



# Kitaho. com 2012

発行部数 **3,000部**

●平成24年2月号 第439号 ●平成24年2月1日発行 ●毎月1日発行

がんばろう!みやぎ  
がんばろう!東北

昨年11月1日より仙台北法人会のホームページアドレスが

<http://www.kitaho.or.jp>

に変更になりました。

仙台北法人会

特集

## 謙虚な学びこそが 競争力の源泉

経済ジャーナリスト 疋田 文明 氏

### 2月の事業予定

- 1日 全法連「厚生事業推進委員会」(全法連会館)
- 2日 全法連「広報委員会」(全法連会館)
- 3日 女性部会「第4回税に関する絵はがきコンクール」選考会(10:30~新仙台ビルディング)  
女性部会「第5回研修委員会」(11:00~新仙台ビルディング)  
女性部会「第5回交流委員会」(11:00~新仙台ビルディング)  
女性部会「第5回役員会」(12:00~新仙台ビルディング)  
泉第2・5・7支部「合同新春講演会・新年会」(18:30~あさひ館)
- 7日 県連「厚生委員会」(14:00~大同生命ビル)  
仙台3青連「会議」(19:00~未定)
- 8日 青年部会「第10回役員会」(12:00~新仙台ビルディング)  
県女連「部会長会議」(14:00~大同生命ビル)
- 9日 4県法連合同「職員研修会」(10:00~大同生命ビル)  
宮城野支部「新年会」(18:00~大喜飯店)
- 10日 六県法連女連協「代表者会議」(ホテルモントレ仙台)
- 13日 青年部会社会貢献委員会(18:30~新仙台ビルディング)
- 14日 大型保障制度推進会議(10:30~新仙台ビルディング)  
県連「理事会」(14:00~大同生命ビル)
- 15日 全法連「税制セミナー」(13:00~ハイアットリージェンシー東京)
- 16日 パソコンセミナー「Excelセキュリティ対策」(13:30~マハロ)
- 17日 全法連「共益事業推進委員会」(全法連会館)  
パソコンセミナー「Excelセキュリティ対策」(13:30~マハロ)  
県女連「部会長会議」(16:00~新仙台ビルディング)
- 19日 税務署開庁日
- 20日 県連「組織委員会」(14:00~新仙台ビルディング)
- 21日 「決算法人説明会(3月)」(10:00~14:00~エル・パーク仙台)  
県連「広報・事業合同委員会」(14:00~大同生命ビル)
- 23日 全法連「総務委員会」(12:30~全法連会館)
- 24日 県女連(12:00~江陽グランドホテル)
- 25日 青年部会「新春の集い」(~26日 湯の原ホテル)
- 26日 税務署開庁日
- 28日 県連「会長懇談会」(16:00~ウェスティンホテル仙台)
- 29日 県連「事務局長会議」(13:30~新仙台ビルディング)

### 3月の事業予定

- 2日 全女連「役員会」(全法連会館)  
県連「総務委員会」(14:00~未定)
- 5日 「安倍晋三氏時局ディスカッション」(16:00~江陽グランドホテル)
- 7日 共催セミナー「やさしくわかる総務・庶務の実務」(13:30~未定)  
二日町・国分町支部「第4回役員会」(18:00~未定)
- 13日 青年部会「第11回役員会」(12:00~新仙台ビルディング)
- 14日 全法連「理事会」(全法連会館)
- 15日 通町支部「第3回役員会」(18:00~通町コミセン)
- 28日 県連「理事会」(15:00~ガーデンパレス)



仙台北法人会  
全16支部を  
リレーで掲載



宮城野支部  
高橋 光男 さん  
北振印刷(株)

## 地域の企業紹介

お客様とのご縁を大切に可愛がってもらえる人に

## 玩具を分解

国道4号線バイパスをスポパーク松森に向かう七北田川の南沿いに今回取材した北振印刷株式会社の社屋がある。小柄で物静かな雰囲気代表取締役高橋光男さんが私達を迎えてくれました。

幼い頃の思い出として印象に残っていることは父親にブリキの玩具をプレゼントされ三日もしないうちに玩具がどの様に作られているか興味を持ち直ぐに分解して壊してしまいう子供でした。自分では元に戻せると考え、どの様な仕組みで作られているか興味本意で分解するのですが、何せ子供でしたので結局もとに戻せず壊してしまう状況でした。今思うと、その頃から機械に興味をもっていました。

## 足元を確り固めて

幼い頃から機械に対する興味を持ち続け学校では電気科で勉強し、卒業と同時に仙台市内の大手製作会社に就職し2年間、旋盤の保守修理等の経験を積み21歳の時に父の経営している会社に入社しました。私は機械の知識があったので印刷技術者と

して父と共に仕事をしておりました。

当社は昭和27年に父が宮町で創業し各種伝表や名刺、ブライダル関係の活版印刷をメインの仕事としておりました。その後、オフセット印刷機械を導入し昭和52年に現在の場所に社屋を建て現在に至っています。

先代から言われて印象に残っていることは「お客様から可愛がってもらえる人にならないといけない。お客様の満足のいく仕事を提供することにより、お客様の紹介で新しいお客様になる方との出会いをいただけるのだから足元を確り固めて仕事に取り組むことが大切」この言葉を常に意識して今も仕事に活かしています。

## 根っからの技術屋

現在は弟が営業担当で私は主に印刷を行っております。根っから技術屋なものですから印刷機械の故障やメンテナンスをメーカー技術者へ依頼した時も、作業を二つ確認して自分の技術でできる事はないかと思いついて思いついて観ています。その甲斐あって、今では些細な故障やメンテナンスは自分でできるようになりました。

東日本大震災の時はお客様へ納品に向かう車の中で被災しました。車が走行できない揺れに襲われ、本当

に如何なることか分からない状況でした。直ぐに会社に戻り社員の安否を確認し社屋や印刷機械のチェックを行い10日間で仕事ができる状態に復旧させましたが4月7日の地震で機械がまた移動してしまい2回同じ作業をすることとなり本当に大変でした。

当社は先代からのお得意様になっていただいている多くのお客様によって支えていただいております。また、お得意様のご縁により新しいお客様をご紹介いただいております。私自身、52歳で代表取締役社長になり17年過ぎようとしておりますが、先代の言われたことが経営者として、本当に理解できる様になりました。お客様から可愛がってもらえる人に、また、ご縁を大切にする人になっていきたいと考えています。

## 鳩レースとボウリング

かつて10年間、鳩レースをやつておりました。優勝も何度かしました。鳩を飼うことになったのも、ある方からの紹介で鳩をいただき「鳩を飼っているならレースがあるから始めてみたら」との誘いで始めたのですが、自分自身、凝り性な性分で九州の1,200キロまでレースをしていました。宮城・福島・岩手の合同レースで優勝できた事がいい思い出です。

今はボウリングを気分転換と健康管理のために行っています。ボウリングを通して知り合った同じ仲間と楽しみながらボウリングをしています。アベレージは180点ぐらい常にだせるまでになりました。

取材を終え、高橋光男さんの物静かな印象と実際は大変行動的な方であると知ることができました。幼い頃は友達と野山を駆け回っていたとのこと、何事にも興味を持ち突き詰めて探求していく姿勢と行動力はご自分で技術屋と話される部分と一致いたします。その一方で人とのご縁を大切にされる大変心温かな方であることも分かりました。高橋光男さんのこのバランス



このバランス感覚が経営者として永く会社を経営できる秘訣と感じる取材となりました。



# タックスQ&A

## ～事業者免税点制度の適用要件の見直し(消費税)～

**Q** 消費税の事業者免税点制度が改正されたという話を聞きましたが、どのように変わのでしょうか。改正により当社の消費税の納税額は増えるのでしょうか。

**A** 平成23年6月に消費税法の一部が改正されました。そのひとつが「事業者免税点制度の適用要件の見直し」です。

改正前は、当課税期間の基準期間(当事業年度の前々事業年度)の課税売上高が1,000万円を超えた場合は当課税期間において課税事業者となります。改正後は、改正前の要件に加え、前課税期間開始の日から6か月の課税売上高が1,000万円を超えた場合についても、当課税期間において課税事業者となります。なお、課税売上高に代えて、給与等支払額の合計額により判定することもできます。

この見直しが消費税の納税額の増加に直接影響を及ぼすわけではありませんが、改正前の法律では免税事業者と判定された課税期間であっても、改正後は課税事業者と判定される課税期間が増えるの見込まれます。

【適用開始時期】平成25年1月1日以後に開始する事業年度から適用されます。

※6か月の判定期間(以下「特定期間」といいます。)は平成24年1月1日から始まります。

### 制度の概要

#### これまでの事業者免税点制度(消費税法9条1項)

①H23.1.1~H23.12.31	②H24.1.1~H24.12.31	③H25.1.1~H25.12.31	④H26.1.1~H26.12.31
課税売上高900万円	課税売上高2,500万円		
		免税事業者	課税事業者

○ 基準期間の課税売上高が1,000万円を超えると課税事業者となります。

#### これまでの要件に加え、次の要件が追加されました(消費税法9条の2)

①H23.1.1~H23.12.31	②H24.1.1~H24.12.31	③H25.1.1~H25.12.31	④H26.1.1~H26.12.31
課税売上高900万円	【特定期間】 1,300万円 1,200万円		
	課税売上高2,500万円	課税事業者	課税事業者

○ ②の課税期間の6か月(特定期間)の課税売上高が1,000万円を超えると、③の課税期間においては課税事業者となります。

なお、課税売上高に代えて、特定期間の給与等支払額の合計額を用いて判定することもできます。

確定申告相談会場は同封チラシをご覧ください。

[経営者の情報源] 2012/2

## 北法人ビジネスニュース

BUSINESS NEWS

社団法人 仙台北法人会

〒980-0804

仙台市青葉区大町一丁目1-30

新仙台ビルディング 6階

TEL 022(263)0151

FAX 022(268)0205

http://www.kitaho.or.jp

◎本誌は有限会社サンライズロジテムより全記事内容をご提供いただき発行しております。

## 隠れた資産の見つけ方

## 1. お金をかけずに売上を上げる方法

昨年、マンションを買ったばかりの友人から、相談があると暗い声で電話がありました。いつもは明るい友人なので心配になり、その晩会食しました。

話の内容は、業績が低迷している営業所へ転勤辞令があったとのこと。マンションで快適な生活を始めたタイミングだったため、転勤を断り退職した方が良いかの相談でした。

家を新築もしくはマンションを購入したタイミングで転勤辞令があるのは、そう珍しいことではありません。人事部では会社への忠誠心を見極めるために試しているのかもしれませんが、もしそうならば順調に昇進ラインに乗っている証拠です。ここで退職してしまえば、相手の思うツボです。

説得して退職を思い留まらせることはできましたが、悩みの種は業績が低迷している営業所でいかに売り上げを伸ばすかでした。

その時にアドバイスしたことは、次の通りです。

「新しい営業所に着任したら顧客台帳を見て、今は取引していない過去の顧客のもとへお詫び訪問してください。新規に販売促進の企画を実施するよりも、お金がかからず最速で売上がアップします。」

このノウハウは、数年前に他の取引先から学んだものです。

その取引先の商品は、どこでも扱っているものですが、担当者の対応が良く、継続して発注していました。

しかし懇意にしていた担当者が退職してしまい、代替りの担当者は発注した商品を間違えたり、請求漏れがあったりとミスが続いたため、自然と取引がなくなっていました。

それからしばらくして、支店長と別の担当者が当社を訪問し、以前の担当者の不手際を丁寧に詫言われました。その真摯な対応にとっても感動し、その場で取引を再開しました。

衝動買いをした時、相手からどんなことをしてもらったかを思い返すと、仕事に活かせるノウハウを発見することができます。

私が学んだのは、担当者が変わるタイミングで、取引を中断している顧客に対してお詫び訪問する事が、すぐ売上に結びつきやすいという事実でした。

売上が低迷している営業所では、まず初めになぜ過去の顧客が離れてしまったのか現状分析から取り掛かる必要があります。その理由が分からず積極的に営業展開して新規顧客を開拓したとしても、ザルで水をすくうように、獲得した顧客は逃げてしまいます。

過去に離れて行った顧客にこそ、自社成長の改善のカギが隠されています。

## 2. 求人広告を出さずに人材を集める方法

昨年のお盆のことです。突然仕事が入り、取引先と連絡を取ってもどこも対応できず困ったことがありました。その時、以前当社に面接に来て頂いた人を思い出して、恐る恐る電話をしてみました。

都合のいいときばかり連絡しないでと叱られるかと思いましたが、予想に反して電話をもらったのがとても嬉しかったらしく、お盆の仕事を快く引き受けてくれました。

手伝ってもらったスタッフは、以前面接し、不採用の連絡をした後で、効果的な履歴書の書き方を教え、本をプレゼントしていました。その後、別の会社に採用され、アドバイスに対してお礼状を頂きました。

昨年10月に取引先の採用担当者から、最近求人広告を出してもさっぱり人が集まらないと聞き、過去に面接した人へ再度アプローチすることを提案しました。半信半疑で採用担当者が試したところ、求人広告を出さずに人材を補充することに成功しました。

その後、採用担当者と別件で打ち合わせをした際、教えてもらったことは次の通りです。

「過去の応募者に電話をして人材を集める方法を、知り合いの会社にも紹介したところ、その会社はうまくいかなかった。日頃の採用担当者の対応の仕方に原因があるのかも知れない。」

求人募集の広告をみて応募する人は、少なからずその会社に興味を持っている人です。嫌いな会社には、わざわざ面接に行きません。

しかし採用担当者の態度によっては悪い印象を持ち、なおかつ不採用となれば落ち込んで傷つき、その会社の商品やサービスを嫌いになる可能性があります。

反対に求人に応募してくれた人を自社の大切なファンの一員と位置づけ、たとえ不採用でも、その人のためになるようなアドバイスをすれば、悪い印象は持たないはずで。

応募者が自社に合わないとその時判断しても、人は数年経てば変わります。

不採用になった事が契機となり、自己啓発に励んで生まれ変わっているかもしれません。特に感受性が豊かな10代・20代は、この先どんな人と出会うかで考え方が変わり、別人のように成長していることもよくあります。

そうでなくとも、めぐり巡ってお客様の立場で再会する可能性もあります。

過去に応募してくれた方へ連絡を取って、良くない受け答えをされた際は、自社の採用スタッフの対応を改めてチェックしてみる必要があります。求人に応募してくれた方を自社のファンと捉えて大切に、継続的にゆるやかな関係を保つことで、必要な時に助けてくれ、また思いがけない仕事につながる情報をもたらす幸運の神様になる可能性があります。