



きたほ Hot Line 2015.3

発行部数 3,000部 ●平成27年3月号 第476号
●平成27年3月1日発行 ●毎月1日発行

【活動報告】③

インターネットセミナーのご案内

【女性部会】③

『第7回税に関する絵はがきコンクール』選考会

『県女連税に関する絵はがきコンクール』選考会

【青年部会】③

『租税教室』を実施!!

【タックスQ&A】④

地方法人税の創設について

【ビジネスニュース】⑤

本を利用したビジネス戦略

【特集記事】⑥

売れない時代の売れる仕組みづくり 物を売らずに、コト(体験)を売る、ヒト(人)を売る

経営評論家 平島 廉久氏

【事業予定等】⑧

名将に学ぶ! ~リーダーシップとの強い組織作り~

マイナンバー制度についてのお知らせ



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
聞かせて!!
社長さん

高橋 隆幸さん

(有)ティーズカンパニーコミュニケーションズ
(飲食業)

今月の喜多宝人

聞かせて!!

社長さん

飲食を通じて「心の癒し」を演出♪

平成27年も早くも1ヶ月が過ぎ、仙台市内でもかなり雪が積もった1月30日。

仙台市青葉区国分町にある(有)ティーズカンパニーコミュニケーションズの代表取締役である高橋隆幸さんにお話をお伺い致しました。

北海道から仙台へ

私は1965年、北海道の旭川で生まれました。とにかく仙台より遙かに寒さが厳しかったですね。

小学生の時は柔道と野球を、中学校ではソフトボール・オリエンテERING、また、イラストクラブにも所属してました。好奇心が旺盛だったんでしょうね。

高校のときは3年間応援団に入っていて、いろいろな意味でかなり鍛えられました。

学生時代はこれといった将来的な夢があったわけでもなくただ漠然と過ごしてました。自分で言うのもなんですが、子供の頃はわりとシャイな性格だったと思います。

高校卒業後は札幌の外資系の教育出版の会社に入社し、営業の仕事をしていました。

入社して4年程経過し、仕事が

順調で楽しくなっていた時、突然、東京の本社が駄目になり、上司より札幌支社をクローズするとの報告が。突然の出来事に、混乱し悩んでいたところ、仙台で働いている地元の先輩から「1年間だけこっちに来て手伝ってくれないか」と誘いを受け、平成元年に某ハウスクリーニング会社の営業として仙台に来ました。今思うとこれがきっかけでこの地

好奇心が高じて……

仙台にきて順調に営業の仕事もこなしていましたが、周りに、とにかくお酒を飲みに行くのが好きな方たちが多くて。私も、結構誘われ飲みに行く機会が多くなりました。けど最終的には、私が誘う方が間違いなく多くなっていましたね。

その頃だったので、好奇心からカクテルを覚えたくて、見よう見真似で水を割ったり、シェイカーを振ったり、世界のお酒の本やカクテルの本を購入し、勉強をしました。そのうち、どうしてもお酒の業界に携わりたくなり、営業の仕事が終わってから行きつけのショットバーで週2〜3日バイトするようになりました。そして、1年ぐらいたった頃、オーナーから「新店舗をオープンするので責

任者としてをやってみないか」と誘いを受け、非常に悩みました。だって1年ですよ。結果、不安と期待が一杯の中、運命を信じチャレンジすることにしました。

そして数年後の1998年に独立し自分の店を持つことが出来、2005年3月に今の会社を設立しました。

お客様の心が潤えば、自らの心も潤う

今の仕事のやりがいは、なんと言つても「お客様の本当の笑顔」これに尽きると思います。「お客様の心が潤えば、自らの心も潤う」「求めるよりも与えよ」「誠実に、そして思いやりを持つて」を常に自分自身には勿論、従業員にも伝えていきます。

そして、大切なことは、他店との差別化だと思います。足を運んでもらったお客様は何かしらの縁があり、お店を通じ私たちに会いに来て頂いています。その縁、出逢いを心より大切に、お客様と末永いお付き合いをしたいと常に考えております。今後は、社員・従業員の独立支援は勿論のこと、何らかの理由により退社しなければならぬ従業員の受け皿となる会社を作つて行くつもりです。うちの従業員は殆どが女



性ですが、縁があつて一緒の空間に居る訳ですから、やはりお客様同様に長くお付き合いしたいと考えておりますし、

チャンスを与えていけるよう自らが誠実に頑張つて行きたいと思っています。

「個人的には今はゴルフに熱中してます」と語る高橋さん。映画も大好きなようで月4〜5本は観に行くそうです。また「業界全体を真剣に考え、良いイメージを持つて頂ける様、出来る限りの行動はしようと思つております。大切なのは心です」と熱く語っていただきました。



【有限会社 ティーズカンパニーコミュニケーションズ】代表取締役 高橋 隆幸さん

〒980-0803 仙台市青葉区国分町3丁目8-33-501 TEL 022-217-5707

◆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。

インターネットセミナーのご案内

仙台北法人会のホームページから無料でセミナーがご覧いただけます。インターネットセミナーだから、いつでも、どこでも好きなだけご利用できます。忙しくてセミナー、研修会に参加できない方や社内研修、経営者の自己研さんなどにご利用ください。是非一度ご覧ください。ID、パスワードは7ページ下段に記載してあります。

花燃ゆ 吉田松陰に学ぶ
理想と熱狂の経営 前編
経営コンサルタント 福永 雅文

女性部会 Information

『第7回税に関する絵はがきコンクール』選考会開催

女性部会(小山ミヨ部会長)では、去る2月7日(土)、「第7回税に関する絵はがきコンクール」の選考会を開催しました。仙台北税務署管内の小学校82校の6年生約5,700名を対象に募集しました。

「租税教室」を実施した学校の他、仙台北法人会管轄の小学校6年生全員に応募を呼びかけたので「租税教室」を実施していない児童からも沢山ご応募いただきました。

選考会では、女性部会役員が描かれているものや標語などを見て、優秀な11点を選びました。



『県女連税に関する絵はがきコンクール』選考会開催

2月10日(火)に宮城県法学会連合会女性部会連絡協議会主催の選考会が行われました。

2月7日の選考会で選ばれた北法人会の作品は残念ながら入賞は逃しましたが、多数の素晴らしい作品、ご応募ありがとうございました。



▲特別審査員の 小野寺純一さん



～今後の予定～

- 3月19日(木) 第5回研修委員会・第5回交流委員会・第6回役員会
- 4月16日(木) 第9回全国女性フォーラム福岡大会

★第35回定期総会・創立35周年記念講演会・記念祝賀会開催

4月24日(金)に仙台勝山館にて創立35周年記念講演会・記念祝賀会を定期総会と併設し開催する運びとなりました。

それに伴い女性部会では、今まで以上に使用済み切手・未使用タオル・エコキャップを収集しておりますので、引き続きご協力宜しくお願いいたします。

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)。

- 使用済み切手は、コレクターに買い取っていただき換金します。換金したお金は、現在バングラデシュとパキスタンの2カ国への保健医療従事者の派遣、現地保健医療従事者への奨学金支援および現地NGOと協働した学校保健教育(バングラデシュ)によって、地域の人々の健康を守ることに貢献しています。(送付先 公益社団法人日本キリスト教海外医療協会)
- 未使用タオルは、仙台の福祉施設に寄贈しております。(寄贈先 養護老人ホーム仙台長生園)
- エコキャップとはペットボトルのキャップ約430個で10円のワクチン代ができ、20円で一人の子供の命が救えます。小さなキャップでも分ければ資源。(送付先 NPO法人エコキャップ推進協会)

青年部会 Information

『租税教室』を実施!!

青年部会(高橋隆幸部会長)では、今年度、小学6年生を対象とした「租税教室」を4校で実施いたしました。

4校とも講師役は初体験のメンバーが務め、授業前は緊張していた様子でしたが授業が始まると児童とコミュニケーションを取りながらとても分かりやすく「税金の大切さ」について説明しておりました。

また、それぞれが自らの仕事の話をつづり交ぜたりと、若手経済人ならではの独自性も出せた内容とすることが出来ました。



12/17 仙台市立国見小学校(82名)



1/14 仙台市立折立小学校(57名)



1/20 仙台市立燕沢小学校(66名)



1/22 仙台市立七北田小学校(104名)

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 —

生きるための
がん保険 Days

ちゃんと応える
医療保険
EVER

■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
24時間 0120-876-505

タックス Q&A

～地方法人税の創設について～



地方法人税という税金ができたと言いましたが、どのような税なのでしょうか。



法人税を納める義務がある法人は、基準法人税額に4.4%の税率を乗じて計算した地方法人税を、法人税と同じ時期に申告・納付することとされました。

〔平成26年3月改正による地方法人税の創設〕

平成26年3月31日に公布された「地方法人税法(平成26年法律第11号)」により地方法人税が創設されました。

これに伴い、**平成26年10月1日以後に開始する事業年度から**、法人税の納税義務のある法人は、地方法人税の納税義務者となり、地方法人税確定申告書の提出が必要となります。

なお、地方法人税確定申告書と法人税確定申告書の一つの様式としてありますので、この様式を使用することにより、法人税確定申告書と地方法人税確定申告書の提出を同時に行うことができます(様式は国税庁ホームページ(www.nta.go.jp)に掲載しています。)

〔地方法人税の概要〕

(1) 課税事業年度

地方法人税の課税の対象となる事業年度(以下「課税事業年度」といいます。)は、法人の各事業年度とされています。

(2) 課税標準

地方法人税の課税標準は、各課税事業年度の課税標準法人税額とされており、法人税申告書別表一(一)を使用する法人の場合、次の算式により計算した金額となります。

(算 式)	
課税標準法人税額	＝ 別表一(一)「4」欄 + 別表一(一)「5」欄 + 別表一(一)「7」欄 + 別表一(一)「9」欄 + 別表一(一)「10」の外書欄

(3) 税額の計算

地方法人税の額は、課税標準法人税額に4.4%の税率を乗じた金額となります。

なお、法人税について外国税額控除の適用を受ける場合で、控除対象外国法人税の額が法人税の控除限度額を超えるときは、地方法人税についても外国税額控除の適用を受けることができます。

(4) 確定申告

地方法人税確定申告書は、各課税事業年度終了の日の翌日から2月以内に納税地を所轄する税務署長に提出しなければなりません。

なお、課税標準法人税額がない場合であっても地方法人税確定申告書を提出する必要がありますので、この場合には、「基準法人税額」、「地方法人税額」及び「所得地方法人税額」の各欄に「0」と記載して提出してください。

(注1) 法人税の納税義務のない法人(例えば、公益法人等及び人格のない社団等で収益事業を行っていないものや国内源泉所得を有しない外国法人)や清算所得に対する法人税を課される平成22年9月30日以前に解散した内国法人である普通法人又は協同組合等については、地方法人税確定申告書を提出する必要はありません。

(注2) 法人税確定申告書の提出期限が延長されている場合には、地方法人税確定申告書の提出期限は、その延長された提出期限となります。

(5) 中間申告

平成27年10月1日以後に開始する課税事業年度において、法人税の中間申告書を提出すべき法人は、地方法人税についても中間申告書を提出することになります。

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。

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

本を利用したビジネス戦略

◎ 学んだ過程に注目する

先日、取引先社長のAさんと会食をした時の話です。ビールで乾杯し、酔いも回った頃、過去の失敗談というテーマで、お互いの苦い思い出話を語り合いました。

私の苦い体験は、独立当初、やっとの思いで購入した中古のスクーターが盗難に遭ったことです。お客様のところへ訪問する際、すぐに戻ってくるつもりが長話をしてしまい、鍵をかけたままのスクーターがなくなっていました。

現場検証の際、警察の方から「鍵をつけたままで置いていたら、盗まれるのは当たり前だろう」と叱られました。

子供の頃、家の勝手口の鍵を掛けずに外出するような田舎町で育った私は、都会の厳しさを思い知らされました。営業の大切な足を失い、しばらく落ち込みました。

次にAさんから聞いた苦い体験は次の通りです。

「過去、事務所へ泥棒に入られたことがある。机の引き出しから現金を盗まれた時はびっくりした。でも大切にしている本は盗まれなかった。それだけが不幸中の幸いだった」。

盗まれたのは、机の引き出しに入れておいた出張旅費の数万円です。ですが数億円のビジネスのヒントになった本は無事でした。

出張旅費の数万円は、使えばすぐなくなるものです。ですが本の知識さえあれば、何度でも盗まれた以上のお金を生み出すことができます。

魚をもらうよりも、魚の釣り方を覚えることに価値があることを泥棒は気付くべきです。

もしAさんの事務所に入った泥棒が、本に書かれた知識がお金を

生み出すことを知っていたら、ビジネスで成功したAさんの本棚に注目したはずですよ。

深夜にコソコソと、事務所の裏口から侵入して数万円を盗む行為は愚の骨頂です。自分の人生を棒に振ってまで取り組むことではありません。

実は昼間に正々堂々と正面玄関から訪問して、成功を手に入れる簡単な方法があります。それはすでに成功している方と会い、本を貸してもらうことです。

成功者が推薦する本を読み、その知識を実践することは、成功する近道になります。

もし億万長者になるのが夢であれば、宝くじを買うのではなく、そのお金で億万長者が書いた本を買い、実践することです。億万長者が実践した方法は、試してみる価値が十分にあります。

宝くじを買って億万長者になれたとしても、その人が再度同じ方法で億万長者になれるとは限りません。再現することが難しい方法は、真似すべきではありません。

子供時代、憧れのプロ野球選手が使っているグローブがどうしても欲しかった時期がありました。

冷静に考えれば、プロ野球選手と同じグローブを買ったからといって、野球がうまくなるわけではありません。プロ野球選手になるのが夢であれば、その選手が自分と同じ年代の頃に実践していた練習方法を学び、実践することが目標に近づく最短ルートです。

成功者が無名時代にどんなことを実践していたのか、その過程にこそヒントが隠されています。

◎ 愛読書を利用した人脈構築

以前、ある会社の営業マンBさんから、どうしたら気軽に顧客を再訪問できるか相談がありました。

仕事の提案以外で気軽に訪問でき、さらに顧客からも感謝される訪問方法について、お互いのアイデアを一通り出しましたが、解決には至りませんでした。

帰り際、Bさんから「何か参考になる本を貸して欲しい」と言われてハッと思いつきました。それは訪問した際に、顧客の愛読書を借りることです。

本を借りると、次に訪問する際の口実ができます。そして愛読書から分かることは、顧客の興味です。顧客の興味が分かれば、次回からそのテーマに関連した新聞や雑誌の記事を手持ちすることも可能です。

高価な菓子折りを持参するよりも、顧客が欲しがっている情報をコピーして送る方が大きな効果があります。

さっそくBさんは、再訪問のきっかけ作りのために顧客から愛読書を借りて、空き時間には一所懸命に本を読みました。

そして再訪問時に顧客へ本の感想をお伝えしたところ、あることに気付きました。それは本を貸して頂いた顧客と、急速に親しくなったことです。

本を貸して頂いた顧客に対して、本を読んだ感想を話すと会話が増え、一気に顧客との距離感が縮まったことに驚いたそうです。

アンダーラインが引かれた愛読書の言葉は、確実にその人の物の考え方に影響しています。顧客の愛読書を読むことは、顧客の考え方を知る近道です。

本のジャンルによって、顧客の興味や考え方を間接的に知ることがができます。

私もよく人に本を貸しますが、きちんと読んでくれた方には、もっとアドバイスをしたい気持ちになります。本を貸した人を応援したい気持ちになるのは紛れもない事実です。

顧客の愛読書を借りることは、再訪問のきっかけ作りはもちろん、強力な人脈を作るための一つの方法となります。

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 **プロバティガード+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

売れない時代の売れる仕組みづくり 物を売らずに、コト（体験）を売る、ヒト（人）を売る

経営評論家 平島 廉久

1. 時代が変わる、消費が変わる

市場には商品が満ちあふれ、店舗も過剰状態（オーバーストア）。いずれの業界も激しい競争が展開されています。また、消費者の価値観、ライフスタイルも大きく変化し、物の豊かさを実現した消費者は、次に心の豊かさを求めるようになっていきます。

内閣府が毎年行っている「国民生活に関する世論調査」によると、平成26年は次のようになっていきます。

- ①心の豊かさに重きをおきたい ……63・1%
- ②物の豊かさに重きをおきたい ……31・0%

このように多くの消費者は、心の豊かさを求めるようになっており、こうした価値観によった物や

サービスの消費が増えています。

したがって、以前のように物質的（機能的）な商品を売るといった考え方、販売の方法ではなく、変化した消費者の心をつかむ商品や新たな売り方が必要となります。今、そのような新たなマーケティングが成功し、注目されているのです。代表的な成功事例としてハウステンボス（長崎県佐世保市）を紹介しましょう。

ハウステンボスは、1992年に東京ディズニーランドを上回る2,200億円の巨費を投じて開業しました。しかし、はなばなしく開業したものの赤字続き。2003年に投資会社に経営権が移り、それでも経営不振が続く。2010年には格安航空会社のエイチ・アイ・エス（HIS）が再建に乗り出したのでした。

開業以来20年近くも赤字が

続いていたのですが、なんとHISはわずか1年で黒字化に成功。驚くべき出来事でした。成功の秘密は、イメージの大転換でした。開業以来ハウステンボスを「オランダの静かな街」のコンセプトでアピールしてきましたが、景色を見るだけでは強くアピールするものがありません。そこで、HISは新たな娯楽施設やイベントを次々に仕掛け、これが人気となり入園者が増え、集客の大きな原動力となったのです。

HISが再建に乗り出したときは、再建が不安視されていましたが、見事に成功させたのでした。このように赤字続きの会社といえども、変化する消費者の心をつかむことによつて、再建できるという好事例となりました。

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 —

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

2. 物を売らずに「コト」を売る

総務省の家計調査によると、消費支出全体に占める衣料品・履物の割合は少しずつ低下しているのに対し、教養・娯楽サービスは逆に上昇しています。このことは消費者の価値観が物の豊かさから心の豊かさへ変化しているあらわれであり、昨今のテーマパークの人気は、まさにその証左といえるでしょう。

人々は物を所有することから、楽しさや快適さ、安らぎなどの新たな価値(コト)を求めるようになってきたのです。つまり、単なる物の所有ではなく、物を通して「楽しい時間を過ごしたい」「充実した人生を送りたい」と考えるようになってきたのです。物とコトの融合ともいえます。

このため売り手にとっては、単なる物の販売ではなく、物と組み合わせるためにコトを提供するかが大きなテーマとなっています。極論すれば、「物だけで顧客を呼ぶ時代は終わった」とも言えるでしょう。問題は、楽しさや快適さなどのコトをいかに提供するか

とすることになりますが、コトの内容は業種、業態によってそれぞれ異なります。

たとえば、コーヒーショップのスターバックスコーヒーは、居心地のよいゆったりとした場(サードプレイス)、非日常空間を設定し、おいしい本格的なコーヒーを提供しています。価格はファストフードやコンビニなどのコーヒーと比べ高くなりますが、顧客はそれで納得しています。

また、流通業のイオンは、ショッピングセンターの運営においては、物販中心の専門店のテナントだけではなく、料理教室や文化教室などのサービス業のテナントを増やしたり、子供の遊び場をつくったりして楽しさを提供しています。

このように、楽しい場を提供することによって、顧客は楽しい時間を過ごすことができ、滞在時間が長くなれば、おのずと売り上げも増えるわけです。

3. 物を売らずに「ヒト」を売る

コトづくりとともにもう一つ大切なことは、顧客と接するすべれた販売員(ヒト)の存在です。いくら素晴らしいコトを準備しても、販売員の対応が悪いと成果をあげることができません。顧客に満足してもらうためには、豊富な商品知識や接客力、人間力などが必要ですが、物を媒介としてコトの上(ヒト)の要素がプラスされてこそ、成果をあげることができるのです。

物、コト、ヒトの3つの融合です。顧客との強い関係づくりができるこそ顧客の信頼が高まり、強い絆で結ばれ上得意客になってくれるでしょう。

そのためには、会社の経営理念をしっかりと定め、全社員が共有し、実践することが必要となります。全社員が一つの方向に向けて努力することによって、強力な力となります。経営理念は会社によってそれぞれ異なりますが、大切なことは根底に顧客の幸せを願う考えと情熱が必要です。

異色の事例として、長野県の中央タクシーを紹介しましょう。同

社には「タクシーは運輸業ではなくサービス業である」との理念があります。運転手は安全運転にしっかりとめるとともに、乗車時には自己紹介を行い、車のドアは手で開閉し、雨の日には乗客に傘をさしかけるなどのサービスに取り組みんでいます。運転手はこのほかにも顧客に喜ばれるようにサービスの向上に努め、乗客から強い信頼を得ています。

これらのことを実践することによって、顧客から感謝され、運転手は仕事のやりがい、喜びを感じ、さらにサービスの向上に努めます。好循環の歯車が回り、会社は成長していきます。まさに顧客、運転手、会社の三方良しということになります。

以上述べたように、時代、市場、消費が変わり、変化に対応した新たなビジネスモデル、仕組みづくりが必要となっています。

本稿ではわかりやすいために、大企業の事例を紹介しましたが、これらのことは規模の大小に関係なく大切なものです。厳しい経営環境が続いていますが、物、コト、ヒト、の3つの融合によって、貴社のさらなる発展を祈念申し上げます。

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 392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。



名将に学ぶ! ~リーダーシップと強い組織作り~

1月27日(火)仙台北・中法人会は合同で「新春講演会・賀詞交歓会」を江陽グランドホテルにおいて開催しました。

講演会は、プロ野球ヤクルト、巨人、阪神で主力打者を務め、引退後は野球解説者やコーチを経て、現在はスポーツコメンテーターとしてテレビ、ラジオ、講演など活躍の幅を広げている広澤克実氏を講師に迎えて行いました。

広澤氏は、現役時代野村克也監督、長島茂雄監督、星野仙一監督に指導を受けたことから、それぞれの監督の指導方法や選手の受け止め方などについて、口調や態度を身振りで示しながら熱く参加者に話かけていました。

野村監督:プロは技術があるのは当たり前、試合の前にコンディション、気持ちの準備を整えていなければならないという基本を教わった。

長島監督:お金や名誉ではなく、ファンや国民に夢、感動、元気を与えて期待に応える、笑顔をもたらすのがプロとの意識を持つ。その後にチームの勝利、お金、家族の幸せがあるという心構えを教わった。

星野監督:強い気持ち気合いが前面に出るが、選手を褒める、叱る、鼓舞する言葉を巧みに使い分けて指導する。言葉の持つ重要性を教わった。

共通点は頭が良いということ。世間のいう知識ではなく知恵があり、ピッチャーのクイックや分業制を導入している。

という話は、会社の部下指導や運営にも大いに役立つものであります。

最後は、明治大学時代に島岡監督に見い出された偶然(?)のエピソードなどで、会場の笑いを誘い、参加者は熱心に聞き入っていました。引き続き行われた賀詞交歓会も、新年の挨拶と講演会の話題で大いに盛り上がり、大盛況のうちに終了いたしました。



マイナンバー制度についてのお知らせ

行政の効率化、国民の利便性の向上、公平・公正な社会の実現を目的とする「社会保障・税番号制度(マイナンバー制度)」が導入され、平成28年1月以降利用開始されます

法人会では、今後も研修会や会報誌、ホームページを通じて、マイナンバー制度に関する情報を提供していきます。



健全な納税者の団体、よき経営者をめざすもの団体 公益社団法人 仙台北法人会

賢者の選択
 ビジネス環境が紹介されました
経済情報はこちら

献血活動
 ~いつでもできる社会貢献~
 ご協力をお願い

企業の税務コンプライアンス
 向上のために 自主点検チェックシート

宮城県産業別最低賃金
 [改定のお知らせ]

平成27年税制改正要望提言・解説

消費税法改正のお知らせ
 社会保障と税の一体改革関係

適用額明細書の記載に関する注意事項
 ~適用額明細書の正確な記載をお願い~

かんたん 宮城県版
 社会保険料算出ソフト

仕事塾
仕事塾・仕事塾・仕事塾

インターネットセミナーの
 受講はこちら
音声・動画でわかりやすい! 32タイトル100本以上のセミナー

全国の法人会の活動紹介
 法人会ルーニュース

国税庁 NATIONAL TAX AGENCY

税の役割と
 税務署の仕事

税を考える
 週間
 1月13日(水) 17:00

社会保障・税番号制度
 あなたにも、マイナンバー。はじまります

平成26年分
 年末調整がよくわかるページ

バナーを
 クリック!

編集後記 後悔しない生き方

昨年9月、とても不思議な体験をしました。10年以上会っていない学生時代の友人の夢を毎晩のように見ました。

さすがに鈍い私も不思議に思い、気になって仕方ありませんでした。

私自身、起業してから4回も住所が変わり、お互いの現住所が分からず、ここ数年は年賀状のやり取りもありませんでした。友人の実家は床屋さんだったと思い出し、住所を調べてハガキを出しましたが返事はありませんでした。

今年、実家に年賀状を出したところ、友人の妹さんから丁寧な手書きの手紙が届きました。友人は昨年9月に亡くなったことを知り、背筋が寒くなりました。

急性大動脈解離という病気で、43歳の若さで帰らぬ人となりました。前日まで元気に仕事をしていたらしく、本人もさぞかし無念だったと思います。自分が亡くなったことを知らせるために、連日のよう

に私の夢枕に立ったのかと思うと切ない気持ちになりました。

学生時代、翌朝頭が痛くなるような安い酒を飲んで語り合いました。やっと高い酒も飲めるようになったのに、もう二度と会えないと思うと、もっと連絡を取るべきだったという後悔の気持ちと喪失感で胸がいっぱいになります。

「親は最後に自分の死をもって、死とはなにかを子供に伝える」。私が尊敬する方から頂いた言葉です。友人が自分の死をもって私に伝えてくれたことは、「後悔しない生き方」です。

予測できない将来に対して心配するよりも、後悔しない様に今できることに最善を尽くすこと。難しい仕事に取り組んでいる時、誰にも相談できない重く沈んだ不安定な気持ちを解決する方法を見つけました。

有限会社サンライズロジテム 取締役社長 瀬谷 春夫