



Kitaho. com 3 2012

発行部数 **3,000部**

●平成24年3月号 第440号 ●平成24年3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

検索

特集

命もいらぬ、 名もいらぬ。

未曾有の3.11大震災に山岡鉄舟を見た

ヒューマン・アクセス・プロジェクト代表 八方 博行 氏

3月の事業予定

- 2日 全女連『役員会』(12:30全法連会館)
県連『総務委員会』(14:00~新仙台ビルディング)
- 5日 『安倍晋三氏特別講演会』(16:00~江陽グランドホテル)
- 6日 青年部会『第9回ビジネスネットワーク委員会』(18:00~新仙台ビルディング)
- 7日 セミナー『やさしくわかる総務・庶務の実務』(13:30~震災復興記念館)
『第3回正副会長会議』(14:00~新仙台ビルディング)
二日町・国分町支部『第4回役員会』(18:00~未定)
- 8日 青年部会『第12回社会貢献委員会』(18:30~新仙台ビルディング)
- 13日 女性部会『第6回研修委員会』(11:00~新仙台ビルディング)
女性部会『第6回交流委員会』(11:00~新仙台ビルディング)
女性部会『第6回役員会』(12:25~新仙台ビルディング)
青年部会『臨時総会』(11:30~新仙台ビルディング)
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 北東支部『第3回役員会』(12:00~エスポールみやぎ)
通町支部『第3回役員会』(18:00~通町コミセン)
- 19日 第4回総務・事業合同委員会(10:30~新仙台ビルディング)
第2回公益法人制度改革検討委員会(12:00~新仙台ビルディング)
- 21日 『第2回常任理事会』(10:30~ホテル白萩)
『第4回理事会』(12:00~ホテル白萩)
- 22日 宮城野支部『第3回役員会』(12:00~エスポール)
- 28日 県連『理事会』(16:00~仙台ガーデンパレス)

4月の事業予定

- 4日 『新入社員ビジネスマナー実践講座』(10:00~新仙台ビルディング)
パソコンセミナー①『今さら聞けない!!住所録編』(18:30~マハロ)
- 8日 事業承継(婚活)事業(12:00~アートプライダル)
- 11日 青年部会『監査会』(11:30~新仙台ビルディング)
青年部会『総会前役員会』(12:00~新仙台ビルディング)
- 12日 法人会全国女性フォーラム群馬大会(14:00~グリーンドーム前橋)
パソコンセミナー②『現金出納帳・自給計算編』(18:30~マハロ)
- 13日 県女連『視察研修会』(群馬県)
- 17日 一日経理セミナー『経理の実務でほどこき講座』(10:00~震災復興記念館)
青年部会『第29回定時総会』(18:00~ホテル白萩)
パソコンセミナー③『WordとExcelの連携』(18:30~マハロ)
- 19日 事業承継を考える会(11:00~ファインステージ会議室)
- 21日 3ヶ月短期集中勉強会【第1講目】(13:00~新仙台ビルディング)
- 24日 女性部会『第32回定期総会』(夕方~仙台勝山館)
- 26日 新入社員フォローアップ研修会(13:30~新仙台ビルディング)
パソコンセミナー④『差込み印刷』(18:30~マハロ)
- 27日 県連『第1回税制委員会』(未定)



仙台北法人会
全16支部を
リレーで掲載

今月の
喜宝人

黒川支部

大槻 清之 さん

(株)大槻

落ち着いた 暮らしを

父から話しを

羽後街道(国道457号線)を色麻町へ向かう途中に今回取材する株式会社大槻の社屋がある。寒波で小雪が舞い散る天候の中、代表取締役社長の大槻清之さんが私たちを温かく迎えてくれました。

父が現在の仕事を昭和21年から始め、私は二代目となります。父は色麻町の出身で旧制古川中学を卒業後、中国北京の師範学校に入学し2年生の時に終戦を迎え日本に引き揚げてきたとのことです。

現在の場所は国の開拓地であり、父は三男坊であったため国から土地をかきあげてきた方々を受け入れ、数家族が仮屋を建て生活をしながら瓦製造の職人として仕事をしている姿、その方々の子供10数人と何時も遊んでいた事が幼い時の記憶として残っています。父は終戦直後から、やった事のない商売を始め最終的に1万坪の土地も購入しましたので言葉では表せないほど苦労したと考えます。その父も3年前に突然他界いたしましたので、もつと色々な話を聞いておけばよかったとの想いがあります。

仙台転勤で

私は仙台の大学を卒業し東京の電機関係の企業に就職しました。父の会社を継ぐ気持ちは全然その時はありませんでした。就職して3年目に仙台へ転勤になり、その数年前から父は毎年2月頃に眼低出血し入院治療をするようになっていました。私が仙台に転勤した昭和52年2月は網膜剥離をおこしてしまい3ヶ月の入院治療が必要となり、番頭の仕事を留意しているから戻って来いとの命令で、その年3月末日で退職し父の仕事を手伝うこととなりました。

瓦製造・工事の積算経験を積むため愛知県名古屋市の瓦企業で1年間働く予定でしたが、5ヶ月経過した9月に戻って仕事をしてくれとの指示で急遽もどり仕事を父と一緒にすることとなりました。

昭和53年に法人登記し、私は平成11年2月に代表取締役社長に就任しました。瓦の工事方法も時代とともに変化がおとずれ瓦工事と板金工事が付帯する時代になり、昭和58年に板金専門の工場を建設し、現在では瓦・トタン・カラーベスト等、総合的な屋根の工事を施工しております。

友人と野宿で北海道一周の旅

学生時代、車の運転が好きで、お金がなかったので友人と一緒に車で野宿して北海道一周したことが楽しい思い出としてあります。その影響があるのか、社員

全員で毎月福利厚生での慰安旅行の積立を行っているのですが、旅行の企画は私が20年近くしてきました。

限られた少ない予算で仕事が忙しくない2月に行くのですが、添乗員も付かない慰安旅行を社員の楽しみにしてもらうため二種懸命に企画し引率していました。さすがに今はしていませんが、日本全国色々な場所に社員と一緒に行ったことが楽しい思い出です。

竣工式の後に

東日本大震災の時は午前中、若林区で竣工式があり、それが終わって帰社して被災しました。二階の応接室で物が倒れない様に抑えているのが精一杯で後は、よく覚えていない状態です。

その後、名取市閉上の知り合いの経営者や市内の親類が被災し救援物資を届けるなど慌ただしく過ごしていました。現在はお客様の仕事が目一杯の状態でも多くのお客様にお待ちいただいている状態であり、早く被災された皆様に落ち着いて過ごせる自宅に戻っていただきたい思いで一杯です。

毎朝3時起床

今は腰を悪くしてあまりしていないのですがゴルフは好きで良くしております。気の合った仲間とコースを廻ると仕事の事も忘れリフレッシュできました。物静かな語りの中に優しくと温かさ、社員を大切にしている気持ちを感じる



一つもずれなかったことは株式会社大槻の施工技術の高さの象徴であると考えます。この技術が会社を永く経営している秘訣であると感じました。



ことができました。その気持ちの表れが社員の慰安旅行を企画・引率の姿になっているのかと考えます。

お父さんと一緒に会社で仕事をするようになった時に、既存の取引先に瓦の代理店販売開拓をしたとのこと。朝3時に起き始業時間前の午前7時半まで会社に帰る生活を1年程続けたとの話は、行動力の表れと深く感じる事ができました。瓦の歴史も西暦500年代に大陸から瓦職人を日本に招き、1,200度の高温で素焼きにすることで雨が沁みない瓦ができること、瓦製造の北限が宮城県あたりであったことなど、瓦の歴史についてお話を伺い大変勉強になりました。社屋の隣にお父さんが暮らしていた自宅があるのですが、今回の震災でも瓦が



タックスQ&A

～印紙税の非課税措置について(震災による取扱い⑥)～

Q 私は、東日本大震災により被害を受けた者ですが、印紙税について何らかの減免措置はあるのでしょうか。

A ご質問のことについては、「東日本大震災の被災者等に係る国税関係法律の臨時特例に関する法律(平成23年法律第29号)」により、印紙税について次のような非課税措置が設けられています。

I 特別貸付けに係る「消費貸借に関する契約書」の非課税

地方公共団体又は政府系金融機関等が、東日本大震災により被害を受けた方に対して、災害特別貸付け(他の金銭の貸付けの条件に比し特別に有利な条件で行う金銭の貸付けをいいます。)に係る消費貸借に関する契約書について、印紙税を非課税とする措置が設けられました。

《非課税措置の対象となる消費貸借に関する契約書の範囲》

東日本大震災により被害を受けた方を対象として、個人の住宅資金、企業の設備資金や運転資金などに充てるために、地方公共団体又は政府系金融機関等が行う災害特別貸付けに際して作成される「消費貸借に関する契約書」(金銭借用証書など)で、平成23年3月11日から平成33年3月31日までの間に作成されるものです。

II 被災者が作成する「不動産の譲渡に関する契約書」等の非課税

東日本大震災により滅失し、又は損壊したため取り壊した建物の代替建物を取得する場合等において、その被災をされた方(被災者)が作成する「不動産の譲渡に関する契約書」及び「建設工事の請負に関する契約書」について、印紙税を非課税とする措置が設けられました。

《非課税措置の対象となる不動産の譲渡に関する契約書等の範囲》

非課税措置の対象となる契約書は、東日本大震災の被災者が、滅失等した建物の代替建物を取得する場合等において作成する「不動産の譲渡に関する契約書」又は「建設工事の請負に関する契約書」で、平成23年3月11日から平成33年3月31日までの間に作成されるものです(次の1から3の要件を満たす必要があります)。

- 1 「不動産の譲渡に関する契約書」又は「建設工事の請負に関する契約書」であること
- 2 東日本大震災の「被災者」が作成する契約書であること
 - (1) 非課税措置の対象となる文書の作成者が、東日本大震災によりその所有する建物に被害を受けた者であることについて、市町村長から証明(り災証明等)を受けた者であること(非課税措置の対象となる契約書に「り災証明書」等を添付しなければなりません)。
 - (2) 被災者と被災者以外の者(例えば不動産業者や建設業者)が共同して作成する契約書の場合、被災者が保存するものは被災者が作成したものとみなして非課税とされますが、被災者以外の者が保存するものは被災者以外の者が作成したものとみなして課税されます。
- 3 次の①から⑥のいずれかの場合に作成する契約書であること
 - ① 東日本大震災により滅失した建物又は損壊したため取り壊した建物(滅失等建物)が所在した土地を譲渡する場合
 - ② 東日本大震災により損壊した建物(損壊建物)を譲渡する場合
 - ③ 滅失等建物に代わる建物(代替建物)の敷地のための土地を取得する場合
 - ④ 代替建物を取得する場合
 - ⑤ 代替建物を新築する場合
 - ⑥ 損壊建物を修繕する場合

(注) 代替建物については、滅失等建物に代わるものであることが、契約書その他の書面において明らかにされている必要があります。


〔経営者の情報源〕 2012/3

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。

部下を動かす上司の魔法

1. 課長の憂鬱

昨年末、ある会社の課長から誘われて、忘年会にゲストとして参加しました。若手が多く活気があり、上司と部下のコミュニケーションも良好でした。二次会が終わった後、その会社の課長からちょっと一杯だけと誘われて、二人で静かなカウンターバーで飲むことになりました。

なぜ急にゲストとして忘年会に誘われたのか不思議に思っていました。が、課長の悩みを聞いて納得しました。相談を受けた内容は次の通りです。

「課長になって悩んでいることがある。それは部下のモチベーションを上げること。部下は飲み会では楽しそうなのに、仕事の時は積極的でなく、決められたことしかしない。今日の忘年会で感じたことを言って欲しい。」

人間は立場が変わると、見えていたものが急に見えなくなり、考え方も変わってしまいます。

部下が積極的に仕事をしないのは、100%上司に原因があります。そしてそう考えないと、上司はせっかくの学びのチャンスを失ってしまいます。それはなぜか？きっと起業した経験のある創業社長なら、すぐに答えが思いつくはずで。

ヒントは、部下は上司を選ばず、上司から命令された仕事を断ることができない立場であることを、上司がよく理解していないところにあります。

2. 外注先は大事なお客様

独立して仕事が順調に増えてきた頃に直面する問題は、希望する条件で仕事を受けてくれる外注先を見つけることが非常に難しい点です。こちらがお客様の立場でも、仕事を受けてくれない現実に驚きます。

与信が無く、立ち上げたばかりの会社では不安に思われて、お金がないのに前金でないと仕事を受けられないと平気で言われてしまいます。事実上の拒絶です。サラリーマンを経験して独立すると、これまでの自分の実績は、会社の看板のおかげであったことに改めて気付きます。

すでに仕事を受けてしまった以上、外注先に対して、こちらが望む条件で仕事を快く受けてもらわなければなりません。お客様を獲得するのと同じくらい、外注先を開拓するのも大変です。外注先にとって、今回の仕事を受けることがどれだけ価値があるかを、外注先の立場で考え、説得しなくてはなりません。外注先の為に自社が存在するような立場になる必要があります。

間違っても、外注先だからといって横柄な態度を取ることはありません。こちらの希望通り仕事を受けてもらった外注先は、大切なお客様です。そうした想いは不思議と態度に現れます。

伸びている会社を観察してみると、多くの社長はお客様に対するのと同じように外注先に対しても接しています。それは単なるテクニックやノウハウではなく、創業時に悩み、苦しんだ経験があるため、自然とにじみ出てくるものです。

3. 部下は大事な外注先

創業時の外注先開拓方法は、部下のモチベーションを上げる方法にも応用できます。

昇進して自動的に部下を持つようになると、さも自分の為に用意された道具のように勘違いしてしまいます。指示すれば部下が言うことを聞いてくれる心地よい環境に身を置くと、上司は部下がありがたい存在であ

ることを忘れてしまいがちです。

課長から相談されて、部下のモチベーションを上げる方法として提案したのは、次の通りです。

「厳しいことを言いますが、部下が思い通りに動かないのは上司に責任があります。部下は上司を選ばず、仕事を拒否することもできません。部下に仕事を依頼する時は、部下の立場に立ち、上司には見えているその仕事の価値を分かりやすく説明する必要があります。できれば部下に、依頼した仕事を断わる権限を与えると、部下の立場に立って考えざるを得ない状況に自分を追い込むことができます。」

そんなことをしたら、部下は困難な仕事を断り、楽な仕事ばかりするようになるといった管理者は、部下にとって仕事が楽しくなるような工夫をせず、会社が決めた目標を部下に割り振りするだけの作業のみしてきたことを真摯に反省すべきです。

4. 部下を動かす魔法

上司は、つらい仕事を部下に喜んでしてもらえる魔法を持っています。意外に思われるかもしれませんが、上司の経験を部下に話すことが、部下を動かす魔法になります。

本当に価値のあるものは当の本人にとって当たり前のもので、気付かないことが多くあります。上司のこれまでの経験は、部下にとって非常に価値があります。

仕事を通して得た感動する話や経験談は、部下の心へ新鮮に響きます。経験に基づいた話は、部下にその仕事を通して得られるものを具体的にイメージさせ、困難な仕事ほど自分の能力アップのチャンスと捉えてもらえます。

逆に、当の上司にはその仕事の意味が見えていないのに、ただ辛いことを際限なく部下にやらせていけば、部下は消耗し最後の切り札である退職を選択してしまいます。その仕事を部下がこなすことで、いったい何が変わり、どんな力が身に付くのか、そしてそのことは部下の幸せにどのように結び付くのかを上司は考えてあげなければなりません。

自分の力以上の仕事に勇敢にチャレンジし、失敗した時、お金では買えないプレゼントが人生には用意されています。それは人脈です。

大失敗した時ほど、同じような経験をし、痛みの分かる人が手を差し伸べてくれます。その人こそが自分の力を引き延ばすために必要な人です。失敗した時だからこそ、素直な気持ちで話を聞くことができます。

過去の失敗を自分の経験としてこれから先につなげていくためには、失敗はすべて自分の責任と考えて、主体的に行動することです。

目標が達成できない理由を部下や会社のせいにしてしまうと、せっかくの学びのチャンスを失います。学べなかったものは、形を変えて再び同じ失敗を引き起こします。例えどんなに会社に責任があることが明確でも、自分に責任があると考えればストレスが溜まらず、前向きに自分の気持ちをコントロールすることが可能です。

失敗した時こそ貴重な経験と人脈が得られ、自分の得意技を増やすことができることを、自分の経験から話せる上司の下で働ける部下は幸せです。