



きたほ Hot Line 2018.8

発行部数 **3,000部**

●平成30年8月号 第517号
●平成30年8月1日発行 ●毎月1日発行



【活動報告 他】3ページ

仙台市内夏まつり期間
ボランティア活動参加者大募集
県女連「平成30年度研修会」が開催される

【青年部会】3ページ

「ビジネス交流会&
委員会合同交流会」を開催!

【女性部会】3ページ

震災から7年が経過
「被災地復興応援バスツアー」で
気仙沼市を訪問

【税務署からのお知らせ】4ページ

消費税の軽減税率制度が
実施されます! Q&A その1

【ビジネスニュース】5ページ

先を見通すチカラ

【特集記事】6ページ

「売れる人」「売れない人」
売れる人になるための行動変革術

(有)島田教育総合研究所 所長 島田 義也 氏

【活動報告 他】8ページ

退任のご挨拶 前仙台北税務署長 齋藤 裕
切手・タオル・エコキャップ 提供者一覧
事務所移転のお知らせ

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

きたほHotLineは皆様の会費によって製作されています。



木村 由香さん

木村由香社会保険労務士・行政書士事務所 代表

宝人 喜多

今月の

special interview

お客様がよりよい方向に向かえるようなお手伝いをしたい

日中汗ばむ陽気の5月下旬、今回は仙台市青葉区高松にある「木村由香 社会保険労務士・行政書士事務所」様を訪ね、代表の木村さんにお話を伺いました。

中学時代はソフトボール部でピッチャーでした。

私は昭和46年に大崎市鹿島台で生まれました。父親の仕事が転勤が多く、気仙沼市、新潟市など転々としていました。小学1年のときに父の実家の鹿島台に戻り、祖父母とも一緒に暮らすようになりました。その後20代まですごしておりました。

中学の時ソフトボール部に所属してピッチャーをやっていました。郡(当時の鹿島台は志田郡でした)の大会で優勝して県大会に出場しました。また、陸上の3種競技A(走高跳・100m・砲丸投)でも郡の大会で優勝しました。こちららは、ソフトボールの大会と日程がかさなっていましたので、県大会出場は辞退しています。こんな風に中学時代は部活動に明け暮れる日々をすごしていました。高校は古川女子高(現、古川黎明高校)に進学しました。鹿島台から古川まで通学するのに結構時間が掛かり、毎日通うだけ

で精一杯だったのを覚えております。

専業主婦から社会保険労務士・行政書士へ

高校卒業後は仙台の会社に就職し数年間は働いていたのですが、以前から興味があった法律の勉強がしたいと思い専門学校で勉強することにしました。卒業後、仙台の土地家屋調査士事務所に就職いたしました。

結婚をしてしばらくの間は専業主婦だったので、子ども達も大きくなり自分の時間も作れるようになってきましたので、土地家屋調査士事務所の仕事をしていた時に取得していた、行政書士の資格を生かして仕事をしたいと考えました。そして、平成19年に社会保険労務士の資格も取得し、平成20年に自宅の一室を事務所にして、木村由香社会保険労務士・行政書士事務所を開業いたしました。去年現在の場所に事務所を移転し、今年で開業10周年を迎えることが出来ました。

常にお客様のよき相談相手でありたい

社会保険・労働保険手続、労使協定、助成金申請、就業規則作成、

給与計算、年金相談などが主な業務になります。取引先は基本的にはお客様や知人の紹介が主で、おかげさまで現在は顧問契約で20数社様とスポットを含めると100社を超えるお客様とお付き合いさせて頂いております。今は事務員さんと二人で業務を行っています。各種申請書類や就業規則なども作成するのに数ヶ月を要するものもあります。また、顧問先様に最低でも月に一回はお客様のところを訪問するようにしていますので、ほぼ毎日お客様と会っているような状態です。お付き合いさせて頂いている企業の社長様などから、最近はいろいろなご相談を受けます。昔と違って今はちよつとした言葉のニュアンスの違いで、すぐにいろいろな問題が発生しやすい時代です。お客様のお話をお聞きして、時には厳しい答えの時もありますが、出来るだけの確かなアドバイスが送れたらと常に考えております。

社会保険労務士は基本的に会社側に立っていますが、会社も働く側もやりがいを持って仕事ができるようアドバイスすることに、私のやりがいを感じています。

今お付き合いさせて頂いているお客様の企業・会社・お店などがさらによりよい方向に向かえる

ようなお手伝いができればと思っております。

趣味はガーデニングとマラソンです。マラソンは毎週お休みの日には20kmぐらいは走っていますし、仙台ハーフマラソンや東北みやぎ復興マラソンにも出場しております。また最近、ゴルフも始めたのですが、ソフトボールのようにうまく行かず猛練習中です。コースに行つて、皆様にご迷惑が掛からない程度に回れるように頑張りたいと思います。



木村由香社会保険労務士・行政書士事務所 代表 木村 由香さん
〒981-0907 宮城県仙台市青葉区高松1-7-20 PUPPY東照宮103 TEL 022-234-1168

◆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いただき、支部長の推薦により決定いたします。

仙台市内夏まつり期間

ボランティア活動参加者大募集

当会では、仙台市内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。

① JR北仙台駅周辺清掃活動【北西支部】

日時 8月5日(日) 午前6時~7時
集合場所 青葉区・JR北仙台駅前

② 第49回仙台七夕花火祭クリーン大作戦

日時 8月6日(月) 午前6時~7時
集合場所 青葉区・西公園本部テント前(大きなテント)

③ 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(水) 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

④ 第38回泉区民ふるさとまつり清掃活動

日時 8月26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

県女連『平成30年度研修会』が開催される

去る6月8日(金)、柴田郡大河原町の桜フロアで、仙南法人会が音頭を取り宮城県法人会連合会女性部会連絡協議会主催の研修会が開催され、県内の女性部会員約70名(当部会は8名)の参加がありました。

研修会は、「地域活性化に貢献する女性の役割~2020年東京オリンピックを見据えて~」と題し、講師に長野オリンピックの調整役として国際オリンピック委員会(IOC)に出向した経験のある麻生菜穂美氏(直派若柳流理事)のお話を伺いました。

麻生氏は、学生時代に米国留学を経験し、国際企業に就職後IOCに携わるまでの大変貴重な経験とオリンピックの裏話について教えてくださいました。オリンピック誘致に関する部分には、とくに参加者は好奇心を持って聴いていました。「日本人は着実に任務を遂行する人柄だと言われており世界から信頼・尊敬されている。このオリンピックをきっかけに、聖火リレー、事前合宿など、宮城・東北にも世界からたくさんの人が集まるので、ぜひ女性のみなさんに活躍してほしい」と語る麻生氏。

研修後は交流会があり、麻生氏が日舞を披露したりフォークデュオの演奏や仙南法人会オススの特産物の物産展があったりで、大変賑やかなひと時を過ごしていました。



講師：麻生菜穂美氏



研修の様子

青年部会 Information

『ビジネス交流会&委員会合同交流会』を開催!

青年部会(清水俊弘部会長)では、去る6月27日(水) 18:00~「パレスへいあん」にて、『ビジネス交流会&委員会合同交流会』を参加者43名(内 オブザーバー2名)で開催いたしました。

第一部のビジネス交流会では、当部会で出会いすでに仕事でも繋がっている方の中から代表して6組に登壇してもらい、パネルディスカッション形式でビジネス事例紹介をしていただきました。「依頼している仕事内容」「依頼するに至った経緯」「仕事ぶり」「依頼して良かったこと」「感謝の言葉」等を紹介することで、メンバー間の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することができました。

第二部の委員会合同交流会では、メンバーの感性を引き出し新しい側面を知ることによって親睦を一段深めることを目的に、参加者全員が出された

お題の絵を一齐に描き、その作品を全員で評価するというテーブル対抗のアトラクションを行いました。食事を楽しみながら楽しく盛り上がり、今年度活動に勢いをもたらす新年度体制での初事業となりました。



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

震災から7年が経過『被災地復興応援バスツアー』で気仙沼市を訪問

女性部会(鈴木征子部会長)では、去る5月24日(木)に東日本大震災で甚大な被害を受けた地域興しを目的にバスツアーを開催しました。今回で8回目を数え、平成24年6月に訪れた地・気仙沼市に約6年振りに訪問してきました。

気仙沼は言わずと知れた水産業で栄える地。6年前に訪れたときの市内は、大量の瓦礫が山をつくり復旧工事が進められていた頃でした。

震災から7年が過ぎ、当時は居なかった語り部さんを気仙沼観光コンベンション協会に依頼し、バスに同乗してもらい被災状況を伺いました。地震発生後、複雑な入り江で変化に富んだ地形のため海岸からだけでなく陸地側からも津波が押し寄せたそうです。海岸沿いに立ち並んでいた重油タンクが倒壊して漏れ出し、その後巨大火災が発生しました。

体育館や集会所に避難した住民らは、寒さと恐怖で生きた心地がしなかったそうです。涙を堪えながら話す語り部さんに、参加者たちはただ黙って聞くしかありませんでした。

ですが、今年嬉しい出来事もありました。海岸沿いの地盤沈下は未だ工事が続く中、気仙沼市の難島・大島と本土を結ぶ気仙沼大島大橋(長さ356メートル)がかかり、何十年も前から市民の念願が叶ったそうで、「希望の架け橋」を

車窓から眺めながら参加者らはカメラをかまえておりました。

また、震災遺構として校舎の一部を残すことになった階上地区の気仙沼向洋高校跡地へもバスを走らせ、その悲惨な状況に改めて震災の恐ろしさを実感し災害への備えを再度確認する機会となりました。

現在は、プレハブの仮設商店街も無くなり土地の区画整理が進んで復興住宅や水産加工施設など真新しい建物も並んで活気を取り戻しつつある気仙沼市内ですが、それでも未だ行方不明の住民が200名以上いることや、沿岸部に造られた何kmも続く防潮堤のことについては行政と住民の意見が合わないなど問題はまだまだ山積みのようなのです。



平成31年春に開通予定の気仙沼大島大橋(愛称:鶴亀大橋)



今年5月にオープンした道の駅むろね

【訪問先】道の駅三滝堂(登米市東和町米谷)、徳仙丈山(気仙沼市赤岩上羽田)、気仙沼海の市(気仙沼市魚市場前)、道の駅むろね(若手県一関市室根町)

女性部会会員大募集中! 入会初年度は年会費無料です。

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



AIG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

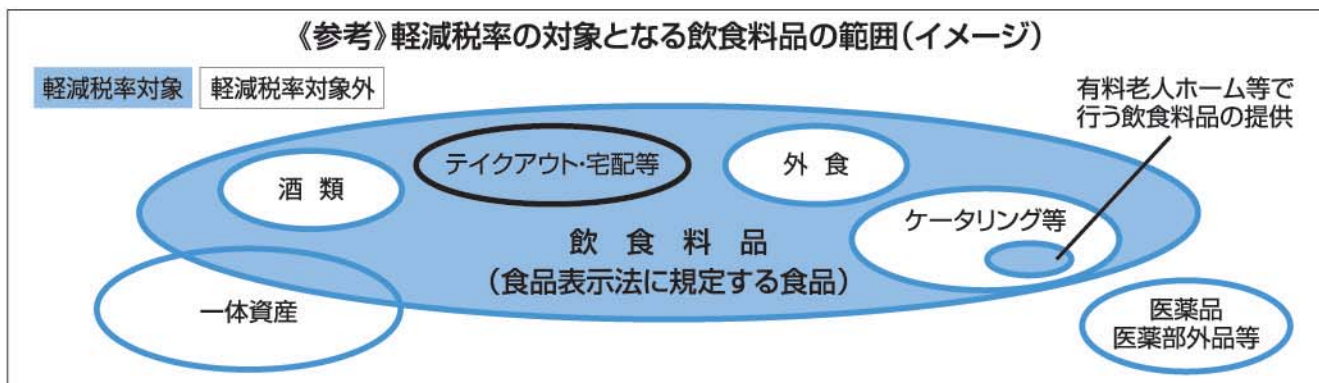
税務署からのお知らせ

(消費税の軽減税率制度が実施されます! Q&Aその1)

問 軽減税率が適用される「飲食料品の譲渡」の「飲食料品」とは、どのようなものですか。

答 「飲食料品」とは、食品表示法に規定する食品(酒税法に規定する酒類を除きます。)です。ここでいう「食品」とは、人の飲用又は食用に供されるものをいいますので、例えば、工業用として販売される塩など、人の飲用又は食用以外の用途で販売されるものは該当しません。

《参考》軽減税率の対象となる飲食料品の範囲(イメージ)



問 いちご狩りや梨狩りなどのいわゆる味覚狩りの入園料は、軽減税率の適用対象となりますか。

答 果樹園での果物狩りの入園料は、顧客に果物を収穫させ、収穫した果物をその場で飲食させるといった役務の提供に該当しますので、「飲食料品の譲渡」に該当せず、軽減税率の適用対象となりません。

なお、収穫した果物について別途対価を徴している場合のその果物の販売は、「飲食料品の譲渡」に該当し、軽減税率の適用対象となります。

また、潮干狩りや釣り堀等についても、同様の取扱いになります。

問 自動販売機のジュースやパン、お菓子等の販売は、軽減税率の適用対象となりますか。

答 自動販売機により行われるジュース、パン、お菓子等の販売は、飲食料品を飲食させる役務の提供を行っているものではなく、単にこれらの飲食料品を販売するものであることから軽減税率の適用対象となる「飲食料品の譲渡」に該当することとされています。

問 通信販売による飲食料品の販売は、軽減税率の適用対象となりますか。

答 インターネット等を利用した通信販売であっても、販売する商品が「飲食料品」に該当する場合には、「飲食料品の譲渡」に該当し、軽減税率の適用対象となります。

○ お分かりにならないことや、更に詳しくお知りになりたいことがありましたら、税務署にお電話いただき、ガイダンスに沿って「3」を押すと、電話相談センターにつながります。

※仙台北税務署の電話番号は022-222-8121です。掛け間違いにご注意ください。

○ 軽減税率制度についての詳しい情報については、国税庁ホームページ(www.nta.go.jp)内の特設サイト「消費税の軽減税率制度について」をご覧ください。

ホーム > 税の情報・手続・用紙 > 税について調べる > 税目別情報 > 消費税



有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀬谷 春夫

先を見通すチカラ

◎ 胡散臭い仕事

昨年、ある会社のAさんからアポイントを頂きたい旨、お電話を頂きました。用件をお伺いしたところ、投資の話なので興味はない旨お伝えしましたが、非常に仕事熱心なため、どんな方なのか興味がありお会いすることになりました。

私自身、創業時に飛び込み訪問やテレアポで辛い体験をしたため、飛び込みの営業でも出来るだけ丁寧に対応するように心掛けています。

お会いしたAさんは、黒の革製の大きなカバンにたくさん資料を詰め込み、やる気満々でした。

最初からAさん個人に興味があったため、打ち合わせをお昼の時間に設定し、仕出し弁当とお茶を用意して待ちました。

初めての訪問先で、いきなりお弁当が用意されていたことにAさんは驚いた様子でした。私から「お昼ですから、先にお弁当を食べませんか」と言って、一緒にお弁当を食べながら、Aさんの話を聞きました。

私がAさんから学ばなかったのは「胡散臭いと思われるサービスを、どうやって相手に信用してもらい、契約して頂くか」です。

会社を立ち上げて、最初に直面する課題が「会社の信用」です。どんなに事業内容がすばらしくても、信用がなければ契約してもらえません。創業社長はもれなくこの課題に直面し、信用を獲得する方法を見つけ出したからこそ今があります。

Aさんの話は、残念ながら「やっぱり胡散臭い」ものでした。そして一つ気になったのはAさんの「落ち着いたなさ」です。Aさんは何かに追われているような焦燥感がありました。過大

なノルマで、日々追い詰められている状況が垣間見えました。

Aさんの提案をきちんとお聞きし、明確にお断りをしたうえで、私が20年前に事業で失敗した時、経営者のBさんからアドバイスを受けたことをAさんにお伝えしました。それは次の通りです。

私が事業を始めて半年でせっかく貯めた500万円を使ってしまい、万策尽きて経営者のBさんのところへ相談に行った時の話です。

Bさんには一言もお金を貸して欲しいと言っていないのに「今の君には、僕は投資できないよ」と笑われてしまいました。

Bさんの投資基準は「相手に余裕があるかどうか」です。私に投資できないのは「余裕がないから」でした。余裕とは決して金銭的なものではなく、事業がうまくいかない時に「次の一手を考えているかどうか」です。

事業とはうまくいかないものです。大切なのは「うまくいかなかった時、次の事業をいくつも思い付くかどうか」です。事業の不安は、次の事業でしか穴埋めできません。これが分からないと事業家として大成できないとBさんから言われて納得しました。

Aさんの焦燥感に満ちた落ち着いたなさは、まさに20年前の私の姿です。

Aさんはまだ20代、やり直しが可能です。私はAさんに「一度人生をリセットして、別の仕事を始めること」をオススメしました。それは20年前、私が経営者のBさんから頂いたアドバイスそのものです。

◎ 独自の指標

先日、取引先の営業マンCさんと打ち合わせをした時の話です。一通り話が終わった後で、Cさんから相談されたことは次の通りです。

「お客様との世間話で興味を持ってもらうためには、どんな話をすればいいと思いますか?」。

Cさんは最近日経新聞を読み始めたばかりです。お客様へ新聞記事の話をしたところ、逆にお客様の方が良く知っていた為、自分の勉強不足を実感し、落ち込んでいる様子でした。

日経新聞は私も好きですが、記事を読むときはいつも「本当かな?」と疑いを持って読んでいます。

年末になると翌年の「経済大予測」なる雑誌を喜んで買っていますが、不思議なもので予測通りになったことは一度もありません。

日経平均株価の終値の説明も「あとから取ってつけたような」内容で、そこまで分かっているなら事前に教えてくれればいいのと思ってしまいます。経済の先行きは、誰にも分からないのが本当のところですよ。

日本経済を予測することはできませんが、自分の会社のこと

はある程度予測可能です。

私がCさんにアドバイスしたことは次の通りです。

「私がお客様との話題作りで利用しているのは、東北活性化研究センターで毎月発表している景気ウォッチャー調査です。特に各業界の方のコメントが面白くて参考になります」。

毎月、景気ウォッチャー調査にある「各業界のコメント」をチェックすると、読むだけで定点観測ができ、自分なりの経済感覚を掴むことができます。

なぜなら、読んだ内容がすべて実生活に結び付いている為、普段の生活の中で「コメントの信ぴょう性」をチェックでき、自然と問題意識が生まれます。

新聞に取り上げられるのは「非日常的な出来事」です。ですが仕事に直結するニュースは「決して新聞記事にはならない普段の出来事」です。

何気ない日常にこそ、ビジネスのヒントが隠されています。独自の指標を持つことは、身近なビジネスチャンスをあぶり出す一つの方法です。

特集

「売れる人」「売れない人」 売れる人になるための行動変革術

(有)島田教育総合研究所 所長 島田義也

仕事にもお稽古事にも共通することですが、「出来る人」の真似をする」というのは上達するための大事なポイントです。「人の真似をする必要はない。自分なりのやり方でやればいいんだ」という考え方もありますが、それは初段になっていく人が二段、三段とさらに上手くなっていく段階の話であって、七級、八級の初心者が師匠の教えを無視して自己流にこだわっていたら初段も取ることは出来ないでしょう。物事には上手くなるためのセオリーというものが存在します。上手くなるうと思つたら出来る人に謙虚に学ぶという姿勢は絶対に必要なのです。営業担当者にとって「上手くなる」というのは「売れる人になる」ということです。本稿では「どうすれば売れる人になれるか」「売れる人の特徴」から解説します。

（「売れる人・売れない人の特徴」は図表をご参照下さい）

1. 売れる人になるための行動変革 (1) 行動量を増やす

売れる人の特徴の代表的なものの一つに、「訪問件数が多い」があります。売上成績と行動量の多さには、間違いなく相関関係があります。やたらに数多く訪問すれば良いと言つものではなく、頭も使う必要があるのは言うまでもありませんが、良く売れる人は良く動いているのも、また事実であります。従つて、「事務作業の時間を圧縮して顧客訪問に充てる時間を増やす」「移動ルートにムダがないように訪問の順番を組み立てる」「二度手間にならないように周到に準備して訪問する」ことが大切です。

さらに、「行きやすいお客様ばかりでなく、行くべきお客様への訪問回数が多い」というのも、売れる人の特徴です。「8対2の原則」というものがある、「お客様を売上高の高い順に並べると、上位20%のお客様が全売上高の80%を買ってくれている」という統計上の現象があります。で

【図表】 売れる人・売れない人の特徴(例)

売れる人	売れない人
1. 訪問件数が多い	1. 訪問件数が少ない
2. 行きやすいお客様ばかりでなく、「行くべきお客様」への訪問回数が多い	2. 行きやすいお客様のところばかり行く
3. 礼儀正しく、好印象	3. 無愛想・暗い・横柄
4. 商品に自信を持っている	4. 「この商品は売れない」と考える
5. 商品知識が豊富	5. 商品知識が乏しい
6. 周辺知識も豊富	6. 周辺知識も乏しい
7. 自信を持ってわかりやすく話す	7. 話がわかりづらい、熱意を感じない
8. 「目標は達成するもの」と考える	8. 「目標が高すぎる」と考える
9. どうすれば売れるか、を考える	9. 売れない言い訳を考える
10. 常に手順方法を工夫改善している	10. 手順方法を工夫しようとならない
11. 計画性があり、自己管理をしっかりと行っている	11. 自己管理が出来ず、無駄が多い
12. 勉強する習慣がある	12. 勉強する習慣なし
13. 人の話を良く聴く	13. 人の話を聴かず、自己主張ばかり
14. お客様のことをよく知っている	14. お客様のことを知ろうとならない
15. 約束を守る	15. よく約束を破る
16. 対応が迅速である	16. 対応が遅い
17. マメである	17. 何事も面倒くさがる
18. 社内でも良く人に協力する	18. 人に協力する姿勢がない
19. どうすればお客様の役に立てるか、と考える	19. 売れさえすればよい、と考える
20. 仕事に誇りを持っており、一生懸命である	20. 仕事に誇りが持てず、仕方なくやっている

あるならば、お客様をA・B・C・Dとランク分けし、上位20%のAランク顧客に対する訪問回数を予め決め、それを満たすように訪問計画を組み立てて、動く必要があります。

売れない人の行動を分析すると、実に多くのムダがあるものです。にもかかわらず、本人は「毎日遅くまで頑張っているよ」と反論します。実は、「行きやすいお客様のところへ

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



AIG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

の訪問回数滞在時間が非常に多い、とついついごまかすものなのです。

**2. 売れる人になるための行動変革
② お客様と良い信頼関係を築く**

売れる人の特徴として、「礼儀正しく、好印象」「人の話をよく聴く」「お客様のことをよく知っている」「約束を守る」「対応が迅速である」「マメである」「べつべつすればお客様の役に立てるか、と考える」ということがあります。結果として、お客様に信頼され、「あなたから買いたい」というお客様を増やすことが出来ているのです。

営業に限らず、良い人間関係を築くためには、「礼儀正しくふるまう」ことは基本中の基本です。服装・身だしなみ・態度に十分気を配って、さわやかな印象を与えるようにふるまいましょう。また、約束したことは必ず守らなければいけません。出来もしないことを安請け合ひして、頼まれたことをすぐ実行せずに先延ばしにして、結局うやむやにしてしまったり、その場しのぎの言い訳ばかりしていて、結果的に約束を反故にするようでは信頼を得られるはずがありません。また、お客様と長くつきあっていると、ともすればお友達感覚になってしまつて馴れ合いになつたり、クレームにも真摯に対応しなくなつたりして、だんだんお客様

から信頼されなくなるといふケースは、ベテランの営業担当者でもたまに発生しています。いくら良い関係が築けていて、相手はお客様であるという初心は忘れてはなりません。

また、「お客様のことをよく知っている」というのも、信頼関係を築く上で重要なポイントです。人は自分のことを理解してくれる人に対しては、心を開くものです。お客様のことをよく知ろうとするなら、様々な情報源からお客様に関する情報を調べることも大事ですが、何よりも目の前のお客様の話をよく聴くことが大切です。お客様の話に耳を傾けず、自分の売りたいものばかり強硬に主張しても、お客様は嫌気がさしてしまいます。お客様の状況とニーズを知り、その上で「それで良かったらこういうやり方はいかがでしょうか？」と提案する手法を「提案型営業」と言いますが、提案型営業の基本理念は「営業担当者が売りたいものを売る」ではなく、「お客様のことをよく知り、お客様にとって

もつとも役に立つことを提案する」です。売れる人は、それをごく自然に実行していると言えます。お客様との信頼関係は、「接触回数×まごころ」と表されます。人間関係作り全般に言えることですが、接触回数が多いとお互いに打ち解けてくるものです。前述の「行くべきお客様への訪問回数を多くする」ということも、信頼関係

づくりには不可欠です。

**3. 売れる人になるための行動変革
③ 自己啓発する**

売れる人の特徴に、「商品知識が豊富」「周辺知識も豊富」「勉強する習慣がある」というのがあります。周辺知識というのは、業界の知識とか、関連する法律の知識とか、節税対策の知識とか、同業他社の情報とか、雑学などの商品知識以外の知識のことを言います。知識が豊富だからこそ、商品に自信を持つことが出来、わかりやすく話すことも出来るし、お客様の置かれている状況とニーズに合わせて、最適な提案をすることも出来るのです。長い期間仕事をしていれば、自然に知識は蓄積されてくるものですが、体系だった知識を得ようと思つたら、やはり自己啓発の習慣は必要です。売れる人は、それなりに勉強しているのです。

本来であれば、自己啓発勉強は目標を持って継続して行うのが一番良いことですが、勉強することに苦手意識を持っている人はたくさんいます。そこで、手取り早く出来る方法として、「お客様に質問されて答えられなかったこと」を「次に同じことを質問されたら答えられるようにしておく」という勉強法をお薦めします。これを一年間継続すれば、何もやらなかった時と比べ

て、はるかに知識は蓄積されるようになりまます。慣れてきたら、一歩先んじて「お客様からよく質問されること」を想定して、「その答え」を書いてみる、とか、「お客様に対して行う質問のセリフ」を書いてみると、いう勉強法もお薦めします。実践的な能力を身につけるためには、非常に有効な方法です。

**4. 終わりに
「仕事に誇りを持つ」**

売れる人の特徴の一つに、「仕事に誇りを持っており、一生懸命である」ということが挙げられます。どんな仕事も同じですが、小手先の小細工だけで対抗しようとしても、好きで一生懸命やっている人には、やはりかなわないものです。皆さんが日々行っている仕事は、社会的に価値があり、世の中の役に立つ素晴らしい仕事なのです。現在好きになれなくても「石の上にも三年」と言つて、人間の頭というのは3年間がむしやりに取り組めば、大抵のことは面白くなるように予めプログラムされているのです。まずは、目の前の仕事に一生懸命取り組むこと、これが売れる人になるための早道であることは、間違いありません。





退任のご挨拶

前仙台北税務署長
齋藤 裕

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、国税当局の重要課題でもありました、ICT等を活用した税務行政の推進に向け、マイナンバー制度の定着とe-Taxの一層の普及、また、消費税の軽減税率制度についての、制度周知・広報、指導、相談等に全力で取り組んでまいりました。

特に消費税の軽減税率制度周知については、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」で

の税務署長賞の表彰、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の取組もさせていただきます。

仙台北法人会の皆様方におかれましては、納税意識の向上と企業活動の活性化及び地域社会の健全な発展に貢献するとの基本方針の下、税を考える週間での街頭キャンペーンや租税教室の実施など、税の啓蒙活動等に積極的に取り組んでおられます。

皆様方の活動に対し、心から敬意を表する次第でございます。

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!

下記は、3月11日～7月12日まで使用済み切手・未使用タオル・エコキャップの収集にご協力企業様等を掲載しております。仙台北法人会事業(セミナー、支部事業、部会活動、会議等)にご参加の際にお持ちいただければ幸いです。事務局宛着払いまたは集荷も致します。



皆様からのご協力をお待ちしております!

- (有)朝比奈商会様/株阿部和工務店様/株泉タクシー様/有伊藤耕様/株エンドー勝土耕産様/有大浦様/有大熊ビル様/有狩野造園様/有カツマタ企業様/株加納工業所様/有北山不動産商事様/金福建設株様/株柏木実業様/株小松島ホンダ様/佐藤富士夫税理士事務所様/有サチオン様/株サンマリ・フレッシュフードモリヤ旭ヶ丘店様/鈴憲味噌醤油醸造株様/有ゼルコーバ平安様/仙台北税務署様/株仙台銀行台原支店様/仙台北たか磨材株様/株大広塗装工業様/大同生命保険株仙台支社様/株大和町地域振興公社/有中工業様/有ナカジマ様/株ニッセイ宮城様/花そう株様/東日本行政書士法人様/フレッシュフードモリヤ様/有松野会計事務所様/有マハロ様/みやぎ仙台商工会様/株宮城ヒーティングサービス株様/株ミヤックス様/社の都使用金庫宮町支店様/株伽加藤商店様/有ヤマトコーティング様/株やまふく様/養老乃瀧仙台旭ヶ丘店様/有横田アートスタジオ様/有吉野美工様/有ルミエール様/有ローゼバンケット様

事務所移転のお知らせ

仙台北法人会事務局は、8月27日(月)より新事務所へ移転いたします。8月下旬は移転作業等に伴いご迷惑をおかけ致しますが、ご理解のほど宜しくお願いいたします。

【新住所】〒980-0811
 仙台市青葉区一番町二丁目3番22号 仙台ビルディング6階
 (※電話番号とFAX番号に変更はありません。)

お問合せ (公社)仙台北法人会 TEL022-263-0151



編集後記

ゴルフを始めて、早10年。なかなか上達しませんが、飽きもせず、今日まで続けてこれました。

これも一重に家内との切磋琢磨の賜物と存じます。又、パートナーの方々にその都度恵まれてきました事も大きいです。

スポーツジムにも通い始め、少しは腹もへっこみました。

これからも月イチゴルファーとして細く永く続けて息子夫婦や孫たちといっしょに廻るのが夢です。

広報小委員 高橋 悦郎(株)高橋栄司自動車



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 551タイトルが見られます。(7/18現在) 専用コンテンツはID: hj1201J「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

