぞ宜しくお願い致します。

公益社団法人仙台北法人会青年部会 部会長 高橋 隆幸(㈲ティーズカンパニーコミュニケーションズ)

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/>

女性部会 information

税務講演会開催される

去る5月29日(木)仙台北税務署副署長の結城美枝さんを講師に「税の役割と税務署の仕事」と題し開催されました。税務徴収から租税教室の重点の置き方で多岐に渡る仕事を、女性ならではの目線でお話いただきました。現在、税務職員の3割が女性ということです。映像を使いながらの講演会は終始和やかで結城副署長のお人柄があらわれた講演会でした。



被災地復興応援バスツアー!!

去る6月8日(日)に今回4回目となります、被災地復興応援バスツアーを開催致しました!

今回は、名取・岩沼方面へ。閑上の朝市・さいかい市場で地場産品を味わい、お買い求めいただきました。そして、ささまさんでは南法人会女性部会役員の方々がお出迎えして下さいました。

圭子おかみさん(佐々木靖子専務取締役)からは、震災で一時的に廃業を考慮するを得なかった状況から今に至るまでのご苦労を伺い、そのご心労などお気持ちを思うと涙があふれてきました。手焼きのささまも振るまっていたいただき、おもてなしの心を感じ、絆を改めて感じられたのと同時に、風化させてはいけないという思いに駆られたツアーでした。



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*

※平成23年度「インシュアランス生命保険統計」より

— 法人会 —

— 法人会 —



■引受保険会社(お問い合わせ先)



アフラック(アメリカンファミリー生命保険会社)
仙台北支社
〒980-6122 仙台市青葉区中央1-3-1 エール22階
法人会
TEL 0120-876-505

タックス Q&A

～交際費等の損金不算入制度の改正について～



今年度の法人税法改正で交際費が改正されたと聞きました。どのように改正されたのでしょうか。



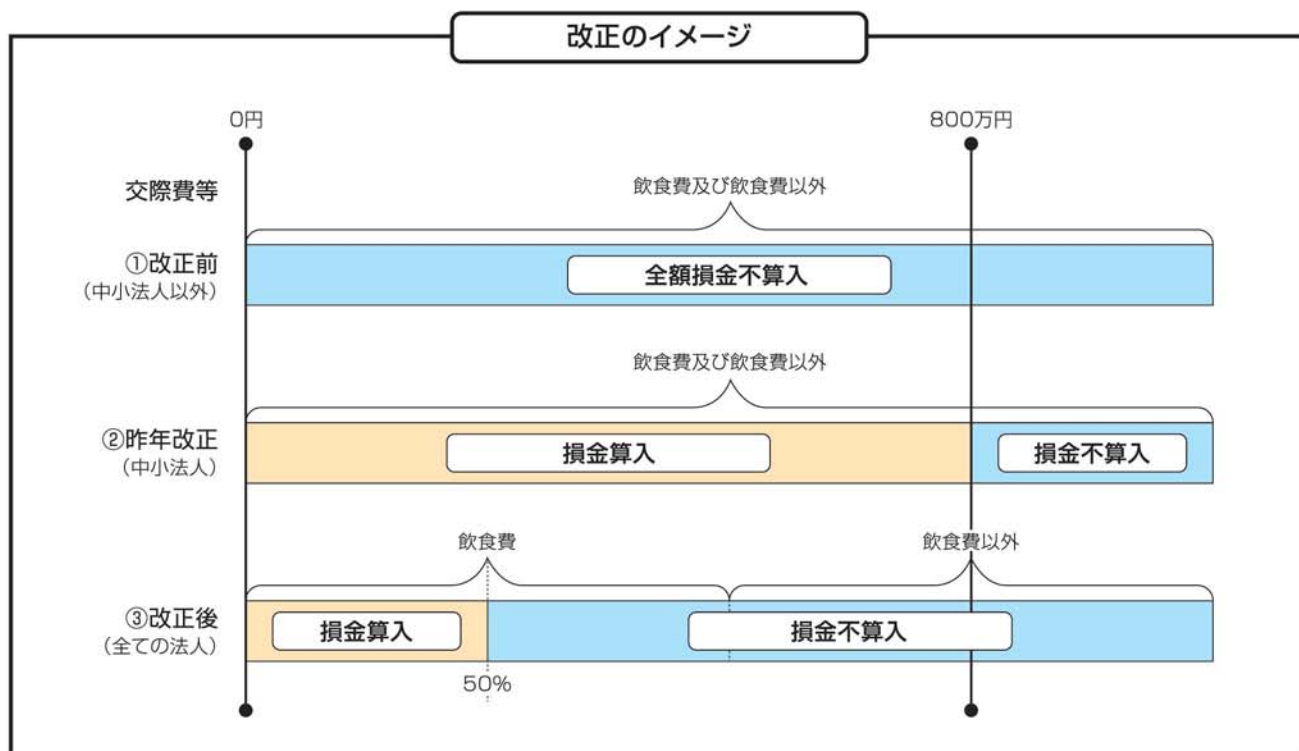
これまで、中小法人(注1)以外の法人の交際費等は全額損金不算入(改正のイメージ①改正前)、中小法人については、昨年度の改正で800万円に達するまでの全額が損金算入となっています(同②昨年改正)。今年度の改正では、平成26年4月1日から平成28年3月31日までの間に開始する事業年度において支出する交際費等の額のうち、接待飲食費の額の50%相当額を損金に算入できることとされ(同③改正後)、中小法人は、「②昨年改正」との有利な方を年度ごとに選択することが可能になりました。

なお、一人当たり5,000円以下の接待飲食費については、これまでどおり領収書等を保存する場合に限り損金の額に算入されますので(注2)、本文の「交際費等」からは除かれます。

(注1)事業年度終了の日における資本金の額又は出資金の額が1億円以下の法人をいい、普通法人のうち事業年度終了の日における資本金又は出資金の額が5億円以上の法人などの一定の法人による完全支配関係がある子法人等を除きます。

(注2)次に掲げる事項を記載した書類を保存している場合に限り適用されます。

- ①その飲食があった年月日 ②その飲食に参加した得意先、仕入先その他事業に関係のある者等の氏名又は名称及びその関係 ③その飲食等に参加した者の数 ④その費用の金額並びにその飲食店、料理店等の名称及びその所在地 ⑤その他参考となるべき事項



4

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。

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

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



有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀬谷 春夫

相手に伝わらないのは自分のせい

◎「えっ？」だけで相手を見抜く方法

以前、ある会社の採用担当の友人と会食した時の話です。久しぶりの再会をビールで乾杯し、お互いの近況報告をした後、前からずっと気になっていたことを聞いてみたくになりました。それは採用担当者が新卒の採用面接で、学生を見極める際のポイントです。

すこし酔わせないと話してくれないかなと思い、2杯目から早々とお互い日本酒に切り替えて、すっかりほろ酔い気分になりました。

遠慮する間柄でもないで、単刀直入に「学生の面接のポイントは何か？」と聞いたところ、友人から「えっ？」と聞かれました。

早くも酔って耳が遠くなったのかと思い、「面接のポイント、ポイント」と聞いたところ、またもや友人から「えっ？」と聞かれました。

やっぱり面接のポイントという企業秘密は、そう簡単に教えてくれないのかなと反省し、「それじゃ面接をクリアした学生に共通することは何か？」と聞いたところ、友人から「今言ったことが面接のポイントだよ」と言われてポカンとしました。

友人がわざと「えっ？」と何回も聞いたのは、私が友人の「えっ？」という言葉はどう解釈し、相手に合わせて話の仕方をどのように工夫したかを判断するためでした。

「えっ？」という言葉には、あなたの話は良く分からないというメッセージが込められています。相手から「えっ？」と言われた時、もしかして聞こえていないのかなと思って同じ言葉を繰り返すのがほとんどです。

ですが2回も相手から「えっ？」と言われた時に、素直に自分の伝える力不足と受け止めるか、理解しないのは相手が悪いのだと決めつけてしまうかによって、日頃の人に対する接し方や人柄がうかがい知ることができません。

面接で「えっ？」と何回か聞かれて、ムツとしながら同じ話を何度も繰り返して落とされた学生は、なぜ自分が落とされたのか分からないはず。相手の自尊心を傷つけることなく、学生を見抜く独自の手法に唖然としました。

もちろん会社によって採用の基準は様々です。「えっ？」と聞かれて何度も同じことを言う人が、他の会社の面接で落ちるかと言えば、決してそんなことはありません。あくまでもその会社独自の面接ポイントの一つです。

大切なのは、相手から自分の期待した反応が得られない時、もしかしたら自分の言葉や態度が適切でなかったのではと考えられるかどうかです。

◎マニュアル通りにできない理由

独立して数年後、あるお客様のダイレクトメール(DM)発送で大きなミスをしました。そのお客様からは、定期的にDMのチラシ封入作業から配達まで頂いていました。

ある日、お客様からDMの反応が上がる方法を考えて欲しいと言われる、これまでと変わったチラシの封入方法を提案し、決定しました。

いつものように封入見本を作り、封入作業を委託している会社へ伝えました。

ただし今回はこれまでと方法が異なります。そのため念を入れて、封入物には入れる順番の番号を記入し、表と裏を間違えないように赤マジックで印をつけました。

作業管理者に封入見本を渡して、これまでと封入方法が違うから間違わないようにと説明したところ、管理者からは「ここまで完璧な封入見本を作ってもらったので大丈夫です」と言われ、すっかり安心していました。

それから一週間後、作業管理者から連絡があり、封入スタッフの中で間違っ封入した人がいたことが分かりました。完璧な封入見本を作ったにも関わらず、なぜミスをしたのか不思議でなりませんでした。

ミスをしたスタッフは、もう何年も封入作業をしているベテランです。理由を聞いたところ、封入方法がいつもと違っているのは、封入見本

の方が間違っていると判断し、良かれと思ってこれまでの方法に変えて封入をしたようです。

本人が良かれと思い、きちんと考えて対応してくれたことを、頭ごなしに叱るわけにもいきません。封入見本通りに、ただ機械的に作業をすれば間違っことはありません。ですが過去に同じ案件の封入をしているベテランだからこそ、今回の封入見本に違和感を覚え、封入見本が間違っっていると判断したようです。

私自身、なぜいつもと違う方法で封入するのか、その目的と理由まできちんと作業スタッフに伝えるべきであったと反省しました。

封入作業のポイントは「作業スタッフにあれこれ考えさせてはいけません」ことです。仕事の大事なポイントを、失敗の経験から学びました。

結果として、いつもの封入方法と、違う封入方法の2パターンで実験をすることができ、違う封入方法の効果測定ができました。お客様からは逆に感謝されました。

仕事をお願いした時、言われた通りにできないと、つい相手のせいにしてしまいがちです。すべて相手のせいにしてしまうと、せっかくの学びの機会を失うことになります。

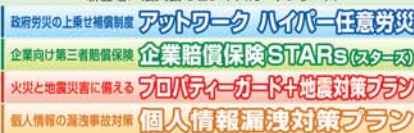
相手のミスの原因は自分にあると考えることで、自分でも気付かなかった仕事のヒントを得ることができます。

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



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



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11-9-1

仙台トラストタワー23階

TEL.022-726-7551 FAX.022-227-0211

etc.

特集

業績を上げる 上司と部下とのコミュニケーション術

経営コンサルタント 武田 邦貴



円滑な社内コミュニケーションは、職場を明るくし、社風を良いものにする上では欠かせないものです。とくに、OJT(職場内教育機会)を通じて、上司が部下に目標を与え、指導・育成していく上では、円滑なコミュニケーションは意志疎通の欠くことのできない前提ともなります。

依然厳しいビジネス環境の中でも、業績のいい会社に足を踏み入れると、決まって明るくコミュニケーションが良いようです。コミュニケーションと業績は、まさに因果律というゴールデンルールが成立しているのです。

誤ると抵抗行動が

コミュニケーションは、2つの種類があり、1つは通常の会話といったバーバルコミュニケーション(言語的)です。もう1つが、ノンバーバルコミュニケーション(非言語的)と言って、言葉以外でのコミュニケーションで、態度・声・表情・振る舞いなどの言葉によらないコミュニケーションの2つで、

コミュニケーションは成立しています。コミュニケーションの良し悪しは、この2つの双方が一体となって決まっていき、相手の感情へと伝わっていき、次への行動へと駆り立てます。モチベーションが上がる良いコミュニケーションであればいいのですが、そうでない場合は生産性を下げてしまいかねせん。

ここに、興味深いデータがあります。フロリダ州立大学での研究結果です。部下社員が上司に対して感じていることを挙げたのが、表1です。

約束反故、無視、評価不実行、他者悪口、プライバシー侵害が上位を占めています。上司の皆さんはこのようなことはされていけないものと思えますが、こうし

【部下が上司に対して感じていること】

(表1)

- ① 39%の部下が上司が約束を破ったと報告している
- ② 37%の部下が必要な評価をしなかったと感じている
- ③ 31%の部下が過去1年間で上司に無視された経験がある
- ④ 27%の部下が上司が他の従業員・マネージャーについて、批判的なコメントをしているのを聞いたことがある
- ⑤ 24%の部下が上司がプライバシーを侵害していると報告している

【上司から虐げられたと感じている部下がとる抵抗行動】

(表2)

- ① 33%が最大の努力をしないと告白
- ② 30%が意図的に仕事を遅らせたり、失敗したりする
- ③ 29%が病気でないのに病欠する
- ④ 27%が意図的に上司から逃げる
- ⑤ 25%が、多く、長い休憩をとる

たことで上司から虐げられたと感じた部下がとる抵抗行動が、表2です。部下は、やる気を失い、わざと、努力を怠ったり、仕事を遅らせたり、上司から逃げたり、揚げ句には仮病での休暇で、抵抗行動へと走ります。人間関係さえも悪くしてしまいます。これでは、業績向上どころではありません。まして、コミュニケーションと業績はゴールデンルールです。

「あじぶがとつ」の実践が基本

コミュニケーションを良くする基本は、相手を認めることです。人は誰も「自分を理解して欲しい」という自己認知の欲求を持っています。相手から認められたことで、自己認知の欲求は満たされ、良好なコミュニケーションが実現していきます。

相手を認める最強で最良の言葉は、「ありがとう」に尽きます。上司は部下社員に、1日何回の「ありがとう」を口にしていくでしょうか。「頑張ったね、ありがとう」「素早いお客様への対応だったね、ありがとう」。例えば、社員が仕事で失敗しても「チャレンジしてくれて、ありがとう」と言える上司の度量は持ち合わせておきたいものです。

「ありがとう」が飛び交う習慣の職場や営業の現場であれば、コミュニケーションは良くなり、信頼感も増し、職場も明るいものとなっていくと思います。上司は意識して「ありがとう」の実践が欠かせないのです。

「ジョハリの窓」の活用を

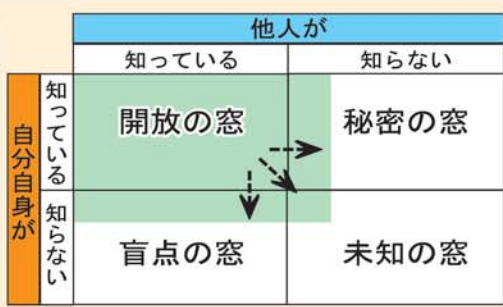
コミュニケーションを良くし、人間関係をスムーズにする、コミュニケーション心理学での分析モデルに「ジョハリの窓」があります。

これは人の心には、4つの窓があり、

4つそれぞれの窓を自分の意思で大きくしたり小さくしたりとコントロールすることで、人間関係をスムーズにして、相手のコミュニケーションを円滑なものにしていくという考え方です。

4つの窓とは、①自分も他人も知っている自分(開放の窓)、②自分は知らないが他人は知っている自分(盲点の窓)、③自分は知っているが他人には隠している自分(秘密の窓)、④自分も他人も分かっていない自分(未知の窓)で、これら4つの窓の領域で「人の心」は成り立っているという考え方です。

「コミュニケーションを円滑に促進するための結論から言えば、「開放の窓」の領域を大きく広げていくことにあ



ジョハリの窓

ります。

「開放の窓」は、自分も他人も知っている自分の姿が一致している状態にありますので、誤解もなく相互理解の円滑なコミュニケーションが図ることができるといえます。

「開放の窓」を大きくしていくためには、取りも直さず、「秘密の窓」「盲点の窓」「未知の窓」を小さくしていくことです。

「秘密の窓」が大きいと、他人に隠している領域が大きいため、相手からの疑心暗鬼も生み、コミュニケーションは不自然なものになっていきます。ですので、自分自身を開放し、「秘密の窓」を小さくする努力がコミュニケーションを円滑にいきます。

「盲点の窓」は自分で知らない、気づいていない領域ですので、他人からの自分の欠点について、アドバイスや助言で知ることができ、自分の成長を育むことができます。

「未知の窓」は、自分も他人も分かっていない領域で、新しい経験や未知へのチャレンジで自分の可能性を高めていくことができます。

「コミュニケーションの円滑化にジョハリの窓が役立つことは理解いただきたいが、これをどう活用するかです。

上司を軸とした、例えば営業担当の部門でのミーティングで、上司も部下社員も、それぞれが「私は……だ」というように、自分の性格や気質傾

向、仕事での価値観を50個ほど書き出してみます。「私はのんびり屋だ」「私は周囲を気にする性格だ」「私はきつちりと時間をかけて仕事を仕上げるタイプだ」……という具合に、書き出します。その際、上司も一緒に発表することだからこそ、意義と効果も上がる事だけはしっかりと理解してください。

そして、それを一人ひとり発表していき、参加者が発表者の発表したそれぞれの内容を「ジョハリの窓」ごとに整理していくのです。このプロセスを通じて、「そつだよね、知っていたよ」「まったく気づかなかった」「そういう考えを持っていたんだ」という反応が起きる。他人が自分の理解を深めてくれる。また、自分が書き出していないことを他人が評価したりすることで、自分の知らない意外な強みや才能を見出すこともあります。

要は、上司と社員相互に性格や価値観の理解を深め合うことで、「コミュニケーション」が円滑になっていきます。ここ10数年、新卒で入社してきた社員が3年も経ずして会社を去る社員が多いといわれている。退社したいずれもが、職場の人間関係やコミュニケーションが取れなかったと指摘している。こうした事態を招くことや、社風を良くする上でも、部門を問わず、上司も含めた全社員で行われることをお勧めします。

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 340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。



平成26年度通常社員総会終了

6月5日江陽グランドホテルにおいて通常社員総会を、竹澤仙台北税務署長、菅原仙台北県税事務所長、浅利東北税理士会仙台北支部長ほか多数の来賓のご臨席を得て開催しました。

総会には、平成25年度正味財産増減計算書承認、基本財産処分の件のほか、平成25年度事業報告、平成26年度事業計画及び正味財産増減計算書の報告が行われ、原案どおり賛成多数により承認決議が行われました。

また、総会終了後には、参加企業が和やかに交流を重ねながら、親交を深めました。



記念講演会 出会いの人生から学んだこと

平成26年度通常社員総会に先立って、「行列のできる法律相談所」はじめテレビ等でお馴染みの菊地幸夫弁護士を講師に迎えて記念講演会を行いました。

菊地先生は、社会福祉法人の理事や地元小学生のバレーボールチームの監督をボランティアで行うなど、仕事以外に社会貢献できるものがないかを考えて行動しているとのことでした。

地域のために行うことが自分のためにもなり、人と絆ができる。

バレーボールは地域の子供たちの成長を見守り、声かけが気軽にできる出会いになる。濡れ落ち葉になるのではなく、夫婦が独立してやることを持つ。

車を磨くより人を磨き、他人のためにする活動をする。

等、地域・社会の健全な発展に貢献することを基本方針とする法人会会員にとって貴重なお話を聞く機会となりました。

会員以外の方にも聴講していただき、180名を超える参加者がありました。



新入社員ビジネスマナー講座

5月21日(水)、仙台市震災復興記念館において、「新入社員ビジネスマナー講座」を開催しました。

今回も仙台北・中・南の3法人会共催で開催し、北法人会では19名の方々にご参加いただきました。

講師にはディライトマネジメントコンサルティングオフィスの山下健二先生をお招きし、社会人としての基本的なビジネスマナーや社会人としての心構えなどを教えていただきました。

まずあいさつやマナーの講義からはじまり、電話応対や名刺交換、接客応対の基本などを学んだ後、最後には数名のグループに分かれて、訪問する側とされる側の企業の社員になりきってロールプレイング形式の実践トレーニングを行いました。

今回参加されたみなさんはほとんどが入社されてから1ヶ月ちょっとの新入社員のみなさん。一日も早く一人前になろうと、山下先生のお話集中して耳を傾け、熱心にメモを取りながら受講されていました。

今日の講座で学んだことをこれからの仕事に活かしていただきたいと思っております。



事務局の異動

及川専務理事には、6月の社員総会で理事を退任し、退職いたしました。

平成16年に入職し、平成17年6月から専務理事として法人会の重責を担い、公益社団化をはじめ、法人会の運営に多大な貢献をされてきました。

今後は参与として、ご指導をいただきます。

長い間ありがとうございました。

編集後記

童謡、歌ってみませんか？

本町にある私の音楽教室では「童謡の会」という、その名の通り童謡や唱歌を歌って楽しむシニアの会があります。

月2回、メンバーが集まって「愛唱歌集」という本を開いて、私のピアノに合わせてみんなで歌うのですが、その時々季節に合わせた選曲をすると、「ああ、もうその季節だねー」とか、「昔は〇〇だったよねー」とか曲の合間のお喋りにも花が咲いて、笑い声も絶えません。

また、子供の頃は意味も分からずに歌っていた歌詞の内容に気付いて感心することもよくあります。

うさぎ追いかの山 小鮒釣りしかの川
 夢は今もめぐりて 忘れがたき 故郷

ご存知「故郷」も意味を改めてかみしめながら歌うと、懐かしさもこみ上げてきます。

1. 頭を雲の上に出し 四方の山を見おろして
 かみなり様を下に聞く 富士は日本一の山

という「富士の山」の歌詞は、1番が男性的、2番が女性的と言われています。

2. 青空高くそびえ立ち からだに雪の着物きて
 かすみのすそを遠くひく 富士は日本一の山

いかがですか？この詞をピアノに乗せて歌うと、「なるほどー」と思われるのでは。

もう一つ面白い歌詞の外国曲があります。「オールドブラックジョー」。有名なフォスターの作曲で、メロディーだけは皆さんもよくご存知ですが、歌うのは初めて、と申されます。

歌詞はこうです。

若き日 はや夢と過ぎ わが友みな世を去りて
 あの世に 楽しく眠り かすかに我を呼ぶ
 オールドブラックジョー
 私も行かん はや老いたれば
 かすかに我を呼ぶ オールドブラックジョー

メロディーが明るいいし、あの世も楽しそうだから私は好きなのですが、中には「やだー、まだ私を呼ばないで!」と叫ぶ方もいて、またみんなで笑います。楽しい会です。いつでも無料で体験できます。一度おためしください。

広報小委員会 北東支部 工藤さち子(尚サチオン)

