

きたほ Hot Line 2015.8

本年度、仙台北法人会は創立60周年を迎えました。

発行部数 3,000部 ●平成27年8月号 第481号
●平成27年8月1日発行 ●毎月1日発行

【活動報告 他】③

各支部正副支部長名簿

【女性部会】③

夏のいちごプロジェクト街頭キャンペーン開催

【青年部会】③

『委員会合同交流会』を開催!

【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

見方を変えればうまくいく

【特集記事】⑥

リーダー社員のための
若手・新人社員を育てるOJT要諦

(株)フィールドデザイン代表取締役 中山 佳子 氏

【活動報告 他】⑧

退任のご挨拶 前仙台北税務署長 吉原 裕二

無理なく節電を心がけましょう♪

使用済み切手・未使用タオル・エコキャップ協力企業

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

寺嶋 優さん

寺嶋建設(株)(建設業)

今月の喜多宝人

聞かせて!!

社長さん

よりよいものをお客様と一緒に考えて行きたい

仙台でも夏の日差しが強まり始めてきた6月26日、今回は仙台市泉区にある、寺嶋建設株式会社さんをたずね、代表取締役の寺嶋優さんに

お話を伺いました。

小さい頃からいつも建設業の側で

私は昭和51年に泉市で生まれました。幼い頃は、自宅に会社の事務所があった関係で、よく製図用具のドラフターやT定規などの事務用品で遊んでいましたし、よく父に現場に連れていってもらったりして休憩時間に職人さんたちと遊んでもらったりしてました。七北田小・中学校に通い、高校は東北工業大学電子工業高等学校に入學、東北工業大学建築科に進学し、卒業後東京で中堅ゼネコンに就職して3年間働きました。仙台を離れていたのは唯一この3年間だけです。平成14年に仙台に戻り今の会社に入社しました。この頃から会社は自分が継ぐんだろうと思うようになり、そこから役員を経て平成22年に代表取締役

コンクリートから木造へ

私が東京から戻ってきた当時は、はつきり言ってお社のほうは仕事がなく最悪に近い状況でした。先代の社長でもある父は、こういう状況も見ておけと言うことでしたが、不安でしょうがなかったですね。元々当社は、公共工事専門の建設会社でしたが本場に仕事がなくこのままではまずいということで、10年くらい前から公共工事専門から民間の住宅事業の方へシフトし本格的に始めるようになりまし。一般住宅が建築の基

本で一度基本に戻ろうということが無謀とは思いましたがやってみることにしました。始めた当初はかなり大変でした。なにせ当社ではほとんど一般住宅の建築をやつていなくて、鉄筋コンクリート、鉄骨構造がメインでしたので、極端に言えばやり方がさっぱりわからない。「木造ってどうやるの、木造で誰か建てられる?」の状態でしたし、業者さんからスタッフまで今までとはぜんぜん違うので、本場に当時は大変でした。ただ今思

えば結果的に、あの時シフトチェンジしてよかったなと思います。そこから試行錯誤して今の当社のメイ

ンになっている「北欧の家」が生まれました。これからの仕事の方向性は、まず性能のよいものを、より安く提供できる仕組みづくりを考えて行きたいと思っておりますし、ゼネコンさんや、別の建設会社さんと連携をとっているいろんなことをやつていきたい。なかなか建設業だと別の会社と組むことがないのでそういうことができたらいなと考えてます。

福利厚生充実と経営者の育成

将来の夢は、まず会社の福利厚生を充実していきたいと思っております。社員みんなの生活の質の向上、協力していただいている業者さんへの仕事の安定供給、後は、経営者の養成をしたいと思っております。一応自分も10年くらい前から経営者の一員でしたが、ぜんぜん最初は何をしていいのかわからなかったし、誰も教えてはくれなかったので結構大変でした。経営陣が増えてくれば地域も活性化し、雇用も増え



[寺嶋建設 株式会社] 代表取締役 寺嶋 優さん
〒981-3116 宮城県仙台市泉区高玉町8番地9 TEL 022-372-9621

◆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いただき、支部長の推薦により決定いたします。



てくるかなと思います。又、あまり今の会社を大きくしようとは考えておりません。むしろこの商売が世の中の役に立つものじゃないかなと思うものに対しては、本業を外れない程度に事業を起してその分経営人を増やしていけたらと思つてます。個人的には去年あたりからゴルフにはまっています。なかなかうまくならないのでもう少し腕をあげたいのと、又ご縁があつて、北法人会青年部会に参加させていただくことになりました。すごく皆さん積極的に活動されていいなと思いますので、私もできる限り参加していきたいと思つています。

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

各支部正副支部長名簿

各支部総会で決定した平成27～28年度の新正副支部長をご紹介します。2年間宜しくお願いたします！

【黒川支部】

支 部 長 佐々木久夫 (株)佐々木工務所
副 支 部 長 中 鉢 広 (株)大広塗装工業
〃 堀 籠 徳 (株)吉岡電工社
〃 近 藤 茂 (有)近藤牛乳店
〃 狩 野 勝 彦 (有)狩野造園

【泉東支部】

支 部 長 嶺 岸 義 雄 (株)嶺電工業(株)
副 支 部 長 鷺 尾 光 男 (株)東仙電気
〃 鎌 田 善 幸 (有)善井商事
〃 高 橋 司 (株)協
〃 今 野 勇 (有)今勇総業
〃 細 貝 幹 男 (有)細貝地域サービス
〃 高 橋 涉 (有)栗駒建業

【泉西支部】

支 部 長 高 橋 文 蔵 (株)ミヤックス
副 支 部 長 上 野 隆 士 ウエノ設備(株)
〃 浜 嘉 子 (有)仙嘉
〃 高 橋 長 也 (株)高長商店
〃 若 生 芳 男 (株)ワコファースト商事
〃 千 葉 英 明 ゴリラガードギャランティ(株)
〃 小 野 寺 昭 文 サン工業(株)

【宮城支部】

支 部 長 田 中 秀 穂 (株)ガーデン二賀地
副 支 部 長 丸 子 敏 治 (株)宮城衛生環境公社
〃 鈴 木 一 成 鈴木米穀(株)

【北西支部】

支 部 長 扇 功 藤倉設備工業(株)
副 支 部 長 松 野 幸 悦 (有)松野会計事務所
〃 浦 山 孟 吉 浦山建設(株)
〃 伊 藤 淑 子 (有)伊藤耕
〃 向 山 豊 (株)在宅

【中央支部】

支 部 長 佐々木新一 白ゆり商事(株)
副 支 部 長 高 橋 悦 郎 (株)高橋榮司自動車
〃 早 坂 忠 (株)早坂サイクル商会
〃 相 澤 桂 子 (有)マハロ
〃 及 川 明 アクトジャパン(株)

【北東支部】

支 部 長 大 場 勝 彦 仙台ドラフティングサービス(株)
副 支 部 長 大 竹 和 義 (有)丸竹園
〃 森 谷 和 之 (株)千登勢
〃 加 藤 稔 (株)加藤商店
〃 福 田 幸 穂 (株)加納工業所

女性部会 Information

夏のいちごプロジェクト街頭キャンペーン開催

女性部会(小山ミヨ部会長)は、節電の啓発活動の一環として去る7月17日(金)仙台市青葉区の中心地付近にある定禅寺通り沿いで、通行するサラリーマンやOL、主婦らにうちわ約1000枚を配布しました。

平年より2週間ほど梅雨入りが遅かった東北。観測史上最も早い台風が発生するなど異常気象が生活等に何らかの影響を与えています。“無理なく節電”を合言葉に今できることから始めてみませんか？



青年部会 Information

『委員会合同交流会』を開催!

青年部会(船山克也部会長)では、去る5月28日(木)20:15～「ベガス」にて『委員会合同交流会』を開催し、36名の参加がありました。

平成27年度新体制がスタートし、役員・委員会メンバーが一新されたこの時期に、委員会内または委員会を超えたメンバーの結束・親睦を図り一年間の活動に弾みをつけることを目的としてコミュニケーション委員会の企画・運営での開催となりました。

普段一緒に活動している仲間や新入部会員も一緒となり、委員会対抗のカラオケ対決をととして大盛り上がりのなか自然と結束が深まる機会とすることが出来ました。



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 アエル22階
法人会
TEL 0120-876-505

タックス Q&A

～法人税の税率の引下げについて～



平成27年度の税制改正により、法人税率が引き下げられたと聞きましたが、どのような改正が行われたのでしょうか。



今回の改正により、普通法人、一般社団法人等(注1)又は人格のない社団等に対する法人税率が23.9%(改正前25.5%)に引き下げられました。

【改正の内容】

普通法人、一般社団法人等(注1)又は人格のない社団等に対する法人税の税率が23.9%(改正前25.5%)に引き下げられました。また、中小企業者等の法人税率の特例について、適用期限が平成29年3月31日まで2年延長されました。改正前後の税率及びその適用関係は次表のとおりです。

区 分		改正前	改正後
適用関係		平27.4.1前開始事業年度	平27.4.1以後開始事業年度
社 人 普 団 格 通 等 の 法 な い 人 ・ 社 団 等	中小法人(注2) 又は人格のない 社団等	年800万円以下の部分	15%
		年800万円超の部分	25.5%
	中小法人以外の法人	25.5%	23.9%
一般社団法人等及び 公益法人等とみなされている もの(注3)	年800万円以下の部分	15%	15%
	年800万円超の部分	25.5%	23.9%
公益法人等(注4)	年800万円以下の部分	15%	15%
	年800万円超の部分	19%	19%
協同組合等(注5)	年800万円以下の部分	15%(16%)	15%(16%)
	年800万円超の部分	19%(20%)	19%(20%)
	特定の協同組合等(注6)の年 10億円超の部分	22%	22%

※ 表中の括弧書は、協同組合等が連結親法人である場合の税率を表します。

(注1) 一般社団法人等とは、法人税法(以下「法」といいます。)別表第二に掲げる非営利型法人である一般社団法人及び一般財団法人並びに公益社団法人及び公益財団法人をいいます。

(注2) 中小法人とは、普通法人のうち各事業年度終了の時に於いて資本金の額若しくは出資金の額が1億円以下であるもの又は資本若しくは出資を有しないものをいいます。ただし、各事業年度終了の時に於いて次の法人に該当するものについては中小法人から除かれます。

イ 保険業法に規定する相互会社(同法第2条第10項に規定する外国相互会社を含み、口(ロ)において「相互会社等」といいます。)

ロ 大法人(次に掲げる法人をいい、以下ハまでにおいて同じです。)ࣘとの間にその大法人による完全支配関係がある普通法人

(イ) 資本金の額又は出資金の額が5億円以上である法人

(ロ) 相互会社等

(ハ) 法第4条の7に規定する受託法人(以下ハにおいて「受託法人」といいます。)

ハ 普通法人との間に完全支配関係がある全ての大法人が有する株式及び出資の全部をその全ての大法人のうちいずれか一の法人が有するものとみなした場合においてそのいずれか一の法人とその普通法人との間にそのいずれか一の法人による完全支配関係があることとなるときのその普通法人

ニ 投資法人

ホ 特定目的会社

ヘ 受託法人

(注3) 公益法人等とみなされているものとは、認可地縁団体、管理組合法人及び団地管理組合法人、法人である政党等、防災街区整備事業組合、特定非営利活動法人並びにマンション建替組合及びマンション敷地売却組合をいいます。

(注4) 公益法人等とは、法別表第二に掲げる法人(一般社団法人等を除きます。)をいいます。

(注5) 協同組合等とは、法別表第三に掲げる法人をいいます。

(注6) 特定の協同組合等とは、その事業年度における物品供給事業のうち店舗において行われるものに係る収入金額が、1,000億円にその事業年度の月数を乗じてこれを12で除して計算した金額以上であるなど、一定の要件を満たす協同組合等をいいます。

適用時期：平成27年4月1日以後に開始する事業年度分の法人税について適用されます。

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。



有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀬谷 春夫

見方を変えればうまくいく

◎ 自分の市場価値とは？

先日、取引先の若手社員Aさんと会食をする機会がありました。

Aさんは入社5年目の27歳。上司から叱られることも少なくなり、自分の考えを徐々に仕事に反映できる場面が増えてきました。ようやく仕事がおもしろくなり始めた頃です。イケイケのAさんから相談された内容は、次の通りです。

「実は会社の給料が安くて困っています。うちの会社の社長はひどいと思いませんか？」

お酒の勢いを借りてAさんの本音を聞くことができ、とてもうれしくなりました。私がAさんに話したことは、次の通りです。

「社員の立場でみるとひどいと思うかもしれませんが、同じ社長の立場で考えれば、人件費をギリギリまで抑えている社長は尊敬できます。見方を変えれば、素晴らしい社長です」。

Aさんはしばらくポカンとしていましたが、自分は給料以上の利益を上げて会社に貢献しており、もっと給料が上がってもいいはずとつぶやいていました。

会社での売上を基準にして自分の市場価値を考えると、転職や独立した時に自分が間違っていたことに気がきます。私もその一人です。

個人の市場価値は、組織を離れ、たった一人でどれだけ利益を稼ぎ出せるかに他なりません。会社の看板で仕事をしている以上、どんなに売上を上げようとも決して本来の自分

の力ではありません。

大手企業でさえいつ潰れるか分からない今の時代には、いつ会社を辞めても自分一人で食べていけるだけの力をつける必要があります。自分の身は、自分で守るしかありません。

以前、ある会社の採用担当者と会食した際、面接で社長がその場で採用を決めた求職者の話を聞きました。その方を採用すると、年間でいくら利益が見込めるというビジネスプランを持参していたようです。

これからの中途入社面接には、履歴書とビジネスプランが必要になるかもしれません。

自分の食いつけを自分一人の力で稼げるようになって初めて、会社に対して給料が安いと不満を口にすることができます。会社にとって手放したくない人材にならない限り、給料のアップは望めません。給料とは、その人を会社がつなぎとめておけるギリギリの金額ともいえます。

毎月安定した給与に安心せず、常に個人事業主の気持ちで仕事に取り組み、他の人が見過ごしているビジネスチャンスに気付くはずで

会社からもらうことばかりでなく、逆に何を与えられるか考えることが、自分の市場価値を高め、ひいては会社にとって魅力的な存在となる一つの方法です。

◎ 方法は必ず100通りある

以前受講したセミナーの話です。講師の先生の名前はすっかり忘れてしまいましたが、なぜか先生の口癖だけは頭から離れませんでした。その口癖とは、「方法は必ず100通りある」というものです。

私はこの言葉の意味を、どんな問題でも必ず100通りの方法があるはずだから、諦めずに一つでも多くの方法を考えるべきとらえていました。

そして月日は流れ、当社にとって会社の存続にかかわる大問題に遭遇しました。

これまで数多くの問題を乗り越えてきましたが、今回は自分でコントロールできない部分でもあり、大いに悩みました。夜中に何度も目を覚ましていた時、ふと先ほどの講師の先生の口癖を思い出しました。

結果は自分ではなく、他の人が決めるものです。結果を気にするよりも、自分で後悔しないように全力を尽くそうと考えたら、少しだけ気持ちが楽になりました。

「方法は必ず100通りある」。偶然思い浮かんだ講師の先生の口癖をとことん信じてみようと思いました。もしそうなら、100通りの方法を考えないうちは結果がどうあれ後悔すると考えました。

ひとつ考えてはうまくいかず、それを繰り返しているうちに、この言葉の持つ本当の意味を初めて知ることができました。

壁にぶつかった時に一番のネックになるのは、知識でも能力でもなく精神的な面です。本当は大丈夫なのに自分でダメだと思ってしまうと、足の着く深さの池でさえも溺れてしまう可能性があります。

「方法は必ず100通りある」の言葉の持つ本当の威力は、その言葉を信じる限り、100通りを試すまで絶対にあきらめない前向きな気持ちを持ち続けることが出来ることです。自分で実践してみて、初めて気付きました。

何度試してもダメでも100通りもあるのだから、まだまだチャンスがあると思うと元気が出てきます。セミナー講師の先生は、きっとこのことを伝えたくて、講義中に何度も話をされたのだと理解しました。

先日、私が尊敬する方より、次のようなメールを頂きました。「今日見た映画のシーンで、向かい風は振り返ると追い風になるという言葉がありました。瀬谷さんなら、追い風に変えられます」。

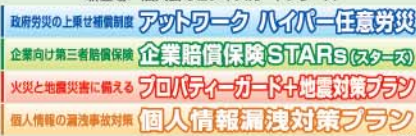
一緒に会食した翌日に頂戴したのですが、きっと映画を見ている間も、私のことを心配して下さったからこそ、この言葉を伝えて頂いたのだと思います。とてもうれしくなりました。

ピンチの際は流れに逆らわず、自分自身の見方を変えることで解決のヒントを掴むことができます。

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



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1-9-1
仙台トラストタワー23階
TEL.022-726-7551 FAX.022-227-0211

特集

リーダー社員のための 若手・新人社員を育てるOJT要諦

(株)フィールドデザイン代表取締役

中山 佳子

入社したばかりの新人社員は、「お客様の役に立ちたい」「周囲に認められたい」というやる気がある一方で、「失敗したくない」「人間関係がうまくいくか不安」などの心配も多く抱えています。

皆さんも、入社したての頃は様々な不安があり、相当のストレスと緊張を伴っていたでしょう。人が新しい環境に慣れるには、大変な労力がいるのです。そのストレスや緊張をほぐすようなコミュニケーションをとりながら、リーダー社員は会社の求める成長の方向性を示す必要があります。

最近の新人社員の傾向

OJTとは、On the Job Trainingの略で、その職場、その仕事を通した訓練のことです。OJTは、個人の能力やモチベーションに合わせて教育指導ができたり、それぞ

れの職場独自に引き継がれている能力や職場風土を伝えることができるなどの特徴があります。

最近の新人社員研修から感じる傾向は、「学ぶ意欲が高い」「真面目」「スピード感がある」「素直」などの良い面と、「失敗を恐れる」「表情が乏しい」「動きが省エネ」という、気になる面もあります。

「素直」というのは、当然良い場合が多いのですが、一方で、与えられた課題に対して「やってくるのを忘れました」と堂々と言ったり、「夜、ゲームをし過ぎて眠いんです」と、笑顔とともに素直に言うこともあります。

ゆとり教育を受けた世代で、自分らしさや個性を大切にしていることから、「こういう自分を周りにも理解し、認めてほしい」という気持ちが様々な場面に見え隠れするのではないかと感じます。

また、学生時代にネット上のコミュニ

ケーションが多かったため、アイコンタクトを取りながら話し、相手の様子を見ながら、状況や気持ちを察して言葉を返していくということに慣れていないようです。それに伴い、表情があまり動かない方が多いのも傾向といえるでしょう。

そのような、自分たちとは違う行動や価値観を持った方々を前にすると、つい「最近の新人社員は」と言いたくなる気持ちも分かります。しかし、いつの時代も、環境の変化があり、私たちも新人社員るときには、先輩や上司に同じように「最近の新人社員は」と思われるような行動をしていたはずですよ。

今回、前述のように新人社員の傾向をお伝えしたのは、だから困るといふことではなく、先ずもって、自分たちにもそのような時代があったことを振り返りながら、おまかな背景を理解していただきたいのです。

モチベーションを上げる一言

その上で、個人の能力やモチベーション、価値観などを観察し、どうすれば成長のためのモチベーションを高められるような指導ができるかの対策を考えることに意味があります。

まずは、「認められたい」「役に立ちたい」という気持ちがあることを考えれば、名前をできるだけ早く覚えて積極的に呼んだり、声をかけて良い返事があれば「気持ちのいい返事だね」と伝えたり、会議資料と一緒に配ってもらったら、「ありがとう、助かったよ」と、笑顔でアイコンタクトをとりながら、ねぎらいの言葉をかけることもできるでしょう。上司や先輩のちよつとしたひと言がモチベーションアップにつながる、想像以上に影響力の大きいものなのです。

表情が最初のうちは乏しくても、職場のみんながしつかりアイコンタ

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

フトをとり、状況にあった豊かな表情で接すれば、必ず表情やアイコンタクトに意識が向くようになります。日々、職場の方々の良い表情や立ち居振る舞いを見せるのも効果的なOJTです。

そして、社会人として場に合わない言動や行動が見られたときに、すぐにその場で指摘できるのが、OJTの良い点です。例えば、その発言を聞いて相手がどう思うか、ということ一度投げかけていただきたいのです。とはいえ、まだ幅広い世代とのコミュニケーションを経験していないので、想像しろと言われても想像できない、ということも大いにありそうです。その言葉が、相手にどのように伝わるか、どのような印象をまとうか、感じたことをぜひ伝えてください。行動も同じです。

教えて、考えさせ

研修中に、正面を向いて大きなあくびをする受講者がとても多くなりました。前から見ていると、口が急に大きく開くのでびっくりします。あくびをする、という行動がどういった表現になるのか、考えが及ばないのでしょう。もし、職場でそのような行動が見られたら、あくびをするというのは、退屈だ、つまらない、という

表現になるため、失礼なのだと言導する必要がある。

そこまで丁寧に教えなければいけないのか、という声が上がります。そうです。指導においては、「どうしてそうするのか、どうしてそうしてはいけないのか」という理由を伝えるのは、非常に大事なことです。

理由が分かれば、他の事例にも応用がききます。その後は、「他には、どのような行動や態度が相手に失礼になるかも考えてみて」と、言えはいいのです。しっかりと教えるべき内容と、後は自分で考えさせる内容とのバランスが大事です。

信頼関係を築く3つの方法

指導のステップは、

- 第1ステップ：期待する能力・問題点の洗い出し
- 第2ステップ：指導目標の設定・計画の立案
- 第3ステップ：指導育成の実施
- 第4ステップ：指導育成実施後の評価とフォローアップ

とくに、第2ステップの指導目標を設定し、具体的指導計画を明確にしておくことが大事です。つまり、いつまでに、なんのために、どのような

スキルを、どのレベルまで、など具体的に盛り込んだシートなどを作成し、可視化しておくのです。

このシートは、必ず実施後に評価し、フォローアップを行い、次の指導目標の設定につなげます。

実際に指導していく第3ステップにおいては、前提として相手のとの信頼関係が必要です。では、どうすれば信頼関係をうまく築くことができるのでしょうか。

- ・ ぜひ実践していただきたい、3つの方法をお伝えしましょう。
- ・ 共感の態度を表現する
- ・ 承認の言葉をかける
- ・ 話すときには作業を止めて相手としっかり向き合う

まずは、これらを実践してみてください。とくに、承認の言葉により、自分のことをしっかりみてもらえているという安心感や、認めてもらえたという満足感、自分が正しかったという自信が得られます。

そのため、さらに努力しよう、もっとスキルアップしたいというモチベーションも高まるのです。また、認めてもらったことから、親近感や信頼感も生まれます。

信頼関係がしっかり築けていれば、報連相もスムーズに行われます。ミスがあったときも正直にすぐに報告

がされることでしょう。

また、注意したり、叱らなければいけないような場面があったとしても、「この人に言われるのなら仕方がない」と納得し、素直に言葉を受け入れることができるものです。

承認の言葉は、例えば「コストを抑えられたね」というような結果に対する承認も必要ですが、結果承認だけでは足りません。それ以外に、相手への期待値を伝える期待承認もあります。「今はまだできなくても、1ヶ月もすればできるようになるよ」などの声掛けが期待承認です。また、教えたことができるようになっていれば、「しっかりとできるようになったね」というような、成長したことに對する承認の言葉もあります。ちょっとした気遣いに対するお礼や挨拶も、承認の言葉です。

ぜひ多くの承認の言葉を伝え、信頼関係を築いて、指導を進めてください。

このようなOJTは、受け手のみにメリットがあるわけではありません。指導を通して、自分の分からなかったことが明確になりますし、「コミュニケーションスキルの向上にもつながります」。

私たちが真剣にOJTに取り組むことは、会社の成長と個人を豊かにさせることでもあるのです。



退任のご挨拶

前仙台北税務署長

吉原 裕二

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、税務を取り巻く環境が変化する中で、e-taxの普及・定着、署内会場による確定申告事務の円滑な遂行、来年二月から施行される社会保障・税番号制度（マイナンバー制度）の周知・広報などに精一杯取り組んでまいりました。

菅原会長様をはじめ仙台北法人会の皆様方には、特に私どもの重要課題の一つであり、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に多大なるご協力をいただき、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、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、税の啓蒙活動にも積極的に取り組んでいただきました。加えて昨年度からは、「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ます。この取組は、国税庁の使命である

「納税者の自発的な納税義務の履行を適正かつ円滑に実現すること」につながるものであり、本年四月より国税庁として後援させていただいておりますので、今後とも、皆様方と連携・調整しながら、この取組に対する後押しを図っていくこととしております。

さて、前段で申し上げました社会保障・税番号制度の番号通知まで2か月となりました。国税当局といたしましては、引き続き国税庁のホームページ等を通じた情報提供や説明会開催など、あらゆる機会を捉え、周知・広報を実施してまいりたいと考えておりますので、ご理解とご協力をお願いいたします。

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更なるご支援をよろしくお願ひ申し上げます。

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、並びに会員の皆様方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。

無理なく節電を心がけましょう♪

法人会では、節電の啓発に取り組む“いちごプロジェクト”を女性部会が中心となって呼びかけております。暑い日が続きますが引き続き“無理なく節電”を心がけましょう。

節電に関する各種情報の提供や単位会の取り組み状況や取り組み工夫の紹介などを掲載しておりますので、ぜひホームページをご覧ください。
 (http://brain-server.net/ichigo-p)



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・未使用タオル・エコキャップの収集をしております。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)。送付先を検討中だったエコキャップについては、引き続き収集することとしたのでご協力を宜しくお願いいたします。

【協力企業一覧】
 (有)朝比奈商会様/ウエノ設備様/有)大熊ビル様/オリオシステム様/有)風様/金福建設様/株)小松島ホンダ様/鈴憲味噌醤油醸造様/有)仙台クリンサービス様/株)仙台銀行台原支店様/大同生命保険株)仙台支社様/株)東豊電気テクノ様/株)ニッセイ宮城様/星敏明様/有)マハロ様/有)松野会計事務所様/株)宮城ヒーティングサービス様/みやぎ仙台商工会様/株)加藤商店様
 ※4月17日～7月8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。

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 374タイトルが見られます。(7/17現在) 専用コンテンツはID:hj1201J/パスワード:0151Jでご覧になれます。



編集後記

認知症にはまだまだ!

半年位前だったろうか、警察(県警生活安全課)から、摘発した詐欺グループからの押取物に私の個人情報があるので注意して下さいとの通知書が届いた。詳細を聞こうと問い合わせたが、電話では私本人と確認できないと判断したのか、教えてもらえなかったが、特に現在に至るまで不審な電話も郵便も届いていない。

個人情報の流失事件は、ベネッセや東京商工会議所、日本年金機構等々、数万件は稀としても、数万件から数百万単位では毎年日常的に発生している。

ウイルス感染などによるサイバー攻撃にはセキュリティシステムに巨額の資金を投じればある程度防ごうことができるが、不心得な内部の人間が関与した持ち出しはゼロにするのは不可能ではないか。

私は種々の団体、組織に積極的に参画しているので多くの個人情報が出回っているものと思っている。幸いまだ認知症にはなっていないと思っているので(なっている人は自分では分らないらしい

が…)詐欺に遭うことはないと思うが、将来は保証出来ない。食や運動の生活習慣の改善、対外的な活動に参加し対人接触を増やすこと、また指先・頭を使う園芸(家庭菜園)や、たまに麻雀、最近では60代の半ばになって全く門外漢だった楽器の演奏に挑戦しようと音楽教室に通うなど新しいことにチャレンジしていることが、脳トレになり認知症の予防に少しは役立っているのではと思っている。

この編集後記も公益事業委員会(広報)を卒業したので、もう書くことはないと思っていましたが、依頼されましたので脳トレと思って寄稿しました。

まだ引退せずに現役で頑張ろうと思っていますので、会員の皆様、私は付き合いが良い方ですのでお誘いのお声掛け宜しくお願い致します。

佐々木 勝(株)ミスズ企画

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 アエル22階
 法人会
 カナダ ☎0120-876-505