



きたほ Hot Line 2019.2

発行部数 3,000部

●平成31年2月号 第523号
●平成31年2月1日発行 ●毎月1日発行



【活動報告】 3ページ

県知事・仙台市長などへ陳情活動を実施

北東支部 小百合園へ“クリスマスプレゼント!!”

【青年部会】 3ページ

『臨時総会』『大忘年会』開催される!!

【女性部会】 3ページ

『租税教室指導者研修会』を開催

小学生「第11回税に関する絵はがきコンクール」
応募を締め切りました!

【税務署からのお知らせ】 4ページ

大法人についてe-Taxが
義務化されます!!

【ビジネスニュース】 5ページ

生み出す力

【特集記事】 7ページ

「お客様から応援される会社」を目指そう

一般社団法人人間力大学校理事長・公認会計士 天明 茂

【活動報告 他】 8ページ

インターネットセミナーのご案内

国税庁ホームページ
「確定申告特集ページ」活用のご案内



深松 努さん

(株)深松組(建設業)

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。

宝人 喜多

今月の

地域にとって本当に必要とされる企業を目指します

今年もいよいよ残りわずかとなってきた12月上旬、仙台市青葉区北山の株式会社深松組様を訪ね、代表取締役の深松努さんとお話をお伺いしました。

富山県から仙台へ

私は富山県下新川郡朝日町で昭和40年に生まれました。3才まで朝日町で過ごし、その後新潟で数年間過ごし、私が6才の時に仙台にきました。それから小・中・高校まで仙台の学校に通い、高校卒業後に日本大学理工学部土木工学科に進学いたしました。大学卒業後は東京の前田建設工業さんで5年間お世話になりました。平成4年に深松組に入社し、営業を経験し、平成20年に代表取締役社長に就任いたしました。

土木工事から建築工事へ、そして不動産賃貸業

深松組は、私の祖父が富山県下新川郡朝日町で水力発電所建設の施工を主な事業として、大正14年に深松班として個人経営で創業いたしました。昭和28年に個人経営から有明会社に組織変更しました。その期に、水力発電所建設の発注元である東北電力さんからある仙台市に移転し、翌年の昭和29年に株式会社組織変更し現在に至っております。仙台に来てからもしばらくは水力発電所の建設や関連施設の建設・改修・修繕工事が主だったようですが、水力発電から火力発電に移行が進み、

水力発電所関係の仕事が少なくなってきました。このままでは会社を維持していくのは困難になると考え、土木工事だけではなく建築工事も始めるようになり、住宅メーカーさんの建売住宅の建築などを請け負うようになりました。そして昭和47年より安定した収益を上げるため不動産賃貸業を開始し、平成に入ってから賃貸マンションの拡充に努め、現在では経営の柱になっております。また当社は、地球環境保護の観点から、再生可能エネルギーを有効に活用する取り組みとして、保有する遊休地を利用した太陽光発電事業を平成26年から開始いたしました。

東日本大震災の教訓を伝える

東日本大震災の際は、当社の全従業員に人的被害はなく、物的被害につきましても、本社事務所耐震補強・大規模修繕等の建物の修繕は必要になりましたが当社全体に大きな影響を及ぼすものはありませんでした。震災当時私は、仙台建設業協会の副会長を務めており、震災発生直後から仙台市各区各課の要請を受けて、被災現場の責任者として緊急対応業務に当たることとなり、一年間は自社の業務がほぼ出来ませんでした。その分、社員の皆が頑張ってくれ乗り切ることが出来ました。今後はいつ起こりうるかわからない大事故や自然災害に対して、迅速に対応できる体制作りが必要だと思っております。災害後、被災地では作業員の人手不足が予想されます。ひとつの試みとして、私が会長を務めている仙台市の仙台建設業協会と浜松市の浜松建設業協会との

間で、災害時の相互援助の協定を締結しました。今後想定される南海トラフ地震や、再び発生すると思われる宮城県沖地震に備え、両団体が相互に協力することにしました。地域をまたいで政令市の建設業協会同士が協定を結ぶのは全国初です。また、人材確保の観点も踏まえて、海外との交流の重要性も感じています。ミャンマーとの縁をいただき、現地で賃貸マンションの建設を進めています。日本の建築技術を現地スタッフが熱心に学んでくれているので、将来的に何かあったときに、浜松市との相互援助協定のようにお互いが助け合える関係を築き上げたいと思っております。

私は、震災から得たさまざまな「教訓」を全国の同業者や自治体などを中心に、延べ190回を超える講演活動を通じて伝え続けてきました。日本中・世界中からご支援をいただいた被災地の企業として、また、自身もいち被災者として経験と教訓を伝えることが恩返しであり責務だと思っております。「感謝報恩」、震災以降の私のテーマであり、私の講演が少しでも皆様の役に立てばと思います、お話をさせて頂いております。

夢が叶った沖縄での仕事

仕事が趣味のような私ですが、プライベートで何度か沖縄を訪れたことがあり、将来ここで仕事が出来たらいいなと思っております。そんな中、ふとした縁がきっかけで、沖縄県宮古島のリゾートホテルを購入することになりました。その後、沖縄本島北部の今帰仁村に琉球古民家風のリゾートホテルのオープンや、宮古島の観光クルーズ船なども購入、



伊良部島にホテルの建設予定など、今では沖縄開発事業として当社でも重要な事業のひとつになっており、念願だった沖縄進出の夢が叶いました。沖縄は国内外からの観光客の増加などもあり、宿泊施設の建設を中心に建設業が好調です。好景気に沸き元気な姿を見て、正直衝撃を受けました。東北では震災復興需要が落ち着き、地域によっては人余りの時期になっております。雇用を守るために、元気な地域との連携は不可欠と考えております。また、沖縄のために、私たちの技術や経営資源が役に立つのなら喜んで力になりたいと思っております。

最後になりますが、地元の仙台も、もっと元気になってもらいたいと考えております。まずは、お客様に元気になっていただかないと、我々建設業は始まりません。どうしたら仙台・宮城・東北地方が元気になるかを常に考え、地域にとって「本当に必要とされる企業」を目指して、さまざまな活動を精力的に行つて地元を元気にしていきたいと思っております。



株式会社 深松組 代表取締役社長 深松 努さん

〒981-0931 宮城県仙台市青葉区北山1-2-15 TEL 022-271-9211

◆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。

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29年度「インシュアランス生命保険統計」より

-法人会- NEW/

-法人会-



■引受保険会社(お問い合わせ先)

Afiac アフラック

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 0120-876-505

県知事・仙台市長などへ陳情活動を実施

法人会では毎年、税制や行財政に関して会員企業の意見・要望をもとに全国法人会総連合で提言事項を取りまとめ、政府や地方自治体などへその実現を働きかける陳情活動を行っており、昨年11月28日に仙台市長・仙台市議会議員、12月11日に宮城県知事・宮城県議会議員に対し陳情を行いました。

仙台市内3法人会合同で行われたこの陳情に、当会からは菅原一博会長、高平孝雄税制担当副会長、松野幸悦税制委員長が出向き、「行財政改革の徹底」や「公平で健全な税制の実現」に向けた多岐にわたる要望事項を働きかけてまいりました。

さらに、管内選出の衆・参国會議員に対しても11月から12月にかけて同じく陳情活動を行い、提言書を手交いたしました。

税の提言、行財政改革要望を伝えることは法人会の重要な活動のひとつであり、当会ではこれからも税のオピニオンリーダーとして、会員企業の意見・要望を反映した陳情活動を行ってまいります。



仙台市長

仙台市議会議員



宮城県知事

宮城県議会議員

北東支部 小百合園へ“クリスマスプレゼント!!”

昨年12月18日、当支部管内の宮城野区柊川の児童養護施設小百合園(児童39名)へ大場勝彦支部長、松本信義幹事、鈴木繁雄幹事、下條局長が赴き、“クリスマスプレゼント”として寄付を行いました。

北東支部では、昨年に引き続き、社会貢献事業として「児童養護施設」へ寄付にお伺い致しました。

児童養護施設には、親のいない児童が共同で暮らしていると以前は考えていたのですが、今は、様々な事情により“親がいても育てることが出来ない”児童が殆どであると園長先生からお聞きし、改めてショックを受けました。

今回の小百合園は修道会が母体となっていること、建物の制約などの理由から現在は女子だけの施設であることが特徴だそうです。

園の根幹の運営費用の大部分が行政からの「措置費」で賄われていることはお聞きしましたが、高校生になると「部活」はもちろん、学校に関わる授業料以外の費用が措置費から除外されており、“寄付”が子供達にとっては欠かせない社会資源であること、多くの団体・企業・個人から寄付を中心とした支えによって園が守られていることを伺い、私達の寄付の重みと存在感を実感しながら帰途に着きました。



3

青年部会 Information

『臨時総会』『大忘年会』開催される!!

青年部会(清水俊弘部会長)では、去る12月6日(木)18:30~「仙台市戦災復興記念館」にて、『臨時総会』が出席者78名(内 委任状46名)で開催されました。

議事は、審議の結果「平成31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。

また、次年度の事業強化を鑑み、委員会を1つ増やし4委員会体制とする組織改編の為の「規約の一部改正」につきましても全会一致で承認されました。

臨時総会終了後は、会場を「大町へそのを」に移し、今年度を振り返りつつ、アトラクションでは部会員企業から協賛を募ると同時に協賛品をPRしてもらうなど工夫を凝らし、平成最後に相応しい内容で親睦を深める機会となりました。



<2019年度 正副部会長・委員長・監事 予定者>

部会長	日下邦明	(株)エフェクト
副部会長	片桐健司	(感動ホームズ)株
〃	扇俊介	(藤倉設備工業)株
〃	沼田隆	(株)仙台リサイクルセンター
〃	山田宗基	(株)山田製函
〃(運営事務)	服部泰子	(株)サイコー
社会貢献委員長	河原真	(税)F&Lパートナーズ
ビジネスネットワーク委員長	吉田修	(株)吉岡屋
コミュニケーション委員長	庄司恵介	(株)庄定
税務委員長	黒石政健	(くろまさ社会保険労務士事務所)
監事	石黒大	(株)石黒建築工房
〃	高橋進太郎	(日東通信)株
〃(兼任)	清水俊弘	(コスモ警備)株
直前部会長(兼任)	清水俊弘	(コスモ警備)株

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

『租税教室指導者研修会』を開催

女性部会(鈴木征子部会長)では、毎年1月に多く実施される小学6年生対象の租税教室の開催の前に、去る1月11日(金)役員を中心に指導者研修会を開催しました。

「税金がなぜ必要か?」「税金はどのように使われるのか?」、子どもたちにわかりやすく簡潔に授業をすすめるべく実践形式で行いました。



小学生

『第11回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」の募集を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85校の6年生約5,900名を対象に募集。児童より寄せられた作品をもって2月2日(土)に選考会を開催することとしております。



昨年の選考会の様子

女性部会会員大募集中! 入会初年度は年会費無料です。

税務署からのお知らせ

大法人についてe-Taxが義務化されます!!



平成30年度税制改正により、「電子情報処理組織による申告の特例」が創設され、一定の法人が行う法人税等の申告は、e-Taxにより提出しなければならないこととされました（以下「e-Tax義務化」といいます。）

e-Tax義務化の概要は以下のとおりです。

対象税目

法人税及び地方法人税並びに消費税及び地方消費税

（注）地方税の法人住民税及び法人事業税についても電子申告が義務化されます。

対象書類

申告書及び申告書に添付すべきものとされている書類の**全て**

対象法人の範囲

- ① 内国法人のうち、事業年度開始の時ににおいて資本金の額等が1億円を超える法人
- ② 相互会社、投資法人及び特定目的会社
- ※ 消費税及び地方消費税の場合は上記法人に加え、国・地方公共団体



対象手続

確定申告書、中間（予定）申告書、仮決算の中間申告書、修正申告書及び還付申告書



適用日

平成32年（2020年）4月1日以後に開始する事業年度（課税期間）から適用

また、e-Tax義務化とともに、法人税等に係る申告データを円滑に電子提出できるよう環境整備を進めることとされており、こうした施策を順次実施していくこととしております。

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



有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀬谷 春夫

生み出す力

◎ 就職しない選択肢

昨年12月、仕事上の悩みがあり、尊敬するAさんに相談した時の話です。せっかくの日曜日にもかかわらず、快く会って頂けるAさんに感謝しながらお土産を購入し、急いで電車に飛び乗りました。

到着駅の改札口で待ち合わせをし、喫茶店でAさんからじっくりと丁寧にアドバイスを頂いたおかげで、検討すべき課題が明確になりました。経営者になると機密事項の問題が増えるため、なんでも相談できるAさんは私にとって大きな財産です。

その後、居酒屋に移動して久しぶりにAさんと乾杯しました。先ほどの喫茶店でAさんから「ワクワクする話がある」と聞いていたので、早く聞きたくて仕方がありませんでした。

ワクワクする話というのは、Aさんの息子さんが「就職しない道を選んだこと」です。

Aさんの息子さんは大学3年生です。理系で研究室の教授推薦で大手企業に就職することも十分可能なのになぜ就職しないのか、とても興味が湧きました。

そのときAさんがスマホで見せてくれたのは、ユーチューブの投稿動画です。まさかと思いましたが、それはAさんの息子さんが制作した動画作品でした。具体的には、あるゲームを面白いコメントで実況中継したもので、ゲームの内容を知らない私も楽しめ

ました。マニアからの評価がすごぶる高いことに驚きました。

グーグルと契約すると、ユーチューブの動画の再生回数に応じた広告料を受け取ることができます。Aさんの息子さんは、つい最近グーグルと契約したばかりで、ユーチューブに動画を投稿して広告収入を得る「ユーチューバー」を目指し、時間をかけて周到に準備を進めていたようです。

子供の頃、遅くまでゲームをしていると親に叱られたものですが、ゲームを極めることができれば、その分野で堂々と食べていける時代になりました。「趣味が仕事になる時代」がやってきたことを実感し、ワクワクしました。

「いい大学を出て、大企業に就職すること」が必ずしも成功するパターンとは限らないことを、一部の学生は気づき始めています。

今まで考えもしなかったことが仕事になる時代です。変化の激しい時代には、残念ながらこれまでの経験はあまり役に立ちません。特にベテランと言われる世代ほど「仕事の価値観を意識して変える」ことが必要です。

過去の人的ネットワークに固執せず、いつでもゼロの状態から仕事を生み出すことができれば、時代の変化を恐れる必要はありません。むしろ変化をチャンスに変えることが可能です。

◎ 商売の潮目

昨年11月にある飲食店に行った時の話です。そのお店は昨年開店し、その後3回訪問しましたがいつも満席で利用できませんでした。

たぶん今日も満席だろうと思って訪問したところ、カウンターは空いているとのこと。今回も満席で断られると思っていただけに予想外でした。

久しぶりにお会いする親方はとても元気そうで安心しましたが、しばらくしてあることに気付きました。それは夜9時を過ぎると、お客様がほとんどいなくなることです。9時半を過ぎると私だけに、店員さんはお店の片隅でお礼状書きを始めました。

その時、親方から言われたことは次の通りです。

「開店してからいつも満席で、料理を作るのに精いっぱいだった。それが10月を過ぎてからお客様が少なくなってきた。これからどうすべきか考えている」。

実は似たような話を、ある会社の採用担当者から聞いたことがあります。それは中途入社営業マンの話です。その会社では途中で営業マンを採用していますが、継続して好成績をキープできる人は、不思議なことに入社後しばらくは「成績が振るわない」そうです。

理由は簡単で、入社してすぐに成績を上げる人は前職のネット

ワークを利用していることが多く、最初はうまくいっても長続きはしません。これまでの人脈を使い切ったところで行き詰ってしまいます。

反面、過去の人脈に頼らず新規の顧客開拓に励んだ場合、結果が出るまで時間がかかりますが、自己流の顧客開拓方法が確立できると応用が利くため、長期にわたって好成績を維持できると聞き、目からウロコが落ちる思いがしました。

親方のお店でお客様が少なくなった原因の一つは「前職の親しいお客様の利用が一巡したため」と考えられます。

親方のお店は、今が商売の潮目です。お客様が減少し、じっくり考える時間ができた今こそ、原点に戻ってサービス内容を見極める必要があります。

継続利用のお客様が減っている場合、お客様が求めているものとお店のサービス方針がずれている可能性があります。原因究明の方法の一つは「素直な気持ちでお客様の声に耳を傾けること」です。

商売に浮き沈みはつきものです。過去のお客様に頼らず、この機会にゼロから新しいお客様を開拓する方法を確立できれば、前職の会社の看板を外して、本当の意味での「独立」を果たしたことになります。

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29年度
「インシュアランス生命保険統計」より

- 法人会 - \NEW/

- 法人会 -



■引受保険会社(お問い合わせ先)

Afiac アフラック
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

特集

「お客様から応援される会社」を目指そう

一般社団法人人間力大学校理事長・公認会計士

天明 茂

仕事はあるけど手が足りない、技術者不足で機械が動かず利益が出ないという会社が増えている。人手不足を背景に採用コストや人件費が上っていることに加え、本年10月からの消費税増税に関連した諸物価の値上がりもあり、一層の収益圧迫が予測される。今年は、収益構造の立て直しの年と聞いて良い。

利益を高める要因は、①売上高の向上、②限界利益率の改善、③固定費の削減、そして、これら3要素を複合要因とした不採算部門の改善の4つに尽きる。まず明確にすべきは、不採算事業の対策である。時代変化の中で将来が見通せない事業は、撤退もしくは規模縮小の決断が必要である。「人さえ入れれば」「新商品開発ができれば」「融資が叶えば」など、期待できる要因があるのであれば期限を決め、それまでに精一杯の努力をした上で、結論を出すことである。この上で、今期の計画を

固めよう。

第一に、今期の利益目標を設定する。企業が悪循環に陥るのは、適正利益が獲得できないからだ。この上で、第二に限界利益率を設定する。会社の限界利益率は商品の構成比率と、各商品の限界利益率の加重平均で決まるから、利益率の高い商品の販売ウエイトを置いた商品構成が決め手となる。商品ごとの利益率を高めるには、仕入や製造原価の課題もあるが

売価の影響が大きい。売価は自社で決めるものだが、購買決定はお客様だから、売価も現実にはお客様が決めていると言っている。適正売価を守ることは後述したい。

第三の固定費は、前年実績を元に計画するのではなく、今期の具体的施策一つひとつに対して、人件費・交通費などの予算を積み上げていく。経費節減に全社を挙げて取り組むには、経費科目ごとにグループを編成し、競って具体的な経費削減策を洗い出す

のもいい。なお、この具体的施策は営業方針や売価政策によって変わってくるので、これらと併せて設定する。

以上、必要利益、限界利益率、固定費が決まれば必要売上高が計算できる。この売上高目標が実行可能であれば良いが、実現できそうにないことも多い。経営者の腕の見せ所はここからである。

社益にとって、いつ会社ごとが

経営で何が困るかと言って、お客様に買って頂けないことほど、困ることはない。その大きな要因が売価であり、多くの経営者は「多少の利益は減っても仕方ない」と、売価を下げる。しかし、これが結果として大幅な利益減をもたらすことが少なくない。ここで大事なことは「義を明らかにして利を計らう」の信念、すなわち利益を先に考えるのではなく、企業本来の使命を優先して考えるべきことである。

そもそも、企業の使命は「社会の課題を解決すること」であり、利益獲得を優先して正義を犠牲にすることは本末転倒である。「地球環境に良い生産」「発展途上国に犠牲を強いけない仕入れ」「お客様にとって安全な品質」「就労困難者の積極的雇用」など、社会に良い経営を目指すというのであれば、どうしてもコストが余分にかかる。コスト削減の努力は精一杯するべきことは当然であるが、併せて適正売価で販売する努力をしなければならぬ。この工夫は、経営者の仕事である。このためには、お客様から信頼して頂ける会社になることに尽きる。

「あの会社はいい会社だ」という評価が「あの会社から買いたい」となり、さらに「あの会社を応援したい」という評価にまで高めることである。評価を高める要素は、商品・接客・品揃え・店の雰囲気・経営者の人柄などがあるが、何となく「社会にとつていい会社」という評価がいちばんである。

ところで、社会の在り方は、企業の活動に大きな影響を受ける。私は「いい会社がいい社会をつくり、良くない会社が良い社会をつくり、経済的繁栄の裏で、格差の拡大や

精神的貧困が進んでいるのは、良くない会社が増えているからだ。歴史学者のトインビーは「すべての価値を物やお金に置き換えて、心の価値を見失った民族は滅びる」と言ったが、これは日本のことを言っているように思えてならない。

大手自動車会社トップの不正や無資格社員による検査、食品会社では当たり前に使われる遺伝子組換え技術、さらに国による障害者雇用の水増し、権威ある大学による女性や浪人生の差別など。こうした社会問題に敏感な生活者ほど、何とかしなければという思いが募っている。こうした市民の気持ちは「良い会社の支援や応援」に確実に向かい始めている。

お客様から支持される企業群

千葉県大網白里市の大里総合管理(株)は社員40人ほどの不動産管理会社だが、海岸清掃、JR大網駅交通整理、児童保育、戦争語り部の会など、全社員が本業の不動産管理の仕事に並行して地域貢献活動に従事している。社会貢献活動の数は、何と200を超えるというから凄い。お客様は、こうした活動を知っているから、同社を支援する。同社の野老社長

は「地域貢献活動が街を良くし、社員を育てるから、業績が上がる」「こうした取り組みをすれば、きっと日本は良くなる」と言う。地域活動という絶対的な強みが受注量と売価の安定に繋がっている。私は

4年ほど前に、同社の経営計画発表会にオブザーバーとして参加させて頂いて驚いた。何と市長、副市長、福祉課長、国の福利厚生職員など、行政の方が10数人参加されていたのだ。地域住民だけでなく、国も市も同社の地域貢献活動を全面的に応援しているのである。

静岡県伊東市で引越運送を主に請け負う白岩運輸(株)の白鳥社長は、2代目として会社を継いだ時、社内の人心は荒んでおり、古参社員からの嫌がらせを受けるなど、とても会社と言えない状況だったという。しかし、鍵山秀三郎氏が提唱するトイレ掃除の会に出会い、自分を磨き続けることで、優良企業に蘇らせた。今では会社内外だけでなく、地域の人たちを巻き込んで、市内の学校や道路・公園・市役所まで掃除をするので、市内では知らない人がいないほどだ。掃除以外にも、会社の敷地、倉庫を解放した秋のお祭りは26年続いており、地域住民が楽しみにしている。

運転手不足の業界にあつて人の採用には困らないのは、こうした地域に溶け込んだ会社が地域から支援されているからに違いない。

滋賀県の滋賀ダイハツ販売(株)は、軽自動車の販売では40年以上に渡って県内トップを走り続けている。軽自動車の県内シェアは37.7%という。同社は初代が創業8年目で大きな赤字で責任を取って引退した後を継いだ後藤昌幸氏が4年ほどで会社を再建し、県内の会社にした。その会社を継いだ現社長は、先代の経営思想を見事に受け継ぐと共に、いっそう進化させ平成13年には経営品質賞を受賞。現在は、「してもらっ幸せ」[できる幸せから]から一歩進んで「して差し上げる幸せを実感できる会社づくり」を目指している。同社の一番の強みを後藤社長は「人を喜ばせることを生きがいとする社員」と言う。この絶対的な強みこそ、地元から愛され支援され続けている要因である。

いい会社がいい社会をつくる。会社経営を通じていい会社づくりの一翼を担うべく、お客様から支持され応援される会社づくりの年頭のスタートとして頂きたい。

インターネットセミナーのご案内

画像と音声による各分野の本格的セミナーがいつでもご覧いただけます。
 仙台北法人会のホームページから無料でセミナーが受講できます。



手順 ① 仙台北法人会のホームページを開き (<http://www.kitaho.or.jp/> 仙台北法人会 検索)

手順 ② トップページにある「インターネットセミナー」のバナーをクリック



試聴は
無料です

会員は専用IDとパスワードを入れて、
 ログインする事により、多くの
 コンテンツが視聴可能となります。

ログインIDとパスワードを入力してログインしてください
 ※画像はイメージです。 ログインID パスワード

手順 ③ 会員専用サイトへのログインには会員IDとパスワードが必要です

IDパスワードは **ログインID : hj1201 パスワード : 0151** 約500タイトル約3400種類の
 セミナーが無料で受講できます

※セミナーのタイトルなど詳細は、同封案内文書(チラシ)をご覧ください。

国税庁ホームページ「確定申告特集ページ」活用のご案内 ~国税庁ホームページから申告書が作成できます~

確定申告の時期が近づいてきました。
 国税庁ホームページ(www.nta.go.jp)では、パソコン等で確定申告書の作成が出来る「確定申告書等作成コーナー」をはじめ、確定申告に関するさまざまな情報を掲載した「確定申告特集ページ」が開設されています。
 申告方法や納税期限、国税電子申告・納税システム(e-Tax)の利用方法等、多岐にわたる便利な情報が提供されています。

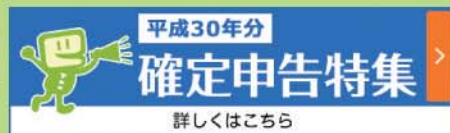


確定申告書等
 作成コーナーへ!

「確定申告特集」ページアドレス <http://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/shinkoku/tokushu/index.htm>

また、当会のホームページにもリンク用バナーを設置しましたので、皆様ぜひご活用下さい。

仙台北法人会HP(www.kitaho.or.jp)より、
 トップページ下段にリンクバナーを設けました。
 または、 **会員の皆様へ** ▶ **お役立ちリンク** ▶
 からご覧いただくことができます!!



こちらの
 バナーを
 クリック



編集後記 臨機応変

ある居酒屋でお客様と会食をした時の話です。おかわりのビールを店員Aさんに注文しましたが、10分経っても来ませんでした。お店が混んでいるのかなと思い、特に気にしませんでした。

数か月後、同じ居酒屋でお客様と会食した際、前回とは違う店員Bさんに追加注文したところ、すぐにビールが来たので驚きました。お店の混み具合は前回と変わりません。

しばらくして前回の店員Aさんが通りかかったため、お酒の追加注文をしたところ、やっぱり時間がかかりました。同じお店なのにAさんに注文すると時間がかかり、Bさんに注文するとすぐに来るのはなぜなのか不思議に思いました。

何度かAさんとBさんに注文をしてみて、その違いにやっと気付きました。Aさんは「注文頂いた順番を厳守」しているのに対し、Bさんは注文の順番ではなく「飲み物がないお客様を最優先」していました。Bさんに注文すると、必ずテーブルのドリンク残量を確認していることから判明しました。

会計の際、店長にBさんの仕事ぶりが素晴らしいことを伝えました。Bさんは学生で、来年3月に卒業の予定です。もし企業の採用担当者がBさんの仕事ぶりを見たら、きっと採用したくなるだろうと思いました。

「サービス業の神髄は、まさに臨機応変にある」ことをBさんから学びました。

広報小副委員長 瀬谷 春夫 (尚サンライズロジテム)

年会費の預金口座振替制度のご利用について

当会では、預金口座振替による年会費の納入をお勧めしております。ご契約されていない方は、ご入金の手間が省ける便利な口座振替をぜひご利用下さい(ご入金の際に掛かる手数料は当会で負担しております)。3月15日までに手続きされた方は、平成31年度(2019年4月~2020年3月)分の年会費から自動引き落としが可能ですので、お早めにお手続き下さい。

お申込・お問合せ 法人会事務局 TEL 022-263-0151

