



きたほ Hot Line 2014.8

発行部数 3,000部 ●平成26年8月号 第469号
●平成26年8月1日発行 ●毎月1日発行

【活動報告】③

一日でわかる経理セミナー《初級編》

盲導犬新ユニット出発式

【女性部会】③

節電啓発活動「いちごプロジェクト」
街頭キャンペーン実施

ウォーキングで健康ダイエット

【青年部会】③

第1回勉強会「継続的に売上を上げる
組織営業の手法セミナー」

【タックスQ&A】④

特別償却の適用を受ける設備の引取運賃及び据付費

【ビジネスニュース】⑤

市場のギャップとビジネスチャンス

【特集記事】⑥

企業は人なり!
できるリーダーの育て方

未来事業株式会社 マネジメントコンサルタント 石黒 和男氏

【仙台北税務署より】⑧

退任のご挨拶 前仙台北税務署長 竹澤 均



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

早坂 武さん

(株)早坂サイクル商会 (三輪車販売・修理)

今月の喜多宝人

聞かせて!!

社長さん

二輪車を軸にお客様との息の長いお付き合いを。

梅雨に入り、雨と曇天の日が続く。そろそろ青空と太陽が恋しい。6月11日、自転車とバイクの榊早坂サイクル商会の上杉本店を訪ね、代表の早坂武さんにお話を伺いました。

震災の年に社長を承継

私は昭和46年に地元の上杉で生まれました。生まれも育ちもこの場所です。

ちょうど東日本大震災の起きる直前2011年の2月に、父から社長を承継し、私で3代目ということになります。

当社は現在、自衛隊の店舗やレンタルバイクも含め15の拠点、約1000名のスタッフで営業させていただいており、創業72年目に入りました。

大学を卒業後はコンビニエンスストア業界に就職し、3年間勤めました。その時父は、私に家には帰って来ない(事業は承継しない)と決めていたようです。今になって思えば、その3年間で接客や地域ごとの店づくり等とても勉強になり、今に続いていると思います。

スポーツ観戦は組織づくりのヒント探し?

子供の頃の思い出は、不要になった自転車の部品を適当に組んで遊んだりし

ていました。家業の都合上、長期の休みなども無かったので、子供達だけで工夫しながら遊んでいました。

小学校ではバスケット、中学で剣道、高校で水泳と様々なスポーツを経験してきました。今現在も時間は限られていますが、プールへは時々泳ぎに行っています。

野球やサッカー観戦も好きですが、競技として見るより、どういう組織づくりをしているのか、指導者と選手の間わり方、と言った会社づくりのヒント探しをするのが面白いです。

若い世代に楽しさと安全を伝えたい

当社に入ってから間もなく20年になります。当初10年間は「ハーレーダビッドソン宮城」を任されておりました。私自身もオートバイが好きで、ハーレーにも乗ります。ハーレーのイメージは、大きくてとても難しいと思われるかも知れませんが、乗ってみるととても「素直」で安定感も高いので、初心者でも安全に乗れるバイクではないかと思えます。最近では若い世代もバイクに乗る方が増えています。バイクだけでなく、ウェア、用品、保険、ツーリング、友人作りなど、楽しく安全に乗って頂けるような提案をして行くことも我々の役割だと考えています。

また、自転車はあまりにも身近な乗り物すぎて、例えば交通ルールに関してもまだまだ曖昧な点が多く、購入して頂いたお客様に定期点検などを薦めると「自転車って点検が必要なんですか?」と言われることもあります。自転車に関しても、売るだけではなく少しでも安全で便利に乗って頂くための様々な提案をさせて頂きたいと考えています。

震災から得た感動と社員の成長

東日本大震災の時は停電の中で、かなりのパンク修理に対応しました。交通もストップしている中で、中古自転車を貸して欲しい、または売って欲しいという方が多数いらっしゃいました。掛け売りをしましたがその後で代金を回収できなかったとか、返って来なかったという事はありませんでした。

この時、社員同士が連絡を取り合っ

て人手の足りない店舗に応援に行ったり、自ら行動した事に感動しました。誰かの指示待ちをするのではなく、自分たちができる事を考え行動したのです。

お客様へ一生を通じてお役に立ちたい

先代から社長を引き継いだ時は、様々な事を「変えなきゃいけない」とばかり考えていましたが、変えるのではなく、先代、先々代の考え方を継承し、今の時代に合わせて柔軟に対応して行くという考えにシフトしました。以前は個人商店の趣が強く、店舗によって社員教育の仕方も違ったりしていました。より組織的な考えで「人を育てる」という事を、現場の社員みんなが考えてくれるようになりました。

現在、店舗は青葉区・泉区に集中していますので、将来は、より広範囲の地域で皆様のお役に立ちたいと考えています。そして、自転車からオートバイまで、お客様と生お付き合いをさせて頂ける様な取り組みを考えて行きたいと思っています。



2012年オープンした中央店



【株式会社早坂サイクル商会】代表取締役 **早坂 武**さん
〒980-0011 仙台市青葉区上杉四丁目4番1号 TEL 022-222-8969

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
防災対策 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 ハーパー任意労災**
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

「一日でわかる経理セミナー」《初級編》

6月18日(水)、仙台市戦災復興記念館において、「経理の実務手ほどき講座」と題した経理セミナーを開催しました。

仙台北・中南の3法人会共催での本セミナーに、北法人会では23名の方々にご参加いただきました。

今年も講師には、プロモーターズ・カンパニー代表の石川麻子先生をお招きし、独学ではなかなか理解しにくい経理や簿記の仕組みをわかりやすく教えていただきました。

そもそも簿記とはどういったものかなど、まずは基本的なところから始まり、会社のお金の流れや仕組みなどを学んだ後、日々の業務で必要となる実践的な勘定科目や仕訳の方法などを学びました。

今回参加された方々は、普段会社で経理を担当している方がほとんどでしたが、中には「目も早く即戦力になろうと、仕事をすることになった方などもおられ、「一日も早く即戦力になろうと、石川先生のお話に熱心に耳を傾けて受講されていました。」

今回の講座で学んだことを整理し、これからの仕事に活かしていたきたいと思います。



盲導犬新ユニット出発式

当会が平成12年より街頭募金を実施している「盲導犬育成支援事業」の対象である、公益財団法人日本盲導犬協会仙台訓練センターの「盲導犬新ユニット出発式」に出席してきました。

出席した盲導犬ユーザー9人からのそれぞれ感謝の言葉は、「盲導犬がいなくてと盲導犬がいる今では活動範囲が大きく異なり、出かける勇気が出て明るくなったと周囲に言われる。」との意見が多く、盲導犬協会の目指す「目の見えない人、目の見えにくい人が、行きたい時に、行きたい場所へ行くことができるように、安全で快適な盲導犬との歩行を提供します。」が実践されていることを改めて認識しました。

また、ユーザーの中には街頭募金で初めて盲導犬のことを知って申し込んだ人もあり、募金活動を行うこと自体も有意義なことを知りました。

盲導犬の果たす役割は、ユーザーの人生を変えるほど大きいものがあります。今秋にも、募金活動を予定しておりますので、皆様のご協力をお願いいたします。



青年部会 Information

第1回勉強会 「継続的に売上を上げる組織営業の手法セミナー」を開催!

青年部会(高橋隆幸部会長)では、去る6月26日(木)18:30~「エル・パーク仙台」にて、第1回勉強会「継続的に売上を上げる組織営業の手法セミナー」を出席者49名で開催いたしました。

今回の勉強会は、「営業プロセスを分解・理解し、再現性あるやり方で業績UPする!」をテーマに、(一財)プロセスマネジメント財団より沢田元一郎氏をお迎えいたしました。

「どんな会社でも必要な営業という仕事を分析し、どうすれば良い結果に繋がるプロセスとなるか理解し、行動・業績に繋げる」「契約を取る。取れない。ではなく、契約を取る為の必要プロセスを一つ一つ分解し、分解した中で何処が出来ていて、出来ていないのはどの部分なのかを営業マン又は管理者が理解する」という内容で、自己修正及び管理職の指導すべきポイントを学び、誰でも同じように行える組織営業についてお話いただきました。

新たな考え方を身に付けられる勉強会になったのではないかと思います。

ビジネスネットワーク委員会 委員長 高橋 弘毅



女性部会 Information

節電啓発活動「いちごプロジェクト」街頭キャンペーン実施

7月11日(金)女性部会では、節電啓発活動「いちごプロジェクト」街頭キャンペーンを実施し、一番町アーケード付近にてうちわを配布しながら節電を呼び掛けました。

一昨年より当活動を効果的に実施するために、同時期に全国各地で啓発活動を展開しております。キャッチコピーは、「いちご週間」に「いちご習慣」。15日をいちごになぞらえ、毎年7月15日~21日をいちご週間と位置づけ、広く節電を呼び掛けております。無理のない程度にご協力の程よろしくお願い致します。



ウォーキングで健康ダイエット開催される

7月11日(金)新仙台ビルディングにてセンスアップセミナー「ウォーキングで健康ダイエット」が27名の参加により開催されました。

講師には、元モデルで、デューク更家免許皆伝講師を経てミスユニバース東北大会ウォーキング講師を務めた櫻田千晶先生をお招きしました。

女性の永遠のテーマ「ダイエット」。健康かつ美しくなれるということで、熱心に受講されていました。歩き方で肩こりや尿漏れなど健康面にも影響してくることもあり、正しく歩くことの大切さを教えていただきました。



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*

※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)

Aflac
アフラック(アメリカンファミリー生命保険会社)
仙台総合支社
〒980-6122 仙台市青葉区中央1-3-1 エル22階
法人会
電話 0120-876-505

タックス Q&A

～特別償却の適用を受ける設備の引取運賃及び据付費～

Q 当社は8月決算の法人ですが、当期(平成26年8月期)末までに太陽光発電装置を取得し事業の用に供する予定です。この設備は租税特別措置法第42条の5《エネルギー環境負荷低減推進設備等》を取得した場合の特別償却又は法人税額の特別控除《第6項で規定している「特定エネルギー環境負荷低減推進設備等」に該当するため、特別償却(即時償却)の適用を受けたいと考えておりますが、当該装置の引取運賃及び据付費についても特別償却の対象となりますか。

A 購入した減価償却資産の取得価額は、当該資産の購入代価に引取運賃、購入手数料その他の資産の購入のために要した費用の額を加算した額とされていますから、当該設備の引取運賃及び据付費は、当該設備の取得価額を構成する費用に該当します。

【参考法令】

法人税法施行令

(減価償却資産の取得価額)

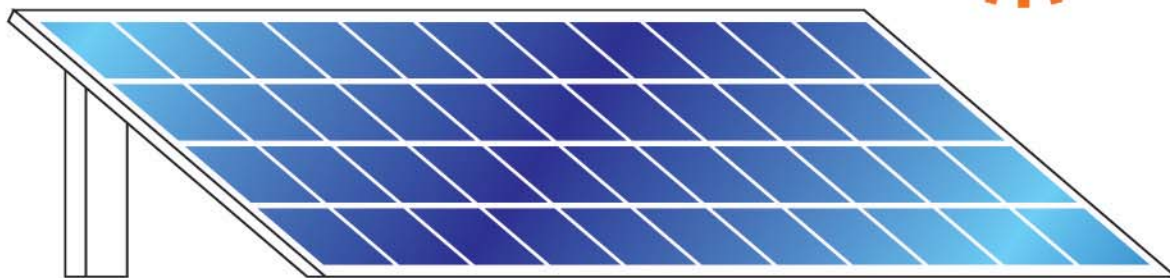
第五十四条 減価償却資産の第四十八条から第五十条まで(減価償却資産の償却の方法)に規定する取得価額は、次の各号に掲げる資産の区分に応じ当該各号に定める金額とする。

一 購入した減価償却資産 次に掲げる金額の合計額

イ 当該資産の購入代価(引取運賃、荷役費、運送保険料、購入手数料、関税(関税法第二条第一項第四号の二(定義)に規定する附帯税を除く)その他当該資産の購入のために要した費用がある場合には、その費用の額を加算した金額)

ロ 当該資産を事業の用に供するために直接要した費用の額

(二号以下省略)



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



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

市場のギャップとビジネスチャンス

◎ 最高のまかない料理

私が学生時代、ある割烹料理店でアルバイトをしていた時の話です。

引っ越し代を稼ぐため、夜間に皿洗いのアルバイトをしました。

その料理店はこぢんまりとした家族的な雰囲気のお店で、他に学生アルバイトが2名いました。

仕事はとてもきつく、冬場の慣れない水仕事で手にひびが何本もできました。

ですがアルバイトの定着率はすこぶる高く、その秘密はおかみさんの人柄と親方手作りのまかない料理にありました。

夜9時になると、調理場の長テーブルでアルバイト仲間と待ちに待った食事の時間です。

おかずはもちろん調理過程で出た残り物がメインですが、何を食べても本当においしく、いつもご飯をおかわりしていました。

いつも皿洗いをしながら、まかない料理であれだけおいしいのだから、お客様が召し上がる割烹コース料理は絶品に違いないと思っていました。

うず高く積み上げられた食器をフル回転で洗いながら、いつかお客様としてコース料理を食べてみたいと夢見ていました。

それから社会人になってボーナスをもらった時、おもしろい学生時代にアルバイトをした割烹料理店に行ってみようと思いました。

いつもの社員通用口ではなく、正面の入り口からのれんをくぐると、懐かしい顔ぶれに思わず泣きそうになりました。

学生時代にお世話になったお礼を述べ、ボーナスをもらったことを伝えて憧れのコース料理を注文しました。

盛り付けられたお皿は、とてもなじみのあるものです。見たことはあっても、一度も食べたことのないお料理が目の前に並びました。きれいな盛り付けには、親方の職人技が光っています。食べてしまうのがもったいないくらいでした。

少し緊張しながら箸をつけた時、「おやっ」と思いました。かつてのまかない料理と違うことに気付きました。

一言でいえば、上品な味です。お料理を食べながら、ご飯を何杯もおかわりするような感じではありません。だし汁の繊細な味が分からない、私の舌の未熟さが原因ですが、見た目はきれいでも、それほどおいしいとは思いませんでした。

まさか親方にアルバイト時代のまかない料理の方がおいしかったとも言えず、期待していただけに複雑な気持ちになりました。

コース料理は、お刺身もお肉も材料のいいところだけを使っているのが、素人から見ても分かります。ただ個人的には、お肉の脂身を使った角煮、余った野菜で作った酢豚、具がたっぷりのあら汁など、アルバイト時代に食べた最高のまかない料理を懐かしく思い出しました。

◎ 市場のギャップの見つけ方

私の故郷はリンゴの産地のため、収穫時期にはリンゴ売りの行商が軽トラックで家の前を通ります。

子供の頃、よく購入していたのは、売り物にならない傷のついたリンゴです。大きな袋にたくさん入っているにもかかわらず、タダ同然の値段でした。

リンゴを一箱買った時は、おまけでもらったこともありました。

見た目は悪いですが、傷ついたところを切って食べれば、何の問題もありません。むしろきれいなリンゴよりも蜜がいっぱいで甘みがあり、絶品です。

買った値段を考えれば、これほどお得なものはありません。

もしスーパーに傷のついたリンゴがあった場合、積極的に買う人はいないと思いますが、皮をむいてお皿に盛りつけてしまえば味に大きな違いはありません。

この傷ついたリンゴの話を、スーパーに勤めていたことのある友人に話したところ、お返しにバナナのおいしい食べ方の話を聞きました。それは次の通りです。

「バナナのおいしい食べ方は、バナナの皮が真っ黒になるまで置いてから食べるのが、甘くて最高においしい」。

私はバナナの皮が黒くなったものはすぐに捨てていたので、本当に食べられるのか不思議に思いました。真っ黒いバナナは見た目も悪く、スーパーで売られているのを見たことがないので、知る人ぞ知るおいしい食

べ方なのかもしれません(お試しになる時は、自己責任でお願いします)。

傷ついたリンゴと同様に市場価値はありませんが、顧客満足度がすこぶる高い商品に違いありません。

市場には、見た目とその中身に大きなギャップがあるものが珍しくありません。通販でよく見かける「訳あり商品」もその一つです。

製造工程で割れてしまったせんべいやチョコレートなど、これまで廃棄したり、社員向けに安く提供していたものを「訳あり商品」というカテゴリで販売することで、新しい商品ジャンルに成長しました。

味は変わらないのに、値段がすこぶる安ければ、人気があるのもうなずけます。

「見た目は悪いけれども、食べる分には何の問題もない」。

隠れたビジネスチャンスを発見する一つの視点として、食品業界で成功した「訳あり商品」の考え方は、他の異業種にも応用できる可能性があります。

商品規格やお客様の思い込み、長年のしきたりなどが存在する業界には、視点を変えることで熱烈なファンが存在する市場を開拓できるチャンスがあります。

見た目が悪くて売り物にはならないけれども、品質には全く問題がないものを見つけた時はチャンス到来です。

ひと手間加えたり、売り方を工夫することで、利益率の高い商品に大化けする可能性があります。

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



防災対策 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**

etc.

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

特集

企業は人なり!

できるリーダーの育て方

未来事業株式会社 マネジメントコンサルタント

石黒 和男

1. リーダーとは

リーダーというと難しく考えてしまいがちですが、リーダーに求められるものは、決して特別なものではないのです。野球を見ていると、監督がサインを出して選手はそのサインを見て、スクイズやヒットエンドランなどを行っています。

これを会社に当てはめてみますと、リーダーは監督であり部下は選手にあたります。

リーダーは部下に仕事の指示を行い、最大限の力を発揮させ仕事の成果を得るようにすれば手腕が発揮され、名監督になることができるのです。

2. できるリーダーが備える4つの資質

リーダーの仕事とは何かという問いを極めると、「決めること」としてその結果を「伝えること」です。そのためにはリーダーとして次の4つの資質を備えていきたいと思います。

① 勇気を持つ

トラブル交渉や問題発生時には「最終ラインは自分が守る」という勇気を持って実行する必要があります。

② 気遣いを持つ

リーダーは部下への気遣いがあること、自分のこと意外も真剣に考えていること

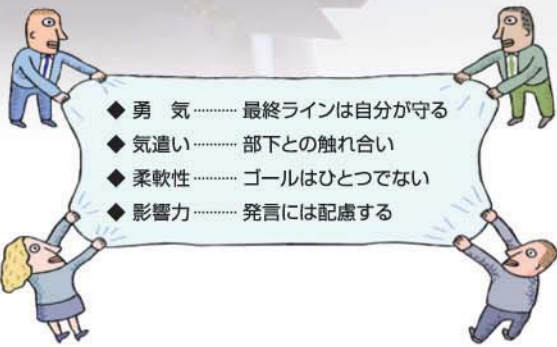
とを周りに伝える必要があります。そして自分の部下たちと触れあう方法を見つけるようにしましょう。

③ 柔軟性を持つ

今日は正常な状態だと思っていたことが、明日には変わることがあります。ゴールへ向かう方法はひとつではないことを覚悟して進めていくことです。

④ 影響力を自覚する

リーダーとして行動するときには常に、自分の影響力をよく理解して自分の発言の内容などに十分配慮する必要があります。



3. できるリーダーの役割

指導先の会社でQCサークル活動を現在展開しています。

半年を経過してそれぞれの工程の品質が大変良くなって来ました。実績が出てきたことはリーダーの役割が大きく貢献していることです。

次に、活躍しているQCサークルリーダーの役割を挙げてみました。

ポイント1 職場を全体の立場で物事を考えまとめるようにしている。

① 職場全体のよい人間関係を作り出すことに心掛けている。

② 全員が参加し、全員が役割を分担するよう働きかけを行っている。

③ 全員がお互いに協力し合うように努めている。

ポイント2 職場の問題点をとりあげ、その方向づけを行っている。

① テーマを解決する活動計画を作り上げて実行している。

② メンバーの能力に見合った役割分担をする。

③ 計画が完了した時点で、全員で結果を反省し、内容を評価した。

ポイント3 コミュニケーションを良く取るようにしている。

① お互いのコミュニケーションを取るようになっている。

② 上司・スタッフの方向をメンバーに十分伝えて理解を得るようになった。

③ メンバー間でも、お互いの情報を良く交換し合うよう心掛けるようになった。

ポイント4 問題解決の力を付けることができるようになった。

① 仕事に関する技術や知識を学ぶことができた。

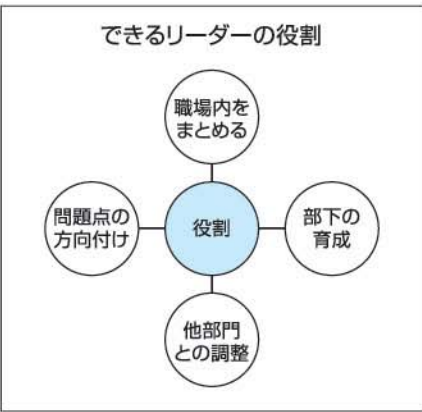
② 仕事を進める上に必要な技能を身につけることができるようになった。

③ 問題解決の手法(QC7つ道具)を使いこなせるようになった。

ポイント5 他の職場との調整を積極的に行うようになった。

① 仕事に関連する検査や保全などの各部門との調整ができるようになった。

できるリーダーの役割



② 他職場の工程を知ることができ、自身の幅を広げることができた。

4. 社内リーダーの課題対処法

リーダーのときには、日々多くの課題やトラブル報告が寄せられます。話しをしているうちに、メンバー自身がリーダーから課題対処法を学び、自ら解決してくれることもあります。

次に課題に対する対処法を示します。

課題1 リーダーに負担がかかりすぎる

ケース

対処法

- ① メンバーの全員に役割を分担させる
- ② リーダー自身が勉強し、自分の力で解決する
- ③ 上司・スタッフに協力をもとめる

課題2 会合時間がとれないケース

対処法

- ① ちよつとした時間(朝夕礼時間、交替時など)を活用する
- ② 三分間会合をもつて進める

課題3 メンバーの協力が得られないケース

対処法

- ① 日ごろから気軽に話し合い、協力する雰囲気を作る
- ② 会合を上手にやる方法を身につける

課題4 リーダーの力だけで問題が解決しないとき

対処法

- ① 上司・スタッフの立場を考えて問題を出し指導援助をつける
- ② 日常から意思の疎通に心がける
- ③ 誠意をもつて要領よく働きかける

5. 部下を育てるためのポイント

部下に作業の指導を行う時には、作業手順書とコツといったものが書いてあるものをもとに行います。

作業指導書のコピーを渡して読ませておく、なんて言うのではすくなくうまくなってくれません。

ではどうしますか？

山本五十六が、やってみせ、言ってみせ、させてみせ、ほめてやらねば、人は動かじ」という言葉を残しています。

この言葉通りのやり方で進めるとよい結果が出ると思われますので、以下の手順で是非やってみてください。

① 仕事の内容を理解させる

気楽にさせる雰囲気を作りましょう。そして何の作業をやるのかを話し、その作業について知っている程度を確かめます。最も大事なことは作業を覚えたい気持ちにさせることが大事なのです。

② 手本を見せる

主なステップを二つずつ言ってみせてやってみせます。急所については強調することです。はつきりとぬかりなく根気よく行いましょう。

③ させてみる

させてみて間違いをなおします。させながら作業を説明します。そしてもう一度急所を言わせるようにすると良いですよ。部下がどんどん質問できる雰囲気づくりを忘れずに。

④ 教えた後をみる

作業につかえます。わからないときに聞く人を決めておきます。そしてその都度調べます。質問するように仕向けます。ここまでできましたらだんだん指導を減らして行きましょう。

6. 部下を育てる時に気をつけるポイント

人は吐いて育てるか、それとも褒めて育てるべきか、どちらだと思いますか？

私が工場を任されている時に、二人の新人のパートさんが、製造と生産管理の部署に配属され私がそれぞれの課長に質問をしました。

「1週間以内に褒めてあげられますか？」

① 製造課長から「そんなこと言われたって困るなあ、ベテランの作業者より技能がすぐれていれば別だけど……」

② 生産管理課長から「簡単です。昨日教えたときに、1週間後までに達成してほしいレベルを伝えてあります。今日の様子だと多分そのレベルにいくでしょう。もし難しそつだったら途中で特訓しますから必ず褒めてあげられますよ」

わかりやすい。

褒めるということとは、きちんとテーマを与えてその出来ばえを見ることなのです。しかし褒めるようなことばかりではありません。指導上注意したり叱ったりすることが起こります。そのような時には納得できるように説明し、できるだけ人前で叱ることはやめましょう。

そして最後は励ましと期待の言葉を与えることが大切なことです。

過日、二宮尊徳翁が誕生した神奈川県小田原を訪ねました。その記念館に尊徳翁の次の言葉がありました。

「可愛くは、五つ教えて、三つ褒め、二つ叱って良い子にせよ」という言葉は「やる気にさせる」基本であると考えています。

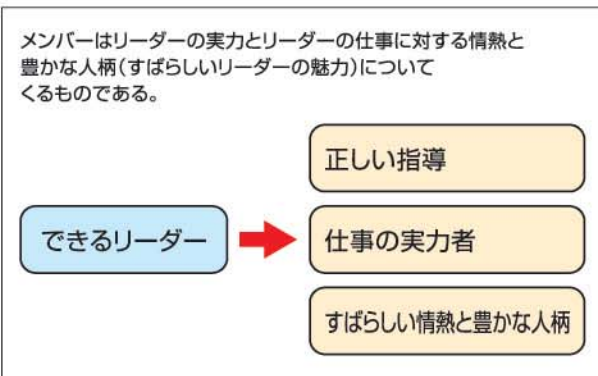
7. 最後に

「企業は人なり」という諺があります。企業内の生産活動は、Man(人)・Machine(機械)・Material(材料)・Method(方法)の4Mから成り立っています。

その中でも最初のM、すなわち「人」が企業の主体であることは言うまでもありません。

ましてや、中小企業の最大の財産は「人」です。その中でも職場の中心は、何といっても「リーダー」です。

部下はリーダーの実力と、リーダーの仕事に対する情熱と、豊かな人柄についてくるものです。



最後にリーダーにとって最も大事なことは「あのできるリーダーの下で働きたいあのリーダーに尽くしたい」という強い信頼を部下に与えることが大事なのです。

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 348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。





退任のご挨拶

前仙台北税務署長

竹澤 均

この度の人事異動で、仙台北税務署長を最後に退官することとなりました。

この一年を振り返りますと、消費税法や印紙税法の改正など税務を取り巻く環境が大きく変化する中で、e-Taxの普及・定着、税務調査手続の法定化への対応、各種税制改正に関する周知、署内会場による確定申告事務の円滑な遂行などに精一杯取り組んできました。

菅原会長様をはじめ仙台北法人会の皆様方におかれましては、各種取組の趣旨に深いご理解をいただき、特に私どもが重点課題として取り組んでおりますe-Taxの普及・定着につきまして、利用促進のための広報活動など多大なるご協力をいただきまして、厚く御礼申し上げます。

また、法人会の原点でもございます税に軸足を置いた活動として、ご自身の企業経営の多忙なか、税を考える週間での街頭キャ

ンペーンや各部会を中心とした租税教室の実施など、税の啓発活動にも積極的に取り組んでいただきました。加えて今年度からは、「自主点検チェックシート」を活用

した企業の税務コンプライアンス向上のための取組も実施されており、企業の内部統制や経理能力の水準が向上するということ、企業にとつてもメリットとなりますし、税務署におきましても適正申告につながるこの取組を支援させていただくこととしております。

今後とも税のオピニオンリーダーとして税務行政に対するさらなるご支援をよろしくお願い申し上げます。

最後になりますが、公益社団法人仙台北法人会の益々のご発展と会員企業のご繁栄並びに会員の皆様のご健勝を祈念いたしまして退任の挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。

ありがとうございました。

皆様からのご協力に感謝いたします!

女性部会では、**使用済み切手と未使用タオル**を収集しております。法人会事業にご参加の際にお持ちいただければ幸いです(1枚でも結構です)。引き続きご協力宜しくお願いいたします。

【協力企業一覧】

(税)上松会計事務所 様 / (有)大浦 様 / (株)建掃社 様 / (株)小松島ホンダ 様
 (株)さかえ金物店 様 / (医)西隆会 厚生仙台クリニック 様
 (有)仙台クリネスサービス 様 / (株)東北ベンダーテクニカルセンター 様
 (有)中工業 様 / (有)ナカジマ 様 / (有)松田商店 様 / (有)松野会計事務所 様
 ※5月15日～7月9日にご協力いただいた企業の皆様を掲載しております。



編集後記

「団塊」の世代、再注目!

折りに触れ話題となる「団塊」の世代。15～6年前にもこの欄で、定年が60才になり始めた頃、圧倒的にボリュームゾーンを形成している私も含めた「団塊」の世代が消費の主役になることを書いたことがあった。その後60才で大量退職者が出る「2007年問題」が話題となったが、大きな混乱もなく今や65才に延長となり、いよいよ今年度中には全て65才となり、退職して第二の人生を踏み出すことになる。功罪半ばで、確かに年金問題では、給付額の削減、納付額の引き上げ、支給開始時期の先送り等マイナスの影響は与えているが…、まだまだ健康で労働意欲も旺盛で年金生活に入るには早い。専門知識、人脈もあり、資金的にも時間的にも余裕のある世代を放っておく手はない。失礼ながらいかに活用し、いかに取り込んで消費させるかが経済の活性化に繋がる。流通業最大手では55

才以上を「グランドジェネレーション・G.G」世代と称しシニア向けの店舗作りにシフトしている。他にも軽くて押しやすいカートや袋詰めのを低くしたり、少量パックの商品を増やしたり、多様なニーズに対応する店が増えている。又「アラウンド選暦」以上の世代を被写体にしたファッションナップのブログが注目され、同世代だけでなく若い世代からも熱い視線が注がれているとか。「シニア居酒屋」や「歌声喫茶」の復活は、新たな交流が生まれ社会貢献活動にも繋がる絆が出来るのではあるまいか? 国分町も、賃料は24時間同じ、若干水道光熱費、人件費は要するが余裕のある高齢者を日中、外に引っ張り出す形態の店が増えることを期待したい。

広報小委員会 中央支部 佐々木 勝(株)ミスズ企画)