



きたほ Hot Line 2015.2

発行部数 3,000部

●平成27年2月号 第475号
●平成27年2月1日発行 ●毎月1日発行



【活動報告】③

パソコンセミナー

画像を使った企画書と年賀状の作り方

【女性部会】③

小学6年生「税に関する絵はがきコンクール」
応募を締め切りました!

【青年部会】③

「臨時総会」開催される!!

【タックスQ&A】④

5億円超の課税標準に係る仕入控除税額の計算について

【ビジネスニュース】⑤

人間力の源泉は「感謝する心」

【特集記事】⑥

中小の活路拓く現場主義

経営ジャーナリスト 疋田 文明氏

【事業予定等】⑧

御社の社員の皆様への確定申告情報提供のお願い

平成26年分確定申告書作成会場のご案内

黒川支部研修会&交流会

会員増強活動～会員募集中です～

行事予定は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

佐藤 太利雄さん

(株)宮城衛生環境公社
(一般廃棄物収集・運搬業)

今月の喜多宝人

聞かせて!!

社長さん

社員全員がこの場所で幸せになれるように

平成26年も残り少なくなつた小雪がちらつく12月の第1週、仙台市青葉区熊ヶ根にある株式会社宮城衛生環境公社さんを訪ね、代表の佐藤太利雄さんにお話を伺いました。

若さと勢いで……

私は昭和23年に宮城町の芋沢で生まれました。

生まれた時から今までずっと地元の山と川に囲まれて過ごしてきました。匂いが出るものを扱う業種ということもあり、今の会社がある場所も町からちよつと離れた川の中州にあります。前には広瀬川が流れ、裏には滝があり、自分では最高の場所だと思つてます。

会社の設立は、私が33歳の時で昭和57年2月です。それまでは宮城町の職員として13年間勤務しており、数年間ごみの焼却・収集などに携わつてきた関係で回りから「やってみないか」という話がありまして、自分でもか

なり戸惑いましたが当時若かつたのと無鉄砲なところもあつたので「よしやってみよう」ということで始めました。

設立当初は社員が集まらない

会社の立ち上げ当初は、ごみの収集と汲み取りなど、人が嫌がる仕事が必要な業務でしたので、なかなか社員が集まらなかつたことが一番苦しかったし困りましたね。

あと、季節によってごみの量汲み取りの量がかなり変動するので、その辺も大変でしたが、地元の農家出身の方たちに助けられたおかげで今に繋がっています。

今では、一般家庭ごみ収集は民間に委託されるようになっていますが、当社は仙台市の面積で言うところの二、三の人口で言うところの二、三分の一を担わせていただけくらいになりました。新聞に「丁寧に敏速に対応してくれるね」「車もいつも綺麗だね」などと投稿してくださつた方も居り、皆様に喜んでもらえると思つて良かつたなあと思つています。

この地で社員全員と幸せに

今の事業内容は一般廃棄物、産業廃棄物や産業廃棄物最終処分、貯水槽・下水管・浄化槽清掃や除雪、凍結防止作業、雑草除去作業、各種解体土木舗装工事一式、その他清掃業務とこれに関わる諸工事など、設立当初に比べるとかなり多岐になりました。私としては、将来的な仕事の拡大等は今のところあまり考えていません。このままこの規模で、この場所で、私が好きな言葉で社訓にもなつている「相互扶助」のとおりお互い助け合つて社員140名全員が幸せになれるようにしていきたいと思つてます。なにせ人が嫌がる仕事なので本当に社員には感謝したいですね。

地元の山と川に囲まれて

趣味はゴルフ・野球・溪流釣り。スキーなどで、特に今はゴルフですかね。社内コンペを開いたり、野球は会社チームがあるので大会に出場したり、釣りをしながら山歩きをするなど、とにかく



く外で体を動かすことが大好きですね。小さい頃から基本変わってないです。小さい頃は山遊び・川遊び

三昧でしたから、私にとって地元の山と川は宝物でした。山に行つてはきのこや山菜取りをしたり、川では魚取つたりしてました。この山と川が私を育ててくれたと思つてます。これからはこの地元を大切にしながら体が動く限り、仕事に遊びにがんばつて行きたいと思つております。



[株式会社 宮城衛生環境公社] 代表取締役 佐藤 太利雄さん

〒989-3432 仙台市青葉区熊ヶ根字野川26-6 TEL 022-393-2216

◆この記事は、各支部長の推薦により掲載しております。

掲載を希望される方は各支部長又は事務局に申し出てください、支部長の推薦により決定いたします。

パソコンセミナー

画像を使った企画書と年賀状の作り方

去る12月6日(土)に(有)マハロにてパソコンセミナー「画像を使った企画書と年賀状の作り方」を開催致しました。画像を使った年賀状は時期的にあっており、早速活用できる内容でした。

パソコンのバージョンの違いにより、新しい機能があたりと日々の進化に戸惑う受講者もいましたが、画像を使った文書は見やすくわかりやすい為、実用的でした。



女性部会 Information

小学6年生『税に関する絵はがきコンクール』応募を締め切りました!

租税教育活動における基幹事業のひとつとして、全国の女性部会が取り組んでいる『税に関する絵はがきコンクール』の応募を1月末で締め切りました。

この事業は、小学6年生を対象に税の大切さや税の役割について学んでもらい、その知識や感想を絵にすることで、より理解と関心を深めてもらうことを目的としております。

当会は、仙台北税務署管内にある小学校6年生(82校の約5700名)を対象に募集。子どもたちから寄せられた作品をもって2月上旬に選考会を開催することとしております。

平成25年度 入賞作品

<p>東京局</p> <p>東京 東三川 世田谷区北山小学校6年生 小池 涼さん</p>	<p>東京局</p> <p>神奈川県立小倉小学校6年生 道傳 菜々美さん</p>	<p>関東信越局</p> <p>新潟県 新水戸市 宇都宮市立第五小学校6年生 大島 羽夏さん</p>	<p>札幌局</p> <p>北海道 札幌市 道庁立南小学校4年生 大隅 守さん</p>
<p>仙台局</p> <p>宮城県 形勢山 河北町立東小学校6年生 小山田 航佑さん</p>	<p>名古屋局</p> <p>愛知県 豊橋市 南沢小学校6年生 岩佐 美咲さん</p>	<p>金沢局</p> <p>石川県 石川郡 白山市立五小小学校6年生 安東 菜音さん</p>	<p>広島局</p> <p>広島県 広島市 江田島市立中野小学校6年生 黒小 涼花さん</p>
<p>高松局</p> <p>愛知県 豊橋市 私立豊橋文星小学校6年生 川添 碧さん</p>	<p>福岡局</p> <p>福岡県 北九州 北九州立東小学校6年生 中村 聖里澄さん</p>	<p>熊本局</p> <p>大分県 大分市 大分市立東小学校6年生 宮崎 嵩史さん</p>	<p>沖縄</p> <p>沖縄県 沖縄市 浦添市立南小学校6年生 砂川 輝彦さん</p>

青年部会 Information

『臨時総会』開催される!!

青年部会(高橋隆幸部会長)では、去る12月11日(木)18:30~「新仙台ビルディング 5階 会議室」にて、『臨時総会』が出席者64名(内 委任状44名)で開催されました。

高橋部会長の挨拶の後、議事に入り、審議の結果『平成27年度役員』につきまして全会一致で原案どおり拍手をもって承認されました。

【平成27年度 正副部会長・委員長・監事 予定者】

部 会 長	船 山 克 也(株)阿部和工務店)
副 部 会 長	石 黒 大(株)石黒建築工房)
〃	河 原 真 明((税)F&Lパートナーズ)
〃	清 水 俊 弘(コスモ警備株)
社会貢献委員長	熊 谷 典 博(有)熊谷屋)
ビジネスネットワーク委員長	日 下 邦 明(株)エフェクト)
コミュニケーション委員長	高 橋 進太郎(日東通信株)
監 事	山 田 宗 基(株)山田製函)
〃	山 田 光 彦(山三建硝株)
〃	伊 藤 昭 子(有)シーライズ)



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/>

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 —



■引当保険会社(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 アエル22階
法人会
TEL 0120-876-505

タックス Q&A

～5億円超の課税標準に係る仕入控除税額の計算について～

Q 消費税及び地方消費税の確定申告において、一般課税により税額の計算を行っている場合、課税売上割合が95%以上であっても課税仕入れ等に係る消費税額の全額を控除することができないことがあると聞きましたがどのような場合なのでしょう。

A 一般課税により申告を行う事業者のうち、当課税期間における課税売上高が5億円超の場合、又は課税売上割合が95%未満の場合には、仕入控除税額の計算を個別対応方式若しくは一括比例配分方式のいずれかにより行うこととなります。

〔平成23年6月改正による95%ルールの見直し〕

一般課税により申告を行う事業者のうち、当課税期間における課税売上割合が95%以上の事業者は、課税売上げに係る消費税額から、課税仕入れ等に係る消費税額の全額を控除することができることとされてきましたが、平成24年4月1日以後に開始する課税期間から、当課税期間における課税売上割合が95%以上かつ課税売上高が5億円以下(※)の場合にのみ全額を控除することができることとされました。

したがって、当課税期間における課税売上高が5億円超(※)の場合、又は課税売上割合が95%未満の場合には、仕入控除税額の計算を個別対応方式若しくは一括比例配分方式のいずれかにより行うこととなります。

※ 当課税期間が1年に満たない場合には、当課税期間の課税売上高を当課税期間の月数で除し、これに12を乗じて算出した金額(年換算した金額)で判定します。

この改正は、平成24年4月1日以後に開始する課税期間から適用されています。したがって、個人事業者は平成25年分から、事業年度が1年である法人については平成25年3月末決算分から適用されています。

1 個別対応方式による仕入控除税額の計算

課税期間中の課税仕入れ等に係る消費税額の全てを次のように区分します。

- イ 課税売上げにのみ対応するもの
- ロ 非課税売上げにのみ対応するもの
- ハ イとロの両方に共通するもの

次の算式により計算した仕入控除税額を、課税期間中の課税売上げに係る消費税額から控除します。

$$\text{仕入控除税額} = \text{イの消費税額} + (\text{ハの消費税額} \times \text{課税売上割合})$$

なお、税務署長の承認を受けたときは、「課税売上割合」に代えて「課税売上割合に準ずる割合」により、仕入控除税額を計算することができます。

2 一括比例配分方式による仕入控除税額の計算

課税期間中の課税仕入れ等に係る消費税額が、上記1のイ、ロ、ハのように区分されていない場合、又は区分されていてもこの方式を選択する場合に適用します。

次の算式により計算した仕入控除税額を、課税期間中の課税売上げに係る消費税額から控除します。

$$\text{仕入控除税額} = \text{課税仕入れ等に係る消費税額} \times \text{課税売上割合}$$

なお、一括比例配分方式により課税仕入れ等の税額の計算を行っている事業者は、課税売上割合に準ずる割合を適用できません。また、一括比例配分方式を選択した場合は、2年間継続して適用した後の課税期間でなければ、個別対応方式による計算に変更することはできません(個別対応方式から一括比例配分方式への変更は、特に制限はありません。)

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。

法人会

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。

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

詳しくは国税庁ホームページ(www.nta.go.jp)に掲載されているパンフレット等をご覧ください。

DAIDO 大同生命保険株式会社

仙台支社/仙台市青葉区大町1-1-1 TEL 022-221-5486



有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀬谷 春夫

人間力の源泉は「感謝する心」

◎ 出世できない理由

昨年末、運送業界に勤務する友人と忘年会をしました。同じ40代の為、共通の話題が多く、しかも毎回会う度に仕事のヒントが得られる貴重な存在です。

今年の重大ニュースをお互い発表して盛り上った後、友人から突然悩み事を相談されました。それは次の通りです。

「自分よりも営業成績が悪い同期が、先に管理職になった。何が原因だろう」。

友人は確かに仕事ができるタイプです。ただ1点だけ気になっていたことは、自分の部下は全く仕事ができないといつもこぼしていたことでした。

自分の足を引っ張る部下の存在が、社内での昇進を遅らせていると思込んでいるようです。

その時、私がアドバイスをしたことは次の通りです。

「プロ野球の監督が、すべて現役時代に大活躍した選手とは限らない。それと同じように、営業成績がいいからと言って、管理職になれるわけではない。個人の成績ではなく、組織全体のパフォーマンスを上げられる人が管理職になるべきだと思う」。

高校時代に愛読した元NHKアナウンサーの鈴木健二さんの本に、「もし人生で迷う場面に遭遇したら、小・中学校時代の通信簿のコメント欄を読み返すと良い」という内容が書かれていました。

学生時代は科目毎の数字(私の時代は5段階評価)が成績のすべてですが、先生がその生徒の良いところを見つけようと苦心して書

いたコメントは、社会人になった時の大きな指標となります。

人は感情で動く部分が多い生き物です。人を動かすには、その人が持つ人間力が大きく影響します。自分の人間力をアップさせる秘訣は、小・中学校時代の通信簿のコメント欄に隠されています。

自分の昇進が遅れたのは部下に原因があると思っているうちは、残念ながら昇進は難しいでしょう。

すべての原因は自分にあると考えて、自分でも気付かない自分の欠点が、相手に悪い影響を与え続けていることに気付くべきです。自分のせいで部下の成績が上がらないと考えたら、部下に対する別の感情が生まれます。それは「こんな至らない自分の部下として、不満も言わずに毎日仕事をしてくれてありがとう」という感謝の気持ちです。

当社の取引先で、部下の管理が素晴らしい社長は、日頃から部下に感謝の気持ちを伝えています。

以前、隣で携帯電話での話を聞いた時、てっきりお客様と話しているのかと思いきや、自分の部下との会話でした。当たり前前の仕事でもきちんと感謝をして、部下のいいところを指摘して褒めていました。部下との間に強い絆が生まれていることを感じました。

部下を数値目標や規則などの理性面で管理する以外に、上司の人間性という感情面でも働きかけることが、部下のパフォーマンスを引き出す一つの方法です。

◎ 採用難を乗り切る秘策

仕事柄、チラシのポスティング案件を多く取り扱っていますが、過去3年間のポスティング案件を集計した結果、意外にも求人チラシの割合が増えてきたことに気がきました。少子高齢化による採用難は、深刻な問題です。

先日、ある企業A社の人事担当者や求人媒体について打ち合わせをする機会がありました。その企業は慢性的な人手不足で、みすみす売上を逃しているようでした。

実はそのA社、私の知人が以前勤務していたところ。知人がA社に在籍していた際、さんざんA社の悪いところを聞かされました。その中で特に引っかけたのは「A社は社員を使い捨てにしている」という言葉です。

上司は営業の数字のみで管理し、達成できなければ退職に追い込むなどのひどい仕打ちに、こんな会社に尽くす必要はないと思ったようです。

これまでと同じやり方が通用しなくなった時、自分の全く気付かないところで重大な問題が起きている可能性があります。

退職していった人の中には、私の知人のようにA社に対して良い感情を持っていないケースがあります。

最近ではフェイスブックなどのSNS(ソーシャルネットワークサービス)の発達により、一個人の情報発信が世の中を動かす時代となりました。

自分が全く預かり知らぬところで、自社のマイナス情報を発信し続けられたとしたら、大きな損害です。

採用難を乗り切る方法の一つは、入社した人が辞めないように会社を変えていくことです。

以前、受講したセミナーで「人を採用することは、その人の人生を預かること」と聞き、まさしくその通りと思いました。

番員を使い捨てにしていると言われたA社が、希望を抱いて入社した社員に対し、その人の人生を預かる決意をしていたのか非常に疑問です。

私がA社の人事担当者に伝えたことは次の通りです。

「〇〇さんとは長いお付き合いなので、仕事抜きでお話しします。人が定着しないのは、採用した人材に問題があるのではなく、会社の組織に問題があるかもしれません。過去に退職した方に電話をして、意見を聞いてみてはいかがですか?」。

社員の時には言えなかったことでも、会社を離れた立場であれば本音で話をしてくれる可能性もあります。

もしA社の上司が、厳しい数値目標を伝えながらも、部下が営業先で辛い思いをしていることを理解し、相手の立場に立って部下に感謝できるような人間力を備えていたら、すぐに辞めてしまう人を減らすことができたはず。です。

人間力の源泉は、「感謝する心」にあります。

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 **プロバタイガーガード+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**
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

中小の活路拓く現場主義

6

経営ジャーナリスト

疋田 文明

アベノミクスの効果は、大企業を潤しているが、その恩恵に中小企業は浴していないと、政府は、中小企業救済のための施策を次から次へと打ち出してくる。政府が手を差し伸べてくれるとすれば、それはそれで有難いことで、大いに歓迎すればいいと思う。しかし、本当に中小企業は政府の救いがなければ存在できないほど弱い存在なのか。

筆者は、「中小企業は弱者ではない。中身で大企業に勝てる」と、心底考えている。これは30年来の持論だが、いまなお変わることはない。たしかに、売上総額、利益総額では、大企業に適わない。しかし、一人当たりの利益、伸び率等々の指標では、中小企業は大企業に勝ると筆者は考えている。

一番の例が、小売業だ。小売業ほど大企業が有利だとされるが、本当にそうなのか。かつては小売業の王様と呼ばれた百貨店の現状はどうか。地方の百貨店はいづに及ばず、一世を風靡した、三越しかり、そごうしかりで、惨憺たるものといわざるを得ない。大手ナショナルチェーンの量販店

も苦しんでいる。

セブン&アイグループ、イオングループは、グループとしては伸びているが、メガストア部門は見る影もない。2014年の上半期、両社のメガストアは、損益ギリギリの状態に陥っている。では、小売業で好調な分野はどこなのか。それはいうまでもなく、売り場面積平均30坪のコンビニだ。

セブン&アイグループの場合、利益の3分の1は、セブンイレブンが稼ぎ出しているのだ。セブンイレブンは、大手企業のヨーカ堂グループの資金力があつて成長したと指摘されるかもしれないが、それは違う。親会社の反対を押し切つて鈴木敏文さんが始めたのは、よく知られているし、問屋ルートも全く新しく開拓したものだ。北海道にはセイコーマート、広島にはポプラといった地域の中小企業からスタートしたコンビニの成功事例もあるではないか。

小売業では、いまひとつ、しまむらといういいお手本がある。しまむらは、いまでこそ、北海道から沖縄石垣島まで店舗展開する大企業だが、も

ともとは埼玉の小さな呉服屋だ。それが、なぜここまで成長できたのか。それは、小商圏的を絞りこんで店舗展開してきたからに他ならない。しまむらは、小さな商圏で、自社の扱い商品で高いシェアをとることで成功を手に行っている。しまむらの、平均売り場面積は1000㎡と、決して大型店ではない。規模の大きさを武器に顧客の支持を得たわけではないのだ。

これはものづくりの世界でもいえる。マブチモーター、島精機製作所は、今でこそ堂々たる一部上場企業だが、創業時代は小さな町工場に過ぎなかった。それが、マブチモーターは、「小型直流モーター」、島精機製作所は、「自動編み機」に的を絞りこみ、それぞれの分野で高いシェアをとることで今日の地位を築き上げたのだ。

マブチの馬淵隆一名誉会長は、ものづくりの中小企業は、錐(きり)型経営で勝ち残れと、アドバイスを送っている。

「中小企業の場合には、経営資源が限られていますから、あれもこれもやろうとすると、力が分散してしま

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 —

生きるための
がん保険 Days

ちゃんと応える
医療保険
EVER

■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 アエル22階

法人会
カネサ

☎0120-876-505

い、競争力のないものになってしまっ
たのです。一本の錐の上だと、ちよつと乗
つただけで刺さってしまいが、剣
山の上は歩けますよ。マブチは、小型
直流モーターに特化して、深く掘り
進んで極めたから勝てたのではない
でしょうか」

得手の分野に的を絞りこんで、錐
のように深く掘り進んでいけば、そ
こまでいった会社には見えな
い、神の領域としか思えない、そこま
でいけば、国内のマーケットだけでな
く、世界に売れるようになる、とまで
馬淵名誉会長は、自社を例に言っ

多能を活かす

筆者が、いくら中小企業には勝ち
残る道があると主張しても、必ず反
論が返ってくる。それは、中小企業に
は、資金力がない、人材がいな
い、この二つの要素が、
本当に中小企業を弱者たらしめてい
るのか。筆者はそうは思わない。

まず資金力だが、たしかに中小企
業は、資金は劣るに違いない。しかし、
それが成長の妨げになるとはいえな
い。逆に、豊富な資金が経営を甘く
すると考える、堀場雅夫さん(堀場製
作所創業者)のような経営者もいる。

二度成功した経営者の多くが次の
ステップで失敗するのは、資金面に

問題があるように思う。それは、資金
がタイトで苦勞するということでは
なくて、資金に余裕がですぎてお
かしくなるといふ意味からだ。つま
らなく、銀行の融資も受けやす
くなるし、株式公開でもすれば、キャピ
タルゲインが手に入ってくる。創業の
頃の、資金に苦勞し、汗水たらして、
自分の能力いっぱいのところを得た
お金というのは大事に使いますが、
逆に甘く入ってきたお金は使いた
甘くなってしまうものです」

資金がタイトなときは、問題があ
れば、ぎりぎりまで考え抜いて、解決
しようとするが、なまじお金に余裕
があると、お金で解決しようとなつて、
経営が甘くなるとの指摘だが、まさ
にその通りだと思つ

資金はあるにこしたことはないが、
乏しいからといって悲観することは
ない。考えに考え知恵を出すことで
資金難は克服できると考えたい。

人材についてはどうか。たしかに、
いい大学で教育を受けたのいい人
材とするなら、中小企業にハンディは
ある。しかし、学歴と仕事力は全く
関係ないといつてもいい。

自社の仕事に真面目に意欲的に取
り組んでくれる人材なら、中小企業
にも数多くいるはずだ。それに、中小
企業には、人材が育つ土壌がある。大
企業の幹部社員から、中小企業に転
じたある経営者が、筆者に、「足田さ

んが言うように、中小企業は本当に
面白い。中小企業は、中身で大企業
に勝てるし、その原動力になるのが、
人材だ。中小企業は、「専多能な人材
が育つ可能性を秘めている」と語つた
ことを思い出す。

大企業では、ひとつの専門分野を
持つ優秀な人材は多い。与えられた
仕事に結果は出すが、それだけだと、
先の経営者は指摘する。

どんな企業でも、いくつかの課業
がある。ひとつひとつが分離独立し
ているわけではなく、すべて相互に作
用し合っているのが企業だ。中小企
業でも、それぞれの担当はあるだろ
うが、狭いところで、いくつかの部門
が同居して仕事をしている。必然的
に他部門の仕事を見る機会も多い。
仕事は見ることで覚えることが多く
ある。それだけに、自分の専門分野だ
けでなく、多くの能力を身につける
チャンスが、中小企業にはあるのだ。
この土壌を活かせば、中小企業は、人
材で大企業に負けることはない、と
筆者は信じている。

早い意思決定を武器に

一見、ハンディに思える資金力、人
材不足に目を向けるよりも、中小企
業の強みに目を向けて欲しいと思う。

まずは、トップが現場に近いとい
う強みだ。トップが現場に近いと、第

線の情報を肌身で感じることができ
るため、判断を誤ることが少ない。中
小企業で名を成した企業が、規模が
拡大するにつれて、業績を落とすケ
ースが目立つが、その原因は、トップが
現場から遠くなることにある。大企
業ながらも、トップが現場に近い企
業は、間違いなく業績はいい。日産自
動車の再建は、カルロス・ゴーンが、
現場の声を直接聞くことから、スタ
ートして成功をおさめている。これが、
なによりその事実を証明している。

もうひとつの強みは、意思決定の
早さだ。ラスクで躍進する「原田」の
原田義人社長から、象徴的な話を聞
いたことがある。

「ある大手メーカーが、当社のチヨ
コレートを冷やす設備を見学にきた
ことがありますが、その会社は、見学
してから一年半後ぐらいに導入しま
した。ところが、当社は、成長が早か
ったこともありませんが、その間に、第
二世帯、第三世代のシステムを導入
しました」

トップが現場に出ることは、大企
業も意識さえあればできる。しかし、
意思決定には、大企業はそれなりに
時間がかかるものだ。この中小企業
だけが持つ意思決定の早さを武器に
戦えば、間違いなく、中小企業は大
企業に中身で勝ると、筆者は固く
信じている。

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 387タイトルが見られます。
- (忙しい)課長のための仕事術
専用コンテンツは「ID : hj1201」/「パスワード : 0151」でご覧になれます。



仙台北法人会会員の皆様へ 仙台北税務署

御社の社員の皆様への確定申告情報提供のお願い ~国税庁ホームページで申告書が作成できます~

国税庁ホームページ(www.nta.go.jp)では、確定申告に関する各種の情報を入力することができる「確定申告特集ページ」が開設されており、その中の「源泉徴収義務者の方へ」に、給与所得者の皆様へのお知らせ「あなたの確定申告をサポートします」が掲載されています。これは、確定申告をする会社員の方に、申告書作成に便利な「確定申告書等作成コーナー」等をご案内するものです。

つきましては、御社の社員の皆様に次の方法(手順)で情報提供していただくようご協力をお願いいたします。

- ① 国税庁ホームページのトップページにある「確定申告特集」のバナーをクリック
- ② 「源泉徴収義務者の方へ」をクリック
- ③ 「確定申告特集ページご案内の情報データ」中のデータをダウンロード(7種類のデータの中からお選びください。)
- ④ 回覧、配付、メール送信、電子掲示板への掲載などの方法により、社員の皆様に情報提供

平成26年分確定申告書作成会場のご案内

仙台北税務署では、所得税及び復興特別所得税・消費税・贈与税の確定申告書作成会場を以下のとおり設置します。

期 間：平成27年2月2日(月)から平成27年3月16日(月) (土・日・祝日を除く。ただし、2月22日と3月1日の日曜日は開設します。)

会 場：①仙台北税務署 ②アズテックミュージアム(仙台市太白区中田町杉の下18)仙台市内3署合同

詳しくは、仙台北税務署(Tel.222-8121)にお尋ねください。

黒川支部研修会&交流会

黒川支部では、12月18日研修会及び交流会を開催しました。

研修会は、地元七十七銀行吉岡支店長日野治彦氏を講師に迎え、「最近の経済状況と今後の展望」のテーマで行われました。

宮城県、仙台市の最近の動き等について具体的な資料を示しての講話、阪神大震災と東日本大震災の前後の経済社会情勢の意外な類似性、人口10万人当たりの大型小売店数と成人1人あたりウイスキー年間消費量がともに全国2位などの話題も交えての話に、32名の参加者は熱心に聞き入っていました。

引き続き行われた交流会は、地域金融機関の支店長を囲んで和やかに終了しました。



会員増強活動~会員募集中です~

公益社団法人化二年目を迎え、法人会の原点である「税」に関する活動に軸足を置きながら組織財政規模の再構築を図るために会員増強に力を注ぐとともに地域の活性化にも配慮しながら役員・会員・職員が一体となった運営に努めております。

本年度も脱退防止に努めながら前年度比純増を目標に日々、法人会の仲間を増やすため会員増強活動に努めております。

また、皆様にご紹介いただいた企業様にご入会いただけた場合、ご紹介者様にはクオカードを進呈致します(平成27年度総会后)。是非入会されていないお知り合いの企業様がいらっしゃいましたらご紹介下さい。

連絡先(公社)仙台北法人会事務局
 電話 022-263-0151 FAX 022-268-0205
 mail : info@kitaho.or.jp

皆様からのご協力に感謝いたします!

女性部会では、エコキャップ・使用済み切手・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)スクラムマネジメント/有)ナカジマ/有)松野会計事務所/有)仙台クリンネスサービス/有)マハロ/有)大浦/有)建掃社
 有)朝比奈商会/大同生命保険(株)/有)宮城衛生環境公社/バイスリープロジェクト(株)/有)珈加藤商店/仙台ゆたか磨材(株)
 (株)エスケイオーシステムサービス/有)ヒロ・エンタープライズ/有)東豊電気テクノ

〈敬称略・順不同〉

※10月3日~1月16日まで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

これから日本にエシカルが到来…?

エシカルをご存知ですか?

日本人の11%しか知らない大事な言葉…!

1997年、当時のイギリスのブレア氏が国際外交について「これからはエシカルアプローチが大事」と発言したことが普及のきっかけと言われております。

エシカルとは、エコロジーやチャリティ、フェアトレードなどを含有した、倫理的に正しいライフスタイルをいいます。

本来エシカルという言葉は「道徳上の」とか「倫理的な」などを意味する形容詞です。ところが、近年この言葉が英国圏において少し踏み込んだ意味を持つようになりました。

環境や社会に配慮している様子を表すということです。

例えば、エシカルインベストメント(倫理的投資)やエシカルコン

シューマー(倫理的消費者)などの語は、環境保全や社会貢献に寄与する投資や消費者を表します。

このエシカルという接頭語は、今後日本でも登場機会が増えていくと考えられます。

「自分のことだけでなく、人や地球のことを考えて、自分の振る舞いを決める」というような、視野の広さや賢さを感じさせるのが「エシカル」という言葉に含まれるようになりました。

私たちは、これから「エシカル」の推進を進めて行こうと考え、新しい社会貢献のカタチの社団法人を立ち上げ広く理解をしていただけるよう活動をして参ります。

株式会社ワコーファースト商事