



きたほ Hot Line 2017.8

発行部数 3,000部

●平成29年8月号 第505号
●平成29年8月1日発行 ●毎月1日発行



【活動報告】3ページ

平成29年度通常社員総会並びに
記念講演会を開催しました

【女性部会】3ページ

被災地復興応援バスツアー、相馬市を訪問

【青年部会】3ページ

『ビジネス交流事業&委員会合同交流事業』を開催!

【タックスQ&A】4ページ

国税関係帳簿書類の
電磁的記録等による保存等について

【ビジネスニュース】5ページ

ビジネス対応力の磨き方

【特集記事】6・7ページ

究極の起死回生コーチング
～経営者の真価は《言い訳》に出る～

未来事業株式会社 マネジメントコンサルタント 今井 亮氏

【活動報告 他】8ページ

退任のご挨拶 前仙台北税務署長 斎藤 敏春

使用済み切手・未使用タオル・エコキャップ協力企業

仙台市内夏まつり期間
ボランティア活動参加者大募集

2ページ

今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

白井 博さん

(株)東豊電気テクノ (電気工事業)

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

きたほHotLineは皆様の会費によって製作されています。

今月の喜多宝人

聞かせて!!

社長さん

日本全国を飛び回り電気設備工事の仕事をする

初夏の陽気が続いている6月初旬に、今回は仙台市泉区泉中央にある「株式会社東豊電気テクノ」を訪ね、代表取締役の白井さんに、お話を伺いました。

秋葉原に遊びに行つて電気に興味を持ち始めた

私は、昭和25年に東京都千代田区神田神保町で生まれました。私が生まれた当時の神保町は木造住宅が立ち並んでいて、今とは全然違う景色でした。小さい頃は、いつも外で走り回って遊んでいたワンパク少年でした。中学生のときはプラスチック部、高校では柔道部に所属していました。高校卒業後、電気について学びたくて、日本大学理工学部電気工学科に進学しました。大学時代は山岳会に所属しており、妻ともこの山岳会で出会いました。私が電気関係の仕事に興味を持ち始めたきっかけは、家から秋葉原が近く、よく電気街に行つては電気部品を眺めていたことや、小学生の時に組み立て式のラジオを自分で作った際、完成してちゃんと音が出たときの楽しい体験が忘れられなかつたからです。また、小学6年生

の時、自分で初めて真空管のアンプを作つたのですが音が鳴らなくて悩んでいた際、東京電気大学の学生さん達がたまたま学校の発表会に来ており、事情を話したらすぐに悪いところ見つけて鳴るようにしてくれました。その時に電気は奥が深く面白いものだと思ひ、もっと電気の勉強をしたいと思うようになりました。

縁があり、仙台へ

大学を卒業後、東亜道路工業株式会社に入社いたしました。道路建設業がメインの会社で高速道路のプラント建設に携わつていたので、東北をはじめ日本全国を飛び回り常に出張の日々でした。しかし幼い頃からの電気関係の仕事をやりたいという思いが強かつたので、仕事上で付き合いがあった仙台の電気工事会社に転職しました。仙台を拠点にしたきっかけは、前の会社で東北地方の勤務が多く、仙台もよく訪れており街並みが綺麗で暮らしやすそうだと常々思つていたのでからです。また、妻が気仙沼電気工事会社で数年間電気設備工事の勉強をし、平成元年、38歳の

時に独立し会社を設立しました。設立当初は自宅兼事務所業務を行つていたのですが、3年後に今の場所に社屋を新築し移転しました。社名の「東豊電気テクノ」は、東亜道路工業株式会社さんにとつとお世話になつておりましたので、頭文字の東を頂き御恩を忘れず努力をして豊かになろうという思いで付けました。

地元のお客様を増やして行きたい

当社は総合電気設備設計・施工・監理が主な業務です。受注は、東亜道路時代からお付き合いがあったお客様や、その後お付き合いをいただいたお客様など、東京のゼネコンの高速道路関係や東京に本社がある工場関係の仕事が多くなつていきます。私は営業として仙台に居るのですが、従業員のほとんどは日本全国の現場に出かけ、長いときは2ヶ月位戻つてこれない事も多々あります。そんな従業員の厳しい状況を考え、これからは少しずつ地元のお客様を増やしていきたい、従業員の負担を少なくしていきたいと考えています。

おいしい蕎麦を自分で打つ

私は昔からそばが大好きで、出張のついでに日本全国のそばを食べ歩きました。趣味でゴルフをしていたのですが、体調を崩して入院していた時期があり、ゴルフは止めてしまいました。そこで何か始めようと思った時に、大好きなそばを自分で打つて食べようと考え、市内の教室に月2回ほど通い始めました。最初の頃はなかなかうまく行かず悪戦苦闘していましたが、今では妻が、店で食べるよりも美味しいと言つて食べてくれます。これからもっとと修練を重ね美味しいそばを作つて行きたいと思つています。



【株式会社 東豊電気テクノ】代表取締役社長 白井 博さん

〒981-3131 宮城県仙台市泉区泉中央2-26-7 TEL 022-375-6257

◆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。



経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



AIU損害保険株式会社 仙台営業支店 TEL. 022-726-7551

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

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

企業向け第三者賠償保険
企業賠償保険
STARs (スターズ)

個人情報の漏洩事故対策
個人情報漏洩
対策プラン

平成29年度通常社員総会並びに記念講演会を開催しました

去る6月15日(木)仙台勝山館において、斎藤仙台北税務署長、佐々木仙台北県税事務所長、泉田東北税理士会仙台北支部長ほか多数の来賓のご臨席のもと、通常社員総会を開催しました。

総会では、平成28年度事業報告、平成29年度事業計画及び正味財産増減予算書の報告が行われ、また、平成28年度正味財産増減計算書の承認と任期満了に伴う役員選任の件について、原案どおり賛成多数により承認決議されました。

議事終了後、昨年度会員増強運動や福利厚生制度の推進等にご尽力された方々への表彰が行われた後、この総会をもって退任される役員の方々へ菅原会長より感謝状と記念品が贈呈されました。

永い間、会の運営と発展にご尽力いただき、誠にありがとうございました。

【退任役員】

- (有)仙台クリンネスサービス 伊藤 眞二様
- (株)小松島ホンダ 小山 ミヨ様
- (株)ガーデン2賀地 田中 秀穂様
- (株)阿部和工務店 舩山 克也様
- (有)猪股会計事務所 猪股 敏夫様



挨拶をする 菅原一博会長



祝辞を述べる 斎藤敬春仙台北税務署長



通常社員総会の風景



講師 伊藤 聡子氏

また、通常社員総会に先立ち、『地域経済の自立・発展に必要なビジネス視点とは』のテーマで、フリーキャスターで事業創造大学院大学客員教授の伊藤聡子氏による講演会を開催しました。地域に根ざした独自の取り組みで活躍する人々やビジネス事例取材し、メディアや講演を通して伝えていくということもあり、具体的事例を挙げての興味深く大変貴重なお話をいただきました。

なお、総会終了後に臨時理事会を開催し、新役員は次のとおりになりました。

平成29・30年度役員紹介

(敬称略)

役職	氏名	法人名
会長	菅原 一博	(有)菅原学園
筆頭副会長	代表理事 佐藤 浩	赤坂建設(株)
副会長	業務執行理事 大川 明雄	大川工業(株)
副会長	業務執行理事 菊田 浩之	菊田陶業(株)
副会長	業務執行理事 菅原 裕典	(株)清月記
副会長	業務執行理事 青澤 誠治	大青工業(株)
副会長	業務執行理事 佐々木 勝	(株)ミス企画
副会長	業務執行理事 高平 孝雄	(株)泉タクシー
理事	黒川支部長 佐々木 久夫	(株)佐々木工務所
理事	泉東支部長 嶺岸 義雄	嶺岸工業(株)
理事	泉西支部長 高橋 文蔵	(株)ミヤックス
理事	宮城支部長 鈴木 一成	鈴木米穀(株)
理事	北西支部長 扇 功	藤倉設備工業(株)
理事	中央支部長 佐々木 新一	白ゆり商事(株)
理事	北東支部長 大場 勝彦	仙台ドラフティングサービス(株)
理事	総務委員長 上野 隆士	ウエノ設備(株)
理事	公益事業推進委員長 横田 見逸	(有)横田アートスタジオ
理事	共益事業推進委員長 加藤 稔	(株)加藤商店
理事	税制委員長 松野 幸悦	(有)松野会計事務所
理事	女性部会長 鈴木 征子	鈴木味噌醤油醸造(株)
理事	青年部会長 清水 俊弘	コスモ警備(株)
理事	青年部会 山田 宗基	(株)山田製園
監事	後藤 道博	(株)江陽ランドホテル
監事	中 隼也	(有)中隼会計事務所
監事	河原 真明	(有)F&Lパートナーズ

青年部会 Information

『ビジネス交流事業&委員会合同交流事業』を開催!

青年部会(清水俊弘部会長)では、去る6月23日(金)18:00~「パレスへいあん」にて、「新年度初顔合わせビジネスマッチング」をテーマに、『ビジネス交流事業&委員会合同交流事業』に参加者51名(内オブザーバー10名)で開催いたしました。

第一部のビジネス交流事業では、参加者が少人数に分かれ、テーブルごとにコーディネーターの進行により個々が自己紹介と生業の紹介を行い、部会員同士がそれぞれの仕事を再認識し、オブザーバーを加えた新たなビジネスネットワーク構築に繋げるきっかけの場としていただきました。また、参加者それぞれが持ち合わせている、業界人だからこそ知り得る旬な情報や展望なども各テーブルで披露していただくことで、情報発信だけでなく貴重な情報獲得の場としても活用いただきました。

第二部の委員会合同交流事業は、部会員相互の親睦・結束を深めるとともにオブザーバーにも青年部会の魅力を知ってもらうことを目的として開催し、アトラクションではテーブル対抗で盲導犬に関するクイズやビジネスに関するクイズが出題され、楽しく盛り上がりながらも今年度事業内容の周知・再認識をするなど学びもある内容となりました。

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/>

女性部会 Information

被災地復興応援バスツアー、相馬市を訪問

女性部会(鈴木征子部会長)では、東日本大震災から2,300日目の去る6月27日(火)、城下町・海の町、民俗芸能も多く残されている福島県相馬市を訪れ、相馬市観光協会の井島順子さんと同行していただき、被災の大きい地区を案内され、当時の状況と現在の復興までの道のりについて話を伺いました。

相馬市を襲った震度6弱の大地震と大津波。死者458人、住宅被害5584棟、被災した農地は1,102haに及びました。地震発生から9分後に相馬市災害対策本部が設置され、その後、市内14カ所に避難所を開設、およそ4500名が避難所での生活を余儀なくされましたが、国内外からたくさんの支援物資を頂き、市民は助けられたそうです。

大津波により被災した尾浜・原釜地区や磯部地区の震災前の風景を後世に伝えるべく『伝承鎮魂祈念館』では、震災前の風景や地域行事の写真や震災当日の映像記録などが展示されており、参加者は、目に涙を浮かべながら館内を見ていました。

また、相馬市坪田にある『相馬市防災備蓄倉庫』に特別に案内され、有事の際に備えて毛布や食料を保管している他、平常時は地域間交流施設や防災教育研修施設としての役割も担っている建物の中を見て回りました。災害に強い町づくりを目指す相馬市の取り組みを伺い、改めて防災意識を向上させる良いきっかけとなりました。

【訪問先】 海のみえるガーデン花木山、(有)カネヨ水産・食事処たこ八、松川浦大橋、相伝承鎮魂祈念館、道の駅そうま、相馬市防災備蓄倉庫など

※倉庫の愛称「相馬兵糧蔵(そうまひょうろうぐら)」は、相馬市民からの公募でつけられた名前です。

女性部会会員大募集中! 入会初年度は年会費無料です。



相馬市観光協会 井島順子さん



原釜地区「慰霊碑」「伝承鎮魂祈念館」



「相馬市防災備蓄倉庫(相馬兵糧蔵)」



「相馬市防災備蓄倉庫(相馬兵糧蔵)」

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)

Afiac
アフラック(アフィアック)生命保険株式会社
仙台総合支社
〒980-6122 仙台市青葉区中央1-3-1 エール22階
法人会
0120-876-505

タックス Q&A

～国税関係帳簿書類の電磁的記録等による保存等について～

Q 市販の会計ソフトを使って経理処理や申告書の作成などを行っている場合には、国税関係帳簿書類の電磁的記録等による保存等は認められますか。

A 国税関係帳簿書類の電磁的記録等による保存等を行う場合は、法令で定められた要件を満たし、税務署長等の承認を受ける必要があります。

したがって、税務署長等の承認を受けることなく、市販の会計ソフトを使用して、紙による保存等に代えて、電磁的記録等による保存等を行うことは認められません。

解 説

国税関係帳簿書類は申告納税制度の基礎となる重要なものであるため、その電磁的記録等による保存等は、適正公平な課税が損なわれることがないように法令で定められた要件を満たし、税務署長等の承認を受けた場合に限り認められます。

そのため、使用している会計ソフトに、電磁的記録の訂正・削除の履歴を確認できる機能等の法令で定める全ての要件が備わっている場合であっても、税務署長等の承認を受けていない場合には電磁的記録等による保存等は認められないので、紙出力して保存する必要があります。なお、保存がない場合は青色申告の承認が取消しとなる場合がありますのでご注意ください。

【国税関係帳簿書類(スキャナ保存を除く)の保存の5要件】

電磁的記録等による国税関係帳簿書類の保存等に当たっては、**真実性**や**可視性**を確保するための要件を満たす必要があります。

要 件		チェックポイント
真実性の確保	訂 正 削 除 履 歴 (帳簿のみ)	データの訂正や削除、追加等の事実が確認できるか。 訂正削除できないシステム又はこれらの履歴が残るシステムか。
	相 互 関 連 性 (帳簿のみ)	他の国税関係帳簿・国税関係書類と相互に関連する項目を持ち、互いに確認できるか。
	関 係 書 類 等 の 備 え 付 け	データの作成にあたり社内で決められた適切な規程に基づいて入力・保存ができていないか。 →経理規程・システム運用規程・会計処理フローなど
可視性の確保	見 読 可 能 性	保存データは、ディスプレイ及びプリンター等に整然とした形式及び明瞭な状態で出力可能か。
	検 索 機 能	保存データは、求められた記録を速やかに検索することができるか。 (日付・金額は範囲指定できること、その他の項目は複合検索ができること、課税期間ごとの検索ができること)



税務とすんだ電子

申請書の様式やスキャナ保存を含めた電子帳簿保存法のQ&Aについては、国税庁ホームページ(www.nta.go.jp)に詳しく掲載されていますので、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

ビジネス対応力の磨き方

◎ つながりはアイデアの源泉

先 日、数年前に仕事でお世話になったAさんから、久しぶりにメールを頂きました。なんだろうと思って読んでみると、会社を退職する旨のご挨拶でした。

Aさんは仕事ができる優秀な方で、将来は取締役になると思っていただけに残念でした。Aさんの会社とは現在取引がないにもかかわらず、ご一報を頂いたことをうれしく思いました。

反面、同じ時期に退職されたBさんのことは、取引先の方から聞いて初めて知りました。Bさんの会社とは現在も継続的に取引があり、当社の担当者はBさんの部下です。Bさんとは過去に会食したこともあっただけに寂しく思う反面、退職してからもつながりを持ちたいと思ってもらえるような人間にならなければと反省しました。

会 社を辞めて独立すると「仕事と関係のないつながり」こそが、事業を継続する上でとても重要だと初めて気付きます。

不思議なことに仕事の窮地に立たされた時、思いもかけない方から助けられたことが過去に何度もありました。

経営者であれば誰でもそうですが、毎日が不安のため、いつ仕事なくなっても困らないように日々新しい事業を考えることが習慣になっています。ワクワクする仕事を考えることは、経営者にとって大切な仕事の一つです。

私 自身、おもしろいアイデアの多くは、仕事と全く関係のない方との雑談から生まれています。

最近連絡を取っていない方に新聞記事などをメールすると、折り返しの返事から問題解決のヒントにつながるものが数多くあります。同じ記事でも、その人の立場によって受け止め方が違い、隠れたニーズを発見するきっかけにつながります。

ふと頭に浮かんだ人を思い、役立つ記事などを送付することは、お金をかけずに人とのつながりを強化し、未知の分野を知るためにはオススメの方法です。

◎ 絶対無理な販売方法

先 月、取引先の若手社員Cさんと事務所でお弁当を一緒に食べた時の話です。Cさんは入社6年目で、今年から部下を一人持つようになり、すこし賞禄が出てきました。

お弁当を半分食べ終わった頃、Cさんが話をしたことは次の通りです。

「やっと面談できたお客様が、自社商品よりもライバルメーカーの商品の方がニーズに合っている場合、瀬谷さんならどうしますか?」。

具体的な業種はお話できませんが、Cさんの会社には競合他社が複数あり、やっと会うことができたお客様が、よりによって競合メーカーの商品の方が希望に合っていることが分かり、どう対応したらよいか悩んでいる様子でした。

Cさんがもし上司に相談したら、ライバルメーカーに負けなようにと叱咤激励されることでしょう。私がCさんにアドバイスをしたことは次の通りです。

「Cさんのいいところは、いつもお客様の立場で考えていることです。Cさんが何度も通ってやっと会って頂いたお客様だからこそ、自社商品をゴリ押しするのではなく、お客様のニーズに一番合った他社商品があることをお伝えし、競合他社の営業マンを紹介するべきです」。

Cさんは私の話を聞いた途端、「絶対無理です」と叫びましたが、私がその真意を説明するとようやく納得してくれました。その内容は次の通りです。

「Cさんがアプローチをした会社は、子会社を複数持っている上場企業です。今回は他社の商品を購入したとしても、Cさんのお客様のことを思って、敢えて競合他社の商品を提案した

ことを忘れないでしょう。自社商品は売れませんでした、次の機会につながるはずです」。

営業マンの努力では商品の違いを埋めることができない場合、競合他社の営業マンと手を組むことはお互いにとってメリットがあります。

なぜなら競合他社も同様に、自社商品では顧客のニーズを満たすことができない場面があるためです。自社商品を押し売りすれば、販売した後でクレームにつながることは現場の営業マンが一番よく分かっています。

社 内でキーマンと呼ばれる優秀な方は、相手が自社のことだけ考えているのか、もしくは本当にお客様のことを考えているのかを敏感に察知します。一度信頼を失えば、今後の取引は難しいでしょう。

反面、信用を得れば、お客様から自社商品に限らず幅広い分野の問い合わせを頂くことができます。

お客様からの問い合わせで、自社では提供できない商品やサービスを探すうちに、個人的に多くの業界の担当者とのつながりを持つことが可能です。

私の経験ですが、会社を立ち上げたばかりの頃、信用がないのに幅広い企業のキーマンとつながりを持つことができたのは、ある上場企業のお客様の大口案件で各社へ問い合わせをしたのがきっかけです。今でも私の仕事の財産となっています。

「仕事の案件を持って、問合せをする」ことは、個人のビジネス対応力を飛躍的に向上させる一つの方法です。

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

AIU損害保険株式会社 仙台営業支店 TEL. 022-726-7551

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

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

企業向け第三者賠償保険

企業賠償保険
STARs (スターズ)

個人情報の漏洩事故対策

個人情報漏洩
対策プラン

特集

究極の起死回生コーチング 経営者の真価は《言い訳》に出る

未来事業株式会社 マネジメントコンサルタント 今井 亮

私は、今まで「銀行法人融資」、「企業再生コンサル」というキャリアを通して、300社以上の経営者の方をサポートさせていただいてきましたが、メインが再生畑であったこともあり、非常に厳しい局面に直面されている経営リーダーを数多く見てまいりました。

経営リーダーが、「未曾有の危機」に直面した際の反応というのは、必ず2通りのタイプに分かれます。1つは、その危機に対して為す術がなく、そのまま破産・倒産といった道を進むタイプ。2つ目は、その危機を乗り越え、より強固な組織力と経営力を身につけて成長していくタイプです。

そして、危機に飲み込まれるリーダーと、危機を乗り越えるリーダーを見分けることは、驚くほどに簡単なのです。実は、「言い訳のくせ」に注目することで、瞬間的に見抜くことが可能なのです。

あるアパレル会社にて

あるアパレル会社で、興味深い事例を紹介します。

アパレル業界は、ネット通販の拡大、若者を中心としたフリマアプリの出現、ユニクロなどのファストファッションの台頭によって、ここ数年の間に環境が激変している業界です。弊社にも、多くのクライアントの経営者が経営を立て直すために、相談に見えています。その中の1社である、シニア向けのアパレル販売で多店舗展開をしているA社で、旗艦店の店長を任されていたB店長は、頭の回転が早く、弁が立ち、そして何より「言い訳のくせ」を持っている人物でした。

そして、B店長とは対照的に、「言い訳」をせずに経営改革に取り組んだのは、A社の次期後継者であり、同じくA社のもう一つの旗艦店を任されていたC店長でした。

再生コンサルの「あなたのための戦略」

我々コンサル会社は、A社に対して1つの明確な提案を実施しました。それは、「ネット通販「フリマアプリ」「ファストファッション」という現在のアパレル業界を席巻している3大勢力のカウンターポジションを狙う」というものでした。

3大勢力の強みを洗い出していくと、「万人にマッチする高い品質」「低価格」「家にいながら購入できる手軽さ」といった要素に集約されていきます。特に、コスト競争の分野で、3勢力は圧倒的な強さを持っています。これらのカウンターポジションとして有効なのは、「あなたのために」という特別感の演出、つまり「人間対人間の関わり」言い返れば、「人の心と心の交わり」にあらためてフォーカスを当てた、A社のファンを増やす戦略です。

A社のファンを増やすために、まず

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）

Afiac

アフラック（アフラック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
代表 0120-876-505

は顧客リストを整備することから始めました。全ての顧客リストを、Sランク・Aランク・Bランク・Cランクに分類し、いかにBランクの顧客をAランクに、Aランクの顧客をSランクにランクアップしていくかに注力した取り組みを実施していただきました。具体的には、ダイレクトメールに手書きのメッセージで、「〇〇様にお似合いのコーディネートの一着をご用意しました。お近くにいられない場合はぜひお立ち寄りください」と、お一人お一人の顔を思い浮かべながら、可能な限りスタッフ総動員で書いていただきました。

言い訳をしないリーダーの驚くべき成果

いち早く経営改革の成果が出たのは、やはりC店長の店舗でした。従来から、お客様とのコミュニケーションを大切にしてきたC店長の店舗の特色とも相まって、2ヶ月後には前年割れだった売上高を前年水準に戻し、4ヶ月後には売上高を前年130%にまで引上げることに成功しました。

C店長の成功の最大の要因は、なんと言っても、さまざまな外的環境要因に対して一切の言い訳をせず、我々コンサルタントの戦略を信頼していただき、自分達の取り組みべきこと、つまり「A社のファンを増やす」ことだけに

集中した点にあります。ダイレクトメールや電話や来店時の接客対応の全てを動員して、「あなたのためのコーディネートをご用意させていただきます」という、「服を売ることを超えた」、「服を売ることを通して特別な体験を提供する」ということを続けていった結果、当初の計画通り、顧客リストのBランクの顧客をAランクに、Aランクの顧客をSランクに、といった「ファン化」を促進することに成功したのです。

現在の非常に厳しいアパレル業界の動向は、自然体で営業活動を継続していれば、前年対比で80%から90%という状況ですので、前年水準を確保できただけでもかなりの企業努力なのですが、前年売上高130%という数値は、現在のアパレル業界の中においては異例の売上回復と言って良い実績でした。

言い訳のくせのあるリーダーの残念な結果

そんなC店長の店舗と正反対の結果となったのが、B店長の店舗でした。

我々は、C店長に提案した時とまったく同じように、現在のアパレル業界を取り巻く環境要因から、3大勢力が展開している強みと対極に位置する、「人と人、心と心の交わりを通じてファンになっていただく」こと

を主軸とした営業戦略を提案させていただきます。

コンサル：「お客様にファンになっていただくため、ダイレクトメールに、お客様の顔を思い浮かべながら、手書きのメッセージを書いてお送りしましょう」

B店長：「手書きのダイレクトメールは以前に実施した際に時間ばかりかかって、ぜんぜん効果が上がりませんでした。そのやり方は、古いタイプの方法だから、今の時代にはマッチしないと思いますよ」

コンサル：「しかし、全社を挙げての取り組みですので、協力いただけませんか？」

B店長：「先月は自分の商品仕入れの予想が狙い通りに行かず、売上が伸びなかったが、今月は必要な商品の仕入れが出来るため、自分のやり方でやらせていただきます」

と、どんな提案に対しても、今までのネガティブな経験や、外部の環境の要因を引き合いに出し、「経営改革をやらない理由」を見事に並べていました。我々コンサルタントとしても、納得していない相手に無理矢理にこちらの提案を押しつける事はできないため、まずはB店長の考える戦略で売上改善に取り組みさせていただきます。

結果としては、B店長の店舗の売り

上げは、月ごとに下がっていき、4ヶ月後の時点での売上高は前年の70%という水準まで落ち込みました。B店長の売上落ち込みの要因は、アパレル業界の3大勢力と同じフィールドで勝負しようと考えたことにあります。「売れ筋の商品を大量に仕入れて、売り切ることで売上をつくる」というやり方は、従来であれば効果を上げられたやり方ですが、3大勢力が台頭している現在では、「安くて、良い商品が、インターネット上や身近な店舗ですぐに手に入る」という状況になってくるため、いくら売れ筋の商品を扱ったとしても、それだけで選ばれる時代では無くなっているのです。

言い訳をしない経営者の真価

最終的に、B店長は自分の店舗経営の責任の認め、店長を退き、代わりにC店長がB店長の店舗についても兼任することで、店舗の業績は回復し、A社全体の業績も、厳しいアパレル業界にあって、非常に善戦しています。

外部の環境に言い訳をせずに、今やるべきことにフォーカスできる能力は、シンプルですが、リーダーの真価が問われる最も大事な能力の一つです。時には我が身を振り返り、外部に言い訳をしないか、確認の機会を持たれてはいかがでしょうか。



退任のご挨拶

前仙台北税務署長
斎藤 敏 春

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。

菅原会長様をはじめ仙台北法人会の皆様方には、在任中、税務行政全般にわたりまして、深いご理解と多大なるご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。一年を振り返ってみますと、

税金を取り巻く環境が変化の中で、昨年からの利用開始された「社会保障・税番号制度（マイナンバー制度）」の本格運用への対応から始まり、e-Taxの普及・定着、確定申告事務の円滑な遂行などに全力で取り組んでまいりました。

特に私どもの重要課題でありましたマイナンバー制度の本格運用については、法人会の皆様にも研修会の開催、広報誌での周知などで多大なるご協力をいただき、厚く御礼申し上げます。

また、私どもとしても昨年十一月に開催した「税の絵はがき展」イベントへの税務署後援名義の使用承認、女性部会の「税に関する絵はがきコンクール」への税務署長賞の創設、青年部会での講話とグループディスカッション

の開催など新たな取組もさせていただきますました。

さて、新体制での国税当局の課題は、平成三十一年十月に実施される改正消費税法への対応として、軽減税率制度への準備を含めた改正内容の周知・広報、あるいは説明会や研修会の実施が重要なものとなってまいります。

また、次代を担う児童生徒をはじめとした未来の納税者への租税教育も益々その重要性を増すものと考えます。

これら様々な課題については、到底国税局だけでその目的を達成し得るものではありません。

税のオピニオンリーダーとして、活動されている仙台北法人会の皆様方の力強いご支援が何にもまして重要でありますので引き続き、国税当局へご理解とご協力を賜りますよう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す。

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。
 (株)あいあーる様 / (株)阿部和工務店様 / (有)伊藤耕様 / (有)猪股会計事務所様 / (有)朝比奈商会様 / ウエノ設備(株)様 / (有)大浦様 / (有)大熊ビル様 / (株)柏木実業様 / (有)カズマタ企業様 / (株)カネサ藤原屋様 / (株)加納工業所様 / (有)狩野造園様 / 金福建設(株)様 / (有)国見土木様 / (株)小松島ホンダ様 / (有)サチオン様 / (株)秀明様 / (有)ゼルコーパ平安様 / 仙台北税務署様 / (有)仙台クラシネスサービス様 / 仙台ゆたか磨材(株)様 / 鈴憲味噌醤油醸造(株)様 / 佐々木電業(株)様 / 大同生命保険(株)仙台北支社様 / ティー・エス工商(株)様 / (株)ニッセイ宮城様 / (有)松野会計事務所様 / (有)マハロ様 / みやぎ仙台商工会様 / (株)ミヤックス様 / (株)宮城ヒーティングサービス様 / (株)伽加藤商店様 / (有)ヤマトコーティング様 / (株)やまふく様 / (有)横田アートスタジオ様 / (有)ローゼンバンク様
 ※4月1日～7月14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。

仙台南夏まつり期間 ボランティア活動参加者大募集

当会では、仙台南市の夏まつり期間中に清掃活動をしております。みなさんと杜の都・仙台南のまちをきれいにしましょう!詳しくは、ホームページまたは同封チラシをご覧ください。なお、集合時間・場所は下記のとおりです。ご協力よろしくお願い致します。

- 第48回仙台七夕花火祭クリーン大作戦**
 日時 8月6日(日) 午前6時～7時
 集合場所 青葉区・西公園本部テント前
- JR北仙台駅周辺清掃活動【北西支部】**
 日時 8月6日(日) 午前6時～7時
 集合場所 青葉区・JR北仙台駅前
- 堤通り七夕祭り清掃活動・七夕飾り撤去作業【中央支部】**
 日時 8月8日(火) 午後4時30分～5時30分
 集合場所 青葉区上杉・仙台ビジネスホテル前
- 第37回泉区民ふるさとまつり清掃活動**
 日時 8月27日(日) 午前6時30分～8時
 集合場所 泉区七北田・七北田公園内都市緑化ホール前



編集後記

何回目の「編集後記」だろう?

以前は「あとがき」なんて言ったこともあったっけね～。
 広報小委員会メンバーの役得と云えば聞こえは良いけど、嫌がるメンバーも居ないと言えは嘘になる。

私は、嫌ではないが、やはり順番が廻って来ると憂鬱になる。

それは、最近みなさんとでもすばらしい文章を書かれるので、法人会のことしか書けない私は大いに恥ずかしくなる。

最も、法人会の「お役」の中で、広報というのは、文字が嫌いな人が受ける可能性が低いと言う点では、他の「お役」とはちょっと違っているかもしれないと言う特異性がありそうだ。(実は何を隠そう私も小学校のPTAでは、広報紙を担当

していたのだから……)

仙台北法人会の事業予算の中で一番多くを使わせて頂いているということも特筆の必要があろう!

この6月から2年の任期がスタートしたばかりですが、2年後の委員の改選では、もっと多くの皆さんにご参加頂いて、地域にも(もちろん会員にも)多に役に立つ、面白い広報紙にして行きたいと考えております。

どうぞ、宜しく「叱咤激励」の程、お願い致します。

公益事業推進委員会副委員長
 広報小委員会委員長 大場 勝彦

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 475タイトルが見られます。(7/18現在) 専用コンテンツはID:hj1201「パスワード:0151」でご覧になれます。

会員の皆様へ ▶ お役立ちリンク ▶ インターネットセミナーの受講はこちらから

