

きたほ Hot Line 2012.6

発行部数 **3,000部** ●平成24年6月号 第443号
●平成24年6月1日発行 ●毎月1日発行

【特集記事】 使う言葉通りの人生になっていく

人材育成コンサルタント 松田 翔一 氏

【講演会情報】 必ず復活する経営～卓越の発想と具体的手法 臼井 由妃 講演会 6/12(火)

女性部会・青年部会情報

【事業承継塾】 ハッピーリタイアを真剣に考えて見ませんか ～事業承継が仙台を救う～

【タックスQ&A】 復興特別法人税制度の具体的な内容

【ビジネスニュース】 壁を乗り越える逆転思考

【時局セミナー】 大ぼら吹いて実現しろ！ (株)小松島ホンダ取締役会長 小山 正彦 氏

楽しい仲間をつくり方

鈴屋金物(株) 代表取締役 鈴木 誠一 氏

【クローズアップ婚活】 婚活座談会「ランチ合コン」はじまりました ～毎月1回、独身男女に出会いの場を提供～



知って得する情報満載の仙台北法人会ホームページ
<http://www.kitaho.or.jp>

仙台北法人会 検索



今月の喜多宝人間かせて!!
社長さん

本間 裕治 さん
(株)ユウ・コーポレーション 代表取締役

仙台北法人会を強力にサポート!! 「きたほブースターズ」 始動に向け研修中!!

きたほブースターズ(インターンシップ制度)がスタートに向け、只今研修中です。
事業の趣旨にご理解を賜り、ご協力いただきますようお願い申し上げます。



きたほ Hot Line

発行所 社団法人
〒9800804
編集/広報委員会

仙台北法人会 発行人/会長 菅原 一博
仙台市青葉区大町1丁目1番30号(新仙台ビルディング6階)
印刷/南東広告製版

電話/022(263)0151
FAX/022(268)0205

時局セミナー

詳しい情報は <http://www.kitaho.or.jp>



「人生6分野のバランス」
5月15日(火)19時から21時まで新仙台ビルディング3階会議室で時局セミナーの第2回目が開催されました。鈴屋金物株式会社の代表取締役鈴木誠一氏を講師に迎え、「楽しい仲間をつくり方」をテーマにお話を伺いました。誰もが興味を持っている知りたいテーマだったため、予定を上回る50名以上の方々に参加いただきました。

鈴木社長は、初めに人生の6分野「①健康・命、②家庭・家族、③職業・仕事・お金、④仲間・友人、⑤ものの見方・価値感、⑥趣味・生き甲斐」このバランスが大切である」と話されました。次に、「人生を豊かに生きていくうえで「仲間・友人が何故大切なのか?」「今、多くの方々は同級生・仕事関係や趣味などの知り合いと目的別にお付き合いをされている人が多いと感じる。私は基本的に全て同じ「仲間」としてお付き合いし「友達になる」ということから始めていく」とその理由を目的別にすると色々な色々ながらみから永く続く

楽しい仲間をつくり方

「万象我師」
「仲間から自分の気付かないこと、客観的に自分を見てくれること」が最大の魅力であり、仲間と永く付き合っていくための秘訣は「自分から連絡する行動力」だそうです。連絡を継続実行するために時代とともに常に手間の掛からない方法を意識し、メール・ブログ・フェイスブックなどからフェイスブックを始めたとの言葉には驚かされました。

「後継者育成と失敗を奨励する社風」
また、経営継続のためには「重要な仕事は後継者を育成すること」であり創業から50年を越え事業承継もされ無事終了された小山会長の言葉の重みを感じました。

「後継者を育て、道を譲る勇氣と決断はお客様のためであり、社員とその家族の人生と生活を守るためであり、この責任を経営者は自覚し、何歳で譲るかを定め後継者を育てる必要がある」と話していました。

最後に小山会長から「成功とは生計ける仕事をもつこと、そのために遣り甲斐を自分で見つけ、失敗を恐れず次のことへと取り組んでいく行動力が重要である。それはまさに、本田宗一郎氏の「失敗を奨励する社風」そのものを実践している事だと感じました。

「後継者育成と失敗を奨励する社風」
また、経営継続のためには「重要な仕事は後継者を育成すること」であり創業から50年を越え事業承継もされ無事終了された小山会長の言葉の重みを感じました。

「後継者を育て、道を譲る勇氣と決断はお客様のためであり、社員とその家族の人生と生活を守るためであり、この責任を経営者は自覚し、何歳で譲るかを定め後継者を育てる必要がある」と話していました。

最後に小山会長から「成功とは生計ける仕事をもつこと、そのために遣り甲斐を自分で見つけ、失敗を恐れず次のことへと取り組んでいく行動力が重要である。それはまさに、本田宗一郎氏の「失敗を奨励する社風」そのものを実践している事だと感じました。

きたほブースターズ

(社)仙台北法人会の今を伝えるインターンシップ制度が始動!

5月16日の理事会で承認をいただき平成24年度より(社)仙台北法人会の新たな取り組みとして、10名の学生によるインターンシップ制度を開始いたしました。会員の皆様に親しみやすい名称として「きたほブースターズ」とさせていたいただきました。「きたほブースターズ」(ブースターズ:プロバスケットの応援団)の名称には、(社)仙台北法人会の活動を多くの方々に知っていただくための応援団という意味を込めました。

当会が主催する研修事業や経営者インタビュー等、主に広報事業を担当し(社)仙台北法人会の"現在の活動状況"を多くの方々へ伝えるべく日夜活動してまいります。彼らの活動は、広報誌およびブログやフェイスブックで発信いたしますので是非ご覧いただければ幸いです。「きたほブースターズ」の活動にご支援ご協力をよろしくお願い申し上げます。



きたほブースターズの研修風景

あとがき

最近の話題は、日本を揺さぶる大地震・竜巻・山岳遭難・原子力発電所・消費税増税・自動車事故による大量死傷者が上げられる。

自然気象災害はある程度の予防策を取っても防ぎきれない事は理解できる。予防策はこれからも研究し続けてほしい。

原子力発電の問題はどうだろうか?

50年前の日本の夜の光は皆無だったと思う。日本が発展し続け、所得倍増計画や日本列島改造論を唱える中、電気はなくてはならないものになり不夜城の街も多い。しかし、調べてみた(エネルギー白書2011)が、2010年はバブル直後1990年の約1.4倍も使用している。人口減少傾向の時代に合わせ、生活を変えてゆく事も考えてみたらどうだろう。安全が保証できない状態で使い続けるのだろうか。もっと節約を考えてみたらと思う。

消費税の問題は「社会保障と一体」と言うことで政府が増税を推し進めている。総務省統計によると、1970年に高齢化社会になり、2007年に超高齢社会となった。42年前から現在のことが予想できなかっただろう。

「先見の明」があったら安心な人生を過ごしていたかもしれない。

株式会社在宅 向山 豊(通町支部 幹事)

クローズアップ婚活

婚活座談会「ランチ合コン」はじまりました

毎月1回、独身男女に出会いの場を提供

結婚支援と少子化対策の一助を担うことを目的に婚活支援事業として「ランチ合コン」をスタートしました。(株)アートブライダルの運営協力で、4月8日(日)並びに5月20日(日)に其々8名(男性4名・女性4名)参加して開催されました。

ランチやゲームに会話も弾み、楽しく男女で交流し最後のマッチングカード交換ではカップルが数組誕生しました。アンケート結果にも「楽しかった・安心感があった・有意義な時間だった・みなさん良い方だった・楽しくて時間が短く感じた・また参加してみたい・今後も開催して欲しい。」など前向きな言葉が並び手応えを感じています。平成24年度に結婚するカップルが誕生するのを目標にこれから毎月開催していきますので、ご参加をお待ちしております。



5月20日(日)開催の様子

経営者の
情報源

ビジネスニュース



有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀬谷 春夫

壁を乗り越える逆転思考

◎うまくいかないことが、成功する秘訣

◆仕事に大きなギャップが

異業種交流会で知り合った創業1年目の方から先日電話があり、一緒に食事をすることになりました。電話での話ぶりから、仕事がうまくいっていないことが分かりました。

私も経験がありますが、創業当初は予期しない出来事の連続で、日々悩みが尽きません。私の経験で何か役に立てばと思い、相談に乗りました。

開口一番、飛び出した言葉は「仕事が全然うまくいかない」でした。思う通りに仕事がうまくいかないと自信を無くし、将来の漠然とした不安から焦燥感が募り、気持ちの晴れない日が続きます。創業時の一番苦しい時期です。

サラリーマンを辞めて独立する人に共通しているのは、人一倍仕事ができることです。そうでなければ安定したサラリーマンの道を捨てて勝負したりしません。独立して成功すると信じて疑わない気持ちがあり、なおかつそれに見合う過去の実績を持っています。仕事がうまくいかない理由は、本人の能力以外の部分にあります。

仕事が思うようにいかない時は立ち止まって、自分がやりたい仕事とお客様がして欲しいと思っている仕事に大きなギャップがないかじっくり考えてみる必要があります。

思い返せば、私がサラリーマンを辞めて独立した当初、飛び込み訪問した会社から、自分が提案した以外の仕事で相談されることが時々ありました。

その当時は自分の事業分野に夢中だったため、できるかどうか打診された仕事はすべて断っていました。すぐ売りに上げに結び付くチャンスが足元にあったにもかかわらず、遠くにある理想の仕事ばかりを追いかけていました。結果として事業がうまくいかず、

1年未満で事業から撤退しました。精神的な喪失感から、立ち直るのに1年以上かかりました。

サラリーマン時代、入社1年目から毎月貯金して事業資金を貯め、退職する1年前から起業セミナーを受講し、事業計画を練りました。

ですがこうした用意周到な起業スタイルには、見えない落とし穴があります。それは最初に計画した事業に、とことんこだわり過ぎてしまうことです。

◆事業の柱を一つでも多く

起業経験のないサラリーマンが、世の中に眠っているニーズを見極めるのは難しい面があります。事業をスタートし、当初想定した通りに事業がうまくいかないのは当たり前話です。問題はその時どのように考え、行動するかです。

私が創業1年目の方にアドバイスしたのは次の通りです。「自分は〇〇屋と決めつけなくて、お客様から相談を受けたものは特別嫌なことでない限り、出来る方法を考えて対応して下さい。その中から自分に合った新規事業が生まれます。事業の柱を一つでも多く作るようにして下さい。」

実はこのアドバイスは、私が事業に失敗した後に先輩経営者から頂いたものです。会社間違えてラーメンの出前の電話が来たら、「間違い電話ですよ!」と怒る前に、その注文を受けてラーメン屋を探し、マージンを稼ぐくらいでないと独立して成功しないと言われました。

失敗して初めて、その言葉の意味する現実を知りました。

可能性があります。

お客様がどこも対応できず困っている仕事は、起業家としての創意工夫と実力が試される機会です。創業時に向こうからやってくる仕事は、どこも対応できない難しい仕事がほとんどです。

ですが試行錯誤して仕事をやり遂げた結果、お客様がとても喜んでくれた時、不思議な感覚を覚えます。それは自社の商品が売れた時の喜びよりも、仕事に対する満足感をはるかに大きいことです。自分が求めるよりも、お客様から求められる存在になると喜びが大きく、事業に対する使命感が生まれます。

自分がお客様から必要とされる存在になると、とたんにその仕事が好きになります。好きになった仕事だからこそ、休みなしでも頑張ることができず。

事業の立ち上げは、恋愛に似ています。美人に一目惚れて、追いかけてもなかなか振り向いてくれず、切ない思いをして苦労するよりも、最初は興味がなくても自分を必要としてくれる人と一緒に過ごした方が楽しく、時間が経つほどに愛情が深まっていきます。自分にとってかけがえのない人は、意外なほど身近に存在します。

お客様から相談を受けた事業に感謝して、対応できる方法を必死になって考えるうちに問題意識が生まれます。日頃何気なく接している事柄でも、見方を変えるとまだ満たされていないニーズがたくさんあることに気がつきます。

まだ誰も知らない森の中に入る勇気と行動力があれば、自分にとって魅力的な仕事は向こうからやってきます。どんな仕事に出会うかは、行動した人のみ知ることができます。

◎求めるよりも、求められる存在になること

◆獲物を変える

将来独立を希望する方から、どんな事業を立ち上げればいいのか相談を受けた時、決まって森の中の獲物の話をします。

独立して事業を立ち上げることは、まだ行ったこともない森の中に獲物を求めて分け入ることに似ています。

実際に森の中に入ってみなければ、どんな動物が住んでいるのか分かりません。

例えば獲物をライオンに決めて森の中に入ったとして、鹿や猪しかいなかったらどうでしょう?生きるためには、途中で獲物を変えて鹿や猪を狙うはずで。冷静に考えれば分かります。

ですが事前に入念な事業計画を立て、準備にお金をかけるほどに、途中で獲物を変えることを初めから放棄してしまいます。ライオンがいなくてもずっとライオンを追いかけて会社をつぶしてしまいます。私自身、事業で失敗した原因はそこにありました。失敗して初めて学ぶことです。

思うようにならないのが事業の本質と理解していれば、うまくいなくても落ち込んだり、自信を失くしたりしません。むしろうまくいかない時にこそ、予想しなかった出来事に出会い、そこから全く新しい局面が開けてくるのが事業の面白いところです。そのためにも向こうからやってくるチャンスは大事にしなければなりません。

◆自分を必要としてくれる人

お客様から相談されて、嫌いではないけれども特別興味もない仕事は、自分が人生をかけて取り組むべき仕事に大化けす

タックスQ&A

～復興特別法人税制度の具体的な内容～

Q

先月号の「タックスQ&A」で、復興特別法人税の制度の概要について説明されていましたが、税額の計算の仕方など具体的な内容について教えてください。

A

今月号では、復興特別法人税の納税義務者、課税事業年度及び税額の計算等についてご説明します。

1 納税義務者

法人は基準法人税額につき、復興特別法人税を納める義務があります。人格のない社団等は、法人とみなすこととされています。

《基準法人税額》

基準法人税額とは、法人税の課税標準である各事業年度の所得の金額につき、法人税法その他の法人税の税額の計算に関する法令の規定（法人税法第67条《特定同族会社の特別税率》など一部の規定を除きます。）により計算した法人税の額（附帯税の額を除きます。）をいいます。

法人税申告書別表一（一）を使用する法人の場合、次の算式により計算した金額となります。

$$\text{（算式）} \quad \text{基準法人税額} = \text{別表一（一）「2」欄} - \text{別表一（一）「3」欄} + \text{別表一（一）「5」欄}$$

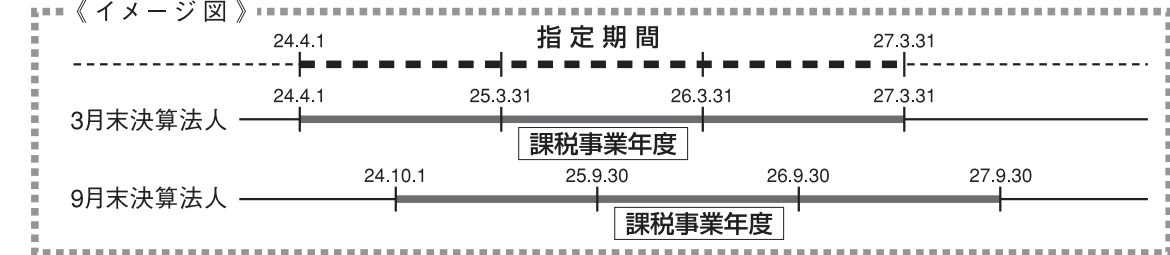
2 納税地

復興特別法人税の納税地は、法人税の納税地と同じです。

3 課税事業年度及び課税標準法人税額

(1) 課税事業年度

復興特別法人税の課税の対象となる事業年度（以下「課税事業年度」といいます。）は、一定の場合を除き、法人の平成24年4月1日から平成27年3月31日までの期間（以下「指定期間」といいます。）内に最初に開始する事業年度開始の日から同日以後3年を経過する日までの期間内の日の属する事業年度とされています。



(2) 課税標準法人税額

復興特別法人税の課税標準は、各課税事業年度の課税標準法人税額とされており、各課税事業年度の課税標準法人税額は、一定の場合を除き、各課税事業年度の基準法人税額とされています。

4 税額の計算

復興特別法人税の額は、次の算式により計算した金額となります。

$$\text{（算式）} \quad \text{復興特別法人税の額} = \text{課税標準法人税額} \times 10\%$$

5 申告及び納付等

(1) 申告

法人は、各事業年度終了の日の翌日から2ヶ月以内に、税務署長に対し、復興特別法人税申告書を提出しなければなりません。ただし、課税標準である課税標準法人税額がない場合には、復興特別法人税申告書を提出する必要はありません。

(2) 青色申告

法人税の申告書を青色申告書により提出することにつき税務署長の承認を受けている場合には、復興特別法人税申告書及び当該申告書に係る修正申告書について、青色申告書により提出することができます。

(3) 納付

復興特別法人税の額があるときは、復興特別法人税申告書の提出期限までに、その復興特別法人税を国に納付する必要があります。

仙台北税務署から「平成24年分の路線価図等の閲覧」のお知らせ

平成24年分の路線価図等の閲覧は、7月2日（月）からの予定です。

国税庁ホームページでは、全国の過去3年分の路線価図等が閲覧できます。

【URL】<http://www.rosenka.nta.go.jp> 【問合せ】電話 022(222)8121

仙台北税務署でも、パソコンにより閲覧できます。