



きたほ Hot Line 2020.9

発行部数 **3,000部**

●令和2年9月号 第542号
●令和2年9月1日発行 ●毎月1日発行



高平 康一さん

株式会社高平精肉店
(業務用精肉卸・小売業)

【仙台北税務署より】 **3ページ**

着任のご挨拶 阿部 清克 仙台北税務署長
新任幹部プロフィール

【青年部会】 **3ページ**

令和2年度 コミュニケーション委員会紹介

【女性部会】 **3ページ**

**小学生対象「税に関する絵はがきコンクール」
募集をはじめます!**

【税務署からのお知らせ】 **4ページ**

税務署での相談は、事前予約をお願いします

【ビジネスニュース】 **5ページ**

オリジナルの情報源

【新入会員の紹介】 **5ページ**

2020年5月11日～7月31日入会分

【特集記事】 **6ページ**

**アフターコロナを見据えた経営戦略
の方向性**

未来事業株式会社 金融コンサルタント 清田 正和 氏

【活動報告 他】 **8ページ**

**令和2年度 第2回通常理事会を開催
研修会を開催しました**

【重要】女性部会

創立40周年事業中止(延期)のお知らせ



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 500タイトル以上のセミナー動画が見放題!!

専用コンテンツは「ID:hj1201」「パスワード:0151」でご覧になれます。

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



宝人 喜多

今月の

小さい頃はサッカーと家の手伝い

私は昭和49年に泉区七北田で生まれました。小さい頃からサッカーが好きで、近所の子ともたちとスポーツ少年団に入ったことがきっかけで、高校を卒業するまでサッカーを続けていました。

また、当社は以前精肉店だけでなく泉区将監に支店があり、そちらでお惣業を中心に年中無休で販売していたため、小学校低学年の頃からお店の手伝いすることが日課でした。先代の社長である父は、今はだいが穏やかになったのですが、当時は厳しく、「家族みんなが食べていけるのはこの商売をやっているお蔭。手伝うのは当たり前」と小さい頃から教えられていて、サッカーの練習に行く前や、練習がない休みの日などは朝5時頃には起こされ、コロッケに使うじゃが芋を蒸かして皮をむいて潰す作業を手伝ったり、揚げ物にパン粉を付けたたり、お惣業の仕込みの手伝いを姉2人とともにやっていました。今思えば、サッカーをやっているか、家の手伝いをしているかの子ども時代でした。しかし幼い頃から家の手伝いをすることは、父の教えもあり子どもながら

美味しいお肉を皆さまに提供して行きたい

今回は仙台市泉区七北田にある株式会社高平精肉店さんを訪ね、代表の高平康一さんにお話を伺いました。

異業種も経験

大学は、地元仙台の東北学院大学経済学部に進学。大学を卒業するまではずっと地元で過ごしていました。大学卒業後は、父の意向もあり、大阪の総合商社に就職しました。「肉屋だけでは視野が狭くなる」と、家業に就く前に他の業種も経験したほうが将来会社を経営して行くうえで必ず役に立つと、営業や経理の仕事を経験して約6年間お世話になった後、27才で仙台に戻り当社に入社いたしました。最初は営業から始め、父の教えのもと徐々に仕事の幅を拡げ、6年前の平成26年、40歳を期に代表取締役就任いたしました。「誰よりも早く出社し一番最後に退社する」というのが私のモットーです。幼い頃から現場が好きでずっと現場に身を置いていますので、代表になった今でも毎日午前中は白衣を着て、現場で肉のカット作業などを行っています。

養豚業からスタート

当社は先々代の祖父が昭和33年に現在の場所で創業し、昭和48年に法人化したしました。当初は養

豚からで、豚舎で豚を飼育し、屠殺場で屠殺してもらった肉を精肉店に納めていました。その後、自社で精肉加工も行うようになり卸売販売の事業を始めました。

創業当初は豚舎のある七北田も今程住宅があつたわけではなかったので養豚業をやっていたのですが、段々と住宅が増えて来て、衛生的な問題などから養豚業を続けて行くことが困難になり、養豚は辞めることになったようです。

今は卸売販売が9割程度なのですが、今年に入った頃から、敷地内にあるプレハブ店舗で毎週土曜日のみ一般のお客様を対象に小売販売を始めました。そうしたところ「安くても良いお肉が買える」と評判になり、閉店前には売り切れになるほどで、お客様に大変喜んでいただいております。また、いまの時代のニーズに合わせるべく、インターネット販売も計画中です。お客様の希望に出来るだけ応え、良いお肉を少しでも安く提供出来るようにと頑張っています。

100年企業を目指して

当社は今年で創業63年になります。自分が経営に携わるようになり、継続していくことの大変さを痛感しています。この仕事をしていて最もうれいしいのは、お客様からお肉が美味しいと言っていただけだった時です。飲食店だけでなく保育所や介護施設など幅広くお取引させてい

ただいているのですが、以前ご縁があつて当社のお肉を使っていたいただいた施設の方から、「高平さんのお肉を使うようになったら、みんな残さずに食べてくれるようになりまし」と聞いた時には涙が出そうなくらいうれしかったです。

これからも、祖父や父が築き上げて来たものをしっかりと守りつつ、新しいものも取り入れ、従業員一人丸となつてお客様に美味しく、安全なお肉を提供出来るように頑張りたいと思っております。初心を忘れずに「100年企業」を目指して日々努力してまいります。



株式会社 高平精肉店 代表取締役社長 高平 康一 さん

〒981-3131 仙台市泉区七北田字東裏2番地 TEL 022-372-3556

◆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。

着任のご挨拶



仙台北税務署長
阿部 清克

この度、仙台北税務署長を拝命いたしました阿部でございます。

菅原会長様をはじめ公益社団法人仙台北法人会の皆様には、平素から税務行政全般について、深いご理解と多大なるご協力を賜っており、心から厚く御礼を申し上げます。

公益社団法人仙台北法人会は、各種講演会や研修会の開催、租税教育等の税の啓発活動をはじめ、街頭募金活動などの社会貢献活動といった幅広い事業を積極的に展開し、東北六県の法人会の中においてもリーダーシップを発揮していると伺っており、大変心強く感じております。

さて、今般の新型コロナウイルス感染症の影響により、定時総会をはじめ各種研修会等の開催を見合わせざるを得ない状況となっているほか、地域経済の

悪化など、法人会活動のみならず皆様の事業にも甚大な影響が出ていることと思います。

このような中、我々国税として、ましては、感染拡大防止に配慮した執務体制を構築するとともに、納税の猶与や申告・納付等の期限延長等、納税者の状況に即した柔軟かつ適切な対応に努めているところでです。

また、感染症対策として働き方を含めた「新しい生活様式」の実践が求められておりますが、税務手続きの電子化・簡素化、税務相談の自動化など、更なる納税者の利便性の向上を図ることが今後の税務行政にとって不可欠であるとの認識のもと、e-Taxや電子納税の更なる普及、令和5年10月から始まるインボイス制度の周知などの各種の取組を進めるには、我々だけではおのずと限界がありますので、引き続き皆様からのご支援、ご協力をお願い申し上げます。

結びになりますが、公益社団法人仙台北法人会の益々のご発展と会員の皆様のご健勝、事業のご繁栄、そして新型コロナウイルス感染症の一日も早い終息を心から祈念いたしまして、着任のあいさつとさせていただきます。一年間どうぞよろしくお願いたします。

仙台北税務署

新任幹部
プロフィール

署長 阿部 清克

出身県 山形県
趣味 旅行・野球観戦
信条 試行錯誤
抱負 信頼される税務行政を目指す。

副署長 五傳木 達雄

出身県 福島県
趣味 スポーツ観戦
信条 和は力なり
抱負 信頼される税務行政に努めます。

副署長 佐藤 友一郎

出身県 岩手県
趣味 街の散策
信条 臨機応変
抱負 適正公平な課税の実現に努めます。

総務課長 林 広光

出身県 宮城県
趣味 釣り
信条 一隅を照らす
抱負 これ則ち国宝なり
自身を含め、職員
の健康保持を推進します。

税務広報広聴官 高瀬 幸子

出身県 青森県
趣味 食べ歩き
信条 先入観を持たない
抱負 分かりやすい丁寧な周知・広報に努めます。

統括国税調査官 坂本 修

出身県 青森県
趣味 トライプ
信条 人間万事塞翁が馬
抱負 適正な課税の実現に努めます。

連絡調整官 川名 正康

出身県 福島県
趣味 登山・温泉
信条 明確止水
抱負 納税者に信頼される税務行政を目指します。



青年部会 Information

令和2年度
コミュニケーション
委員会紹介



青年部会の活動を皆様にご紹介するため、各委員長よりそれぞれの委員会の活動内容等を紹介いたします。

第2回目となる今回は、コミュニケーション委員会の吉田健二委員長です。

Q.どのような取り組みを行う委員会でしょうか？

A.部会員相互の親睦・結束を固める事を目的とした事業に取り組んでいる委員会です。

Q.今年度はどのような活動を行いますか？

A.コロナ禍ではありますが、部会内のビジネス増強を目的とした事業を実施し、部会員メンバー相互の親睦を深める活動を行います。

Q.最後に一言委員会のPRをお願いします。

A.魅力的な部会であり、委員会です。皆で、部会を盛り上げていきます！

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

小学生対象『税に関する絵はがきコンクール』
募集をはじめます!

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』は今年で13回を数え、教育委員会や租税教育推進協議会、国税庁の後援をいただき開催しております。

この事業は、小学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、その得た知識を描くことで、理解と関心をより深めてもらうことを目的としております。

当部会(尾形頼子部会長)では、仙台北税務署管内にある83の小学校の6年生約5,750名を対象に学校長を通じて応募依頼をします。

昨年の宮城県内の応募枚数は、156校5,172作品と年々増加傾向にあります。

選考会は10月8日(木)税務署幹部の皆様と一緒に選定する予定です。

詳しくはホームページをご覧ください。



第13回応募用紙

仙台北法人会 絵はがき

検索

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 仙台支店 TEL.022-221-2532

政府労災の上乗せ補償
ハイパー任意労災
(業務災害総合保険)

企業向け第三者賠償責任保険
STARs
(事業総合賠償責任保険)

火災と地震災害に備える
フロアティガー
+企業地震保険
(企業財産保険 財物損害補償特約等)

個人情報の漏えい事故対策
情報漏えいガード
(個人情報漏えい保険)

…………… 税務署からのお知らせ ……………

税務署での相談は、事前の予約をお願いします。

税務署では、**面接相談の事前予約制**を実施しております。

電話での回答が困難な相談内容(具体的に書類や事実関係を確認する必要がある場合など)については、電話等で所轄の税務署に事前に相談日時を予約してください。

なお、制度や法令等の解釈・適用についての一般的な相談については、下記Step2において、「1」を選択することで、電話相談センターへの相談が可能です。



Step 1

所轄の税務署へ電話をかけます。

※受付8:30～17:00(土、日、祝日及び年末年始を除く)

仙台北税務署 022-222-8121

Step 2

音声案内に従い「2」を選択

※「番号が確認できません」という音声案内があった場合は、「*」・「#」を押してから番号を選択してください。

- 1 電話相談センター
- 2 申告相談の事前予約等
- 3 消費税の軽減税率制度についての一般的なご相談等
- 4 納税の猶予制度についてのご相談等

注) 所得税等の確定申告期は、「0」に確定申告に関するご相談等が追加されます。

Step 3

税務署の職員が応答しますので、「**面接相談の事前予約である旨**」をお伝えください。

職員が、「氏名」・「住所」・「相談内容」等をお伺いし、予約を受け付けます。

また、相談日に必要な書類等をお伝えしますので、当日で持参ください。



有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀬谷 春夫

オリジナルの情報源

◎ ありふれた情報の価値

これは元運送会社社員Aさんの話です。Aさんは運送会社の社員でしたが、あるとき急に会社を退職しました。しばらくして再会した時に退職理由を聞いて驚きました。それは次の通りです。

「株式投資で大当たりして数千万円の利益が出たので、会社を辞めて独立しました。今後ともよろしく!」

Aさんはジョッキのビールを飲み干し、すがすがしい顔でこれからのビジネスプランについて熱く語っていました。

お互いすっかり酔いが回った頃、Aさんへ株式投資の必勝法を聞いたところ、教えてくれた秘訣は次の通りです。

「毎日の配達業務で、聞いたこともない会社の荷物が徐々に増えていることに気付いた。これは今後成長するのではと思い、その会社に絞って集中投資をしたところ、しばらくして株価が暴騰した」

ある会社の荷物が増えているかどうかは、配達員にとって「ありふれた情報」ですが、その情報を株式投資に活かしたことがAさんの勝因です。

同じ荷物の情報でも、受け止める人の問題意識によって大きく変わることを痛感しました。

残念ながら数年後、Aさんは事業に失敗してしまいました。すっかり元気をなくしたAさんと居酒屋で「反省会」をした際、Aさんの失敗の原因が、過去に事業に失敗した私と同じことに気付きました。それは起業時に「潤沢な資金がある」とこと大いに関係があります。

起業時に資金があると、全く売上が立っていないのに「お金を使うこと」ばかり考えてしまいます。失敗すると思って事業をスタートする人はいないため、あれもこれもと必要と思われるものをウキウキしながら購入し「売上の見込みがない」のに会社ごっこで人を雇ってしまうと地獄の始まりです。

会社経営において「お金をどうやって使うか」と「どうすればお金を使わずにできるか」とでは、取るべき戦略は全く異なります。

キャッシュフローこそ事業の要であり、売上利益以上のお金を使っていればいつかは資金がショートします。考えてみれば当たり前のことですが「恋は盲目」の言葉通り、自分の事業に惚れ込んでしまうと不思議なくらい気付かないものです。

豊富な資金で事業を開始する際は「お金をどうやって使うか」に意識が向かないように十分注意する必要があります。

◎ とっておきの情報源の作り方

仕事に活かせる自分だけの情報源の作り方ですが「他の人がゴミ箱に捨ててしまうようなもの」にこそヒントがあります。

創業時にテレアポの技術を学ぼうとして、毎日午後5時から3時間、学習教材会社のテレアポのアルバイトをしたことがあります。電話番号が書かれたリストをもらい、ひたすら電話をかけ続けるハードな仕事です。

仕事を始めて一週間、仕事自体には慣れてきましたが、全く成果が出ませんでした。ただがむしゃらに電話をかけ続けたため、電話番号のリストがなくなってしまいました。

さてどうすべきか考えていると、マネージャーのBさんがニコニコしながら近寄ってきて「ちょっとそのリストを貸してくれる?」と言いました。ついさっき断られたばかりのリストをBさんは一体どうするのだろうと思って見ていると、隣に座ってさっそく電話をかけ始めました。

Bさんへ「それはさっき断られたばかりですよ」と言いましたが、Bさんは分かっている様子でした。Bさんは電話をすると「先ほどは当社の新人が大変失礼しました」と言って、私が1件も取れなかったアポイントを次々に成功させました。圧倒的なプロの仕事に、背筋がゾクゾクするほど感動しました。

私が「一見価値がないものに注目する」ようになったのは、Bさんの影響かもしれません。

会社にたくさんセールスの電話がきて困っている人も多いと思いますが、その電話には自社に活かせる営業のヒントが隠れています。

当社では以前、セールスの電話を「いつ・誰が・何時に」かけてきたのリストアップしていました。同じ会社からの電話のタイミングに「ある法則性」を見出した時、そのノウハウは自社の営業に活かすことができます。

ある証券会社の営業マンは、土曜日限定で電話をしていました。その理由を聞くと「土曜日に出勤している人は管理職以上のキーマンが多く、事務員さんが休みなので直接話ができる」とのこと。

そこで私も土曜日に注目したところ、ベンチャー企業が顧客を次々に開拓できる秘訣をつかむことができました。それは「大手企業が休んでいる時に仕事すること」です。

取引先の大手企業が休みの時、困ったお客様は会社の規模など関係なしに問題を解決してくれる会社を探します。そうした困ったお客様のニーズに丁寧に対応すると信用してもらえることを知り、創業期の顧客開拓にとっても役立ちました。

仕事に役立つオリジナルの情報源は「他の人にはその価値が分からないもの」に注目し、地道に観察して「必勝パターン」を発見した時に初めて自分のものとなります。

新入会員の紹介

2020年8月4日通常理事会承認

■ 正会員

(敬称略)

入会月	支 部	法 人 名	業 種	紹介者・備考
5 月	黒 川	(株)R.A.D	土工、解体、地盤改良業務	AIG損害保険(株)佐々木彬人

特集

アフターコロナを見据えた 経営戦略の方向性

未来事業株式会社 金融コンサルタント

清田 正和

1. はじめに

今回は、新型コロナウイルス感染症による社会経済活動の大幅な縮小に対し、どのように対処していけばいいのか、アフターコロナを見据えた経営戦略について述べたいと思う。

まず、特筆すべきひとつの事象として、これまで首都圏一極集中であったものが、コロナ禍をきっかけに地方シフトへと変化しつつあることだ。この数か月のリモートワークや在宅勤務によつて、必ずしも東京や本社にいたくとも仕事が出来ることがある程度証明され、家賃の高い首都圏から本社を地方に移転する動きや、従業員が首都圏を離れ、実家に近い地方に住み替えするようになった動きがはじまっている。地方の人口動向が人口減少時代の中で最も大きな課題とされてきており、地方の活性化をどう進めるかは、とても難題であったはずである。官民一体となつてコロナ禍を乗り越え、更に地方経済の三大課題「人口減少」「少子高齢化」「事業承継難」を解決していくために、今後どういう環境が待ち受けているのか、またそれに対して、個別企業が

どういう意識で戦略を練つて実践していけば良いかを考えてみたい。

2. コロナ禍の衝撃と環境変化

コロナの影響をリーマンショックと比較して見てみよう。表を見ると

主要経済指標 (2020年6月時点)	コロナショック		リーマンショック	
	2020年度 予測	2021年度 予測	2008年度 実績	2009年度 実績
実質GDP成長率	-5.1	2.5	-3.4	-3.4
民間消費	-5.2	2.9	-2.0	-2.2
住宅投資	-8.2	3.1	-1.5	-0.9
設備投資	-7.2	-0.8	-6.0	-20.3
鉱工業生産指数上昇率	-5.3	1.1	-12.7	-11.8
第3次産業活動指数上昇率	-7.8	0.8	-3.1	2.8
公共投資	-0.7	3.2	-	-
国内企業物価上昇率	-3.8	12.0	3.1	-9.0
消費者物価上昇率	-0.9	6.6	1.1	-10.7
失業率	3.8	-	4.1	-

出所: 大和総研 outlook より筆者加工作成

数字では、コロナショックのダメージがリーマンショックを上回っていることが分かる。しかし、その

翌年度をみると、コロナショックはリーマンショックよりも回復が早いという予測となっている。つまり、リーマンショック時は翌年度もその影響を引きずったが、コロナショックでは、成長率等は設備投資を除きプラスに転じていく予測がなされている。

これを踏まえ、アフターコロナの視点は、次のように予想している。
①人口減少時代から、官民一体の努力で広域連携が加速度的に進展し、地方に人が還流し始める。②デジタル化の進行によりオフィス改革が実行され、新しい働き方が生まれる。③官民一体のプロジェクトが起案され、国際社会は、挙国一致体制が確立していく。具体的には、①は地方におけるコンパクトシティやコネクテッドシティのような未来型都市の形成が現実化する。そこにはMaaSといった交通系ICTも連動していく。②は在宅勤務・テレワーク仕様のオフィスに変化し、働き方はジョブ型、シェア型に変容する。③は世界各国が強いリーダーシップを発揮する指導者により、挙国一致体制が確立し、国民は行動の自由度を喪失、デジタル化規制が「層強化」される。

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 仙台支店 TEL.022-221-2532

政府劣災の上乗せ補償
ハイパー任意劣災
(業務災害総合保険)

火災と地震災害に備える
プロバティガード
+ 企業地震保険
(企業財産保険 財物損害補償特約等)

企業向け第三者賠償責任保険
STARs
(事業総合賠償責任保険)

個人情報の漏えい事故対策
情報漏えいガード
(個人情報漏洩保険)

3. 企業の変化予測

次に、こうした環境変化の中、国内の社会経済活動は様々な影響を受けることになる。それを予測することで、経営戦略を立案していく。

今まで以上に、売上高や収益に下押し圧力がかかってくるので、効率化の為に選択・集中、生産性向上の動きは更に活発化する可能性がある。例えば、既存戦略の見直しや経営改革の促進、新規事業の拡大など、あらゆる場面で機会創出を図る動きが出てくよう。発想の転換による、関連事業の発掘や新ビジネス、業態を超えた新連携、規制緩和要請、それに応じた人材採用・育成評価・配置転換など産業構造や就業構造に大きな影響を及ぼす変化になるだろう。しかし、こうした変化に対応するために、各企業は根本的な課題に直面する。

それは、人の問題である。コロナ禍でどんなに環境が変わろうとも、人のモチベーションだけはコントロールが効きにくく、組織体制で何とか切り盛りしてきた企業も、働き方改革でチームワークなどの統制が取れにくくなっている。一人一人の社員意識のレベルが大きくものを言うようになる。すなわち、スキル、資格、得意分野などによって、会社のためや自分の成長のために何ができるのかというジョブ型人間が必要になるからである。ジョブ型雇用は、職務記述書(ジョブスクリプション)により、具

体的な職務内容が明確になるため、成果での評価がしやすくなる。ただし、長期間、日本はメンバーシップ型組織に慣れ親しんできたため、部署別にジョブ型とメンバーシップ型を使い分ける、戦略の見直しが当面は望ましい。

また、それによって、人脈の広げ方が違ってくる。単なる学校や地域での先輩後輩知人だけでなく、資格・スキル・貢献意欲など個人の定性要因で特徴ある要素や信念・モットーのような思想的な要素も関係してくると考えられる。

4. 顧客市場の推定

次に重要なのは、市場である。魚がいる場所でなければ獲物は釣れないが、科学的な方法で市場を推定し、それを仮説とした経営戦略を立案していくことが二層求められる。具体的には、Aーヤートを活用した市場の推定を実施し、投資に見合う市場か否かを判定する。

そこでは、顧客側が気付いていない潜在的な需要を発掘しなければならぬが、検証手段として重要なのが、顧客インタビューである。

このインタビューは人がリアルに関われる部分であり、ニーズを的確に把握しているか、市場がどのくらいあるか、顧客の切実な課題は何かを探ることにある。ここがAーでは探れないエアーポケットとなる。実は、意外と中小企業ではこの市場の推定が十分でないため、正しい経営がなされないケースがある。スターバックスは原則、人口1

78千人以上の都市が出店基準と言われており、市場推定が明確である。金融機関のシンクタンクに任せれば、メイン銀行なら、市場の推定や獲得シエアなど適切な手数料で一定の助言をしてもらえるはずだ。

5. 地域の事業課題

次に、地公体、いわゆる、県や市が地方創生で掲げる課題に連動した戦略である。この部分は、かなり深掘りが必要となるが、考え方としては王道であろう。なぜなら、その課題は各県とも共通性があるからだ。その共通課題は、①若者が帰還しやすい環境整備、②県の強みである産業と生産物をミックスさせたオープン・イノベーション、③事業承継における廃業予定者と起業家のマッチングの3つである。

若者が18歳で大学進学し、都市圏で就職した者が30代前半で地元へ帰還する帰還率を計算してみると、筆者のいる静岡県では、直近2019年で39%であった。6割が県外を出たまま地元に戻って来ない。結論から言えば、帰還を促すものは住宅手当支援である。首都圏での高い家賃は家計を圧迫し、少子化の原因となっている。地元企業が新卒採用不可能でも、帰還したい若者を中途採用するにはこの方法が相応しいと考える。加えて、専門職を育成する訓練施設や学び直しできる夜間学校があれば、更に大きなインセンティブとなるだろう。②のオープン・イノベーションだが、

まず6次産業の創出と金融支援である。農水産物とモノづくりを掛けあわせて、観光の起点とし、これらを県内の道の駅で大いにPRする構想である。人の動きを予測し、点を線で結び、地元の誇りある産物を他県と自県の人々とのコミュニティを形成させた場所で販売する。そのためには、次世代産業の創出とそれを支える地域ファンドが不可欠である。③の後継者不足の対策では、商工会議所・商工会のマッチングプラットフォームを活用し、起業家に地域で守りたい会社や生産物の事業承継をコーディネートしていく。ここでは、地域金融機関の情報が必要不可欠となる。こちらも地域ファンドによる金融支援が大切で、株式買い取り資金や事業が軌道に乗るまでの運転資金などは、一定以上のビジネスモデル審査に通っていれば、支援継続すべきである。

6. おわりに

今まで述べてきたことは、地方の課題解決であるとともに、そこに存在するすべて企業の戦略課題と連動している。地域が活性化するには、地域の企業が元気になるしかない。そこに働く従業員も、地元愛と地元貢献心を少なからず発揮したいはずである。地域に育つた恩返しは、その実現する場所を厭わなものの、地元へ帰還して地元のために尽くすことにより、アフターコロナの日本を良い方向に向かわせる原動力になって欲しいと考える。



令和2年度 第2回通常理事会を開催

去る8月4日(火)、江陽グランドホテルにおいて「第2回通常理事会」を開催しました。新型コロナウイルス感染拡大防止のため、会場入口での検温とアルコール除菌にご協力いただき、会場では出席者同士の間隔を大きくとる席の配置にするなど対策を講じて開催しました。当日は仙台北税務署より定期異動で7月に着任されました阿部清克署長様、佐藤友一郎副署長様にご臨席いただいたほか、理事・監事合わせて22名の出席があり、菅原会長の挨拶の後、阿部署長よりご挨拶いただき、日頃の法人会活動に対する労いのお言葉を頂戴しました。理事会の冒頭、新型コロナの影響で中止になった総会時に行われるはずだった「表彰」が行われ、この日ご出席いただいた「全国法人会総連合会長表彰」の浦山孟吉理事、鈴木一成理事、「宮城県法人会連合会会長表彰」の尾形頼子理事、後藤道博監事へ菅原会長から表彰状と記念品の伝達が行われました。理事会では年間会議・事業計画(案)を含む9つの議案が審議されましたが、すべて原案通り承認されました。この承認を受け、今後詳細な事業計画を担当委員会や支部・部会で協議し、それぞれ新型コロナに対する対策を講じたくうえで、事業に取り組んでまいります。また、上部団体である宮城県法人会連合会の臨時理事会において、当会の菅原会長が県連の会長にも就任したことが報告され、菅原会長からは「法人会の理念の下、地域企業の発展のため全力を尽くしてまいります」との挨拶がありました。なお、菅原会長は、理事会終了後、東北六県法人会連合会会長に就任されました。



研修会を開催しました

新型コロナウイルス感染拡大防止により、セミナー・研修会の開催を3月より見送っておりましたが、感染防止ガイドラインなどに基づき、7月のパソコンセミナーから再開しました。1テーブルに1人の着席で会場収容人数の1/2~1/3以下の定員を設け、当日の参加者には検温と手指のアルコール消毒などのご協力をいただき、セミナー中も窓を開けて換気を行うなど、十分な対策を講じたうえでセミナーを開催しました。



7/29 | 自信がつく「ビジネス文書作成」パソコン講座

7月29日(水)、野村不動産仙台青葉通ビルにおいて、仙台北中法人会共催「ビジネス文書作成講座」と題したパソコンセミナーを開催しました。参加者は18名、うち北法人会は6名でした。講座では、富士通エフ・オー・エム(株)専任インストラクターの渡辺典子先生を講師に、議事録・報告書・企画書などの社内文書、案内状・見積書・お礼状などさまざまなシーンで作成されるビジネス文例を通して、ビジネス文書の作成に必要な知識を解説していただきました。基本的なビジネス文書の作成から、気持ちの伝わるお礼状や詫言状など様々なビジネス文書を作成することにより、パソコンの基礎から役立つ応用技能などを学ぶことができ、大変有意義なセミナーとなりました。

8/4 | やさしくわかる「総務・庶務の実務」セミナー

8月4日(火)、仙都会館において仙台南3法人会共催による「総務・庶務の実務」セミナーを開催し、36名の皆様にお集まりいただきました(うち北法人会11名)。講師には、(株)人事サポートプラスワン代表で経営士の松本健吾先生をお招きし、総務・庶務における仕事の基本的な考え方や、実践的なノウハウをご講義いただきました。総務・庶務の仕事は極めて多岐にわたり、幅広い業務があります。松本先生は、「総務・庶務とは経営者に最も近い存在。常に今、何が必要なのかを的確にとらえ、会社へ取り込んでいくことが企業の差となる時代」と語り、担当者に向けて、総務庶務の仕事とその役割、具体的な仕事の進め方などについて、ポイントや基本スキルを確認しながら解りやすく解説いただきました。

◎女性部会【重要】

創立40周年事業中止(延期)のお知らせ



以前より告知しておりました10月1日(木)創立40周年記念事業(記念講演会・記念式典・祝賀会)は、昨今の発生している新型コロナウイルス感染症が日々拡大している状況を受け、第1回役員会内協議の結果、中止を決定しましたのでお知らせいたします。開催を楽しみにして下さった皆様には、急なご案内となりご迷惑をお掛けしますが、ご理解をいただきますようお願い申し上げます。なお、社会貢献事業(福祉施設へのタオル1000本寄贈)については、予定通り行いますので、引き続きのご支援とご協力をお願いいたします。

編集後記

本格的な夏が到来しましたが、今年の夏は今までに経験したことのない夏となっています。外出時にはマスクは必須で肌荒れに悩む人が続出。子供達の夏休みは短く、お祭りや催事はほとんどが中止。旅行へ行くのも些か躊躇している人も多いでしょう。私はここ数年、大曲花火大会に行くことが晩夏の楽しみの一つになっていました。知人に棧橋席を予約してもら

い、社内行事として出掛けていました。初めて観た時はその光と音の迫力に鳥肌が立ちビールを飲むのも忘れてしまうほど夜空に咲く大輪に感動したことを思い出します。今年は観ることができないと思うと無念ですが、来夏には日本のみならず世界がコロナに打ち勝っていることを願うばかりです。公益事業推進委員(HP小副委員長) 高橋 一美 (株)高一建設

仙台北法人会では
新規会員を
募集しています!

税を味方に、強い経営を。
~人脈ひろがる 社会につながる~

仙台北法人会は、法人会の原点である「税」に関する活動(税の大切さや役割について正しい理解を身につけていただけるような活動や研修)に軸足を置きながら、役員・会員・職員が一体となった組織運営に努めております。

企業の繁栄と社会への貢献。経営者の皆様を支援する全国組織、それが法人会です。法人会の仲間を増やすため会員増強活動に努めております。



お知り合いの企業様がありましたら、是非ともご紹介下さいますよう、お願いいたします。

連絡先 (公社)仙台北法人会事務局 TEL 022-263-0151