



# きたほ Hot Line 2016.4

発行部数 3,000部

●平成28年4月号 第489号  
●平成28年4月1日発行 ●毎月1日発行



## 【活動報告】③

仙台3法人会共催セミナー  
「やさしくわかる総務・庶務の実務講座」を開催

## 【女性部会】③

「第8回税に関する絵はがきコンクール」  
入賞者発表!

## 【青年部会】③

「2016年 新春の集い」を開催!!

## 【タックスQ&A】④

消費税の届出書について

## 【ビジネスニュース】⑤

倒産した会社社長の再起方法

## 【特集記事】⑥

「稼げる人」をつくる  
「気」働き上手な社員に

(株)セールスリンク代表取締役 佐藤 なな子 氏

## 【活動報告 他】⑥

仙台3法人会共催セミナー  
「経理の実務手ほどき講座」開催します!

## 【女性部会】⑧

第36回定期総会・記念講演会・祝賀会を開催します!

使用済み切手・未使用タオル・ペットボトルキャップを収集  
皆様からのご協力に感謝いたします!

②  
今月の喜多宝人  
聞かせて!!  
社長さん

高橋 渉さん

(有)栗駒建業(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

今月の喜多宝人

聞かせて!!

# 社長さん

技術伝承で思い通りの家を建てる。

年が明け、平成28年も早一ヶ月半が過ぎた2月22日に、仙台市泉区市名坂の有限会社 栗駒建業さんを訪ね、代表取締役の高橋渉さんにお話を伺いました。

## まさか自分が大工になるとは

私は昭和49年に栗駒町で生まれ、小学1年生まで栗駒で暮らしていました。当社は、前社長の父が栗駒で大工の仕事をしていたのですが、このまま地元で続けるのは厳しいと思い、昭和56年に栗駒の大工達を集め仙台に出て来て、始めたのが今の会社です。それからはずっと仙台で暮らしております。若い頃は父に反発して大工にはなりたくないと言っていた、跡取りといわれるのが嫌だったので高校も仙台商業高校に進学しました。これは余談なのですが高校時代はラグビー部に所属しており、今をときめく「サントウウィッチマン」の二人とチームメイトで日々練習？に明け暮れていました。卒業後は東日本航空専門学校に進み航空運航整備士を目指したのですが、余りに難しく自分には無理だと思い早々に見切りをつけ中退をしました。そこからいろいろ紆余曲折を経て、栗駒建業に入社しました。大工の仕事をやると決めてからは、早朝も休日も関係なく現場で仕事を続けてきました。その後常務

取締役を経て平成24年に代表取締役社長に就任しております。

## 若い大工を育てるのは現場から

「地産地消」は建物にもあてはまりません。地元の木材で家を建てるのが「地産地消」です。当社は将来的に、私の発案ですが「完全地産地消」を目指していきたいと考えております。「完全地産地消」というのは、従来の「地産地消」に加え、地元で育った職人が地元の家を建てるというものです。そのために技術の伝承、人材育成の方に力を入れております。最近では工具や機械の発達、あらかじめ加工された建築用の材料等のおかげで新築の家が簡単に建てられるようになりました。しかしその反面、個々の大工の経験不足といった事態を招いている側面が否めません。それが露呈したのは東日本大震災の時でした。新築の家は建てられるが、壊れた家の改築、修繕などに対応できないということが、かなり見受けられましたが、当社の職人はそれに対応でき、自分達の仕事が被災地の役に立っていることを改めて認識いたしました。また、建築業界の教育機関にはプロが入っていないのが現状で、学校の先生が授業で教えるのは建築の理論や歴史に偏りがちです。医者や美容師、調理師などの場合は現場でプロ

が実技を通して教えています。大工の世界では学校とは異なりますが、棟梁がいて弟子を指導する棟梁制があり、おのずと技術が伝承されていきました。しかし現在は、棟梁達の高齢化などにより、それが途切れかけています。このままでは大工の危機かと思いい、仲間と呼びかけてNPO法人「匠の右腕」を2012年に立ち上げました。「若い大工を育てるのは現場」「物づくりから人づくり」等をモットーに、若い職人や子供達を集めての大工塾や大工体験教室、求人や求職を目的とした大工就職セミナー、さらには大工版婚活イベントなどを主催しております。女性の方や学生を含めた若い人達にも幅広く参加して頂いております。また、石巻工業高校の建築科と東北電子専門学校の建築大工科で週2日ほど実技形式で生徒さんたちに講義しております。また、NPO法人を立ち上げることに、今まで自社だけでは出来なかつた事が色々可能になりました。若い世代の大工の技術向上や人材育成に向けて頑張っていきたいと思

## 映画を通して大工業界の榮光に

2015年12月に放映された映画「風のたより」の舞台セットの製作を手がけさせて頂いた関係で、映画監督の向井宗敏さんに出会いました。そこで映画の素晴らしさ、映画の影響力をす

ごく感じました。そして日ごろ危機感を感じていた大工を取り巻く現状を変えるために、大工の師弟関係を題材にした映画を作りたいと思い始めました。昔は棟梁が技術指導から生活の基盤作りや独立支援まで行っていました。この師弟関係を継続的に取り戻すために、高齢化した職人の技術を若い職人に伝え、世界に誇れる日本の木造建築の技術伝承に役立つように、また、生まれ育った場所、社名の由来にもなっている「栗駒」を舞台にしたいとも思っております。少しでも地元の活性化に繋がりたいと思っております。また構想段階ではありますが、日本の技術伝承と大工業界の榮光に繋がればと思いい、実現に向けて頑張っていきたいと思っております。



【有限会社 栗駒建業】代表取締役 高橋 渉さん

〒981-3117 宮城県仙台市泉区市名坂字新門前24-7 TEL 022-373-3104

◆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。

仙台3法人会共催セミナー「やさしくわかる総務・庶務の実務講座」を開催

3月9日(水)ハーネル仙台において、「やさしくわかる総務庶務の実務講座」を開催しました。

仙台市内3法人会共催で行ったこのセミナーには、定員を超える104名の皆様(北27名・中45名・南32名)にお集まりいただき、大盛況のセミナー開催となりました。

今年も講師には株式会社人事サポートプラスワン代表取締役で経営士の松本健吾先生をお招きし、「学校でも、先輩社員も教えてくれなかった仕事の基礎知識がここにある!」と銘打ち、基礎から実践形式の応用編までわかりやすく教えていただきました。

「総務」や「庶務」の仕事は大変幅広く、縁の下の力持ちとしてのさまざまな役割を担っているため多岐に渡ります。高度な処理能

力や、法律を含む専門的な知識を要求されることもあるかもしれません。そんな時でも困らないように、仕事の心構えやルールから、社内規定の作成・管理のポイントなど、より具体的な内容にも触れ



▲松本健吾先生



▲セミナーの様子

女性部会 Information

「第8回税に関する絵はがきコンクール」入賞者発表!

女性部会(小山ミヨ部会長)では、2月7日(日)に「第8回税に関する絵はがきコンクール選考会」を行い、優秀な作品10点を選びました。

今年は、仙台北法人会管内の小学校82校のうち15校から148点、宮城県内で105校3,064点、東北6県で552校16,139点応募がありました。

2月中旬に、仙台国税局課税第二部担当官、仙台北税務署広報広聴官、また仙台市在中の画家 小野寺純一氏が見守る中、宮城県と東北六県連それぞれの審査会が行われました。

(入選作品は、宮城県法人会連合会のホームページに掲載しております。)

<http://www.miyagikenren.jp/jigyou/hikaiin/4089.html>

当部会では、3月4日(金)に小山部会長が入賞した10名の児童のいる小学校へ表彰状と記念品を持って、各小学校で表彰式を行いました。

なお、東北六県の審査会で選ばれた作品は、4月14日(木)に福島県郡山市で行われる「全国女性フォーラム福島大会」の会場で展示されます。

また、当会に応募された作品148点は、11月中旬に「税の絵はがき展」会場で展示公開いたします。

応募にあたり、ご協力いただいた先生方には深く感謝申し上げます。

仙台北法人会 最優秀賞



仙台市立南光台東小学校  
石田校長(左)と6年 飯塚 望心さん(中央)



くこのための税金



仙台北法人会優秀賞  
東北六県法人会会長賞  
仙台市立国見小学校  
6年 李 初永さん(左2番目)と6年 谷田部 万末さん(右2番目)と熊本校長(右)

仙台北法人会優秀賞  
東北六県法人会会長賞



入賞



仙台市立加茂小学校  
照 はるかさん



大郷町立大郷小学校  
6年 阿部光咲さん(中央)と石川校長



仙台市立旭丘小学校  
黒崎 愛琉さん



仙台市立加茂小学校  
木村 勇斗くん



仙台市立旭丘小学校  
香川 司翔くん



仙台市立川平小学校  
鈴木 湧大くん



仙台市立錦ヶ丘小学校  
狩野 陽香さん

女性部会会員大募集中!

入会初年度は年会費無料です。

青年部会 Information

「2016年 新春の集い」を開催!!



青年部会(船山克也部会長)では、去る2月19日(金)19:00~「大町へそのを」にて「新春の集い」を開催し、25名が参加いたしました。

今年度も残すところあと2ヶ月となったこの時期は、今後控えている事業に加えて次年度へ向けた準備も進めていかなければならないタイトなスケジュールになっておりますが、そんな中、ラストスパートに弾みを付ける意味合いも込めての開催となりました。

新年に因んで全員で「書初め」をするなど工夫を凝らしたアトラクションもあり、とても盛り上がったと共に青年部会の更なる結束を深める良い機会となりました。



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/>

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



労災対策 賠償事故 火災・地震 個人情報

新登場! 法人会のビジネスガードシリーズ

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**

企業向け第三者賠償保険 **企業賠償保険 STARS (スターズ)**

火災と地震災害に備える **プロパティーガード+地震対策プラン**

個人情報の漏洩事故対策 **個人情報漏洩対策プラン**

etc.

AIU損害保険株式会社

東日本地域事業本部

〒980-0811

宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1

仙台トラストタワー23階

TEL.022-726-7551 FAX.022-227-0211

# タックス Q & A

～消費税の届出書について～

**Q** 当社は3月決算の法人ですが、消費税だけ3月ごとに申告したいと考えています。届出書を出せば消費税の申告を3月ごとに行けると聞きましたが、注意すべき点を教えてください。

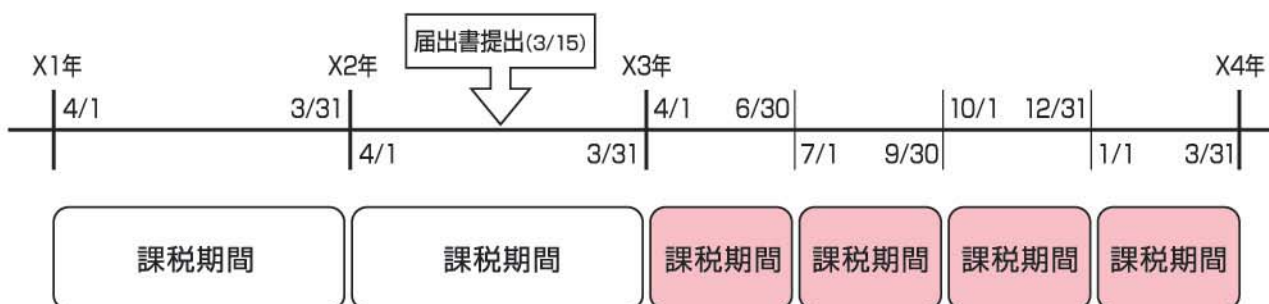
**A** 法人の課税期間は事業年度ですが、「消費税課税期間特例選択・変更届出書」を納税地の所轄税務署長に提出することにより、3月又は1月ごとに区分した期間に短縮することができます。

この届出書を提出して課税期間の特例を受けようとする場合には、特例を受けようとする「短縮に係る課税期間(3月又は1月ごとに区分した期間)」の初日の前日までに提出しなければなりません。ただし、新たに設立した法人については、この届出書を提出した日の属する3月又は1月ごとに区分した期間からこの特例の適用を受けることができます。

## ○消費税課税期間特例選択・変更届出書

提出時期：適用を受けようとする課税期間の初日の前日まで

### ○【参考】3月特例の課税期間(事業年度が1年の3月末決算法人の場合)



※3月特例を1月特例に、又は1月特例を3月特例に変更する場合も、「消費税課税期間特例選択・変更届出書」を納税地の所轄税務署長に提出する必要があります。この場合の提出時期は、変更しようとする「短縮に係る課税期間」の初日の前日までとなります。

なお、この特例の適用を受けている場合は、2年間継続して適用した後でなければ、他の課税期間の特例に変更することはできません。

### 課税期間の特例の適用をやめようとするときは

## ○消費税課税期間特例選択不適用届出書

提出時期：適用をやめようとする課税期間の初日の前日まで

課税期間の特例の適用をやめようとするときは、「消費税課税期間特例選択不適用届出書」を納税地の所轄税務署長に提出する必要があります。

ただし、課税期間の特例を選択した場合は、事業を廃止した場合を除き、2年間継続して適用した後でなければ、課税期間の特例の適用をやめることはできません。

なお、事業年度の途中でこの特例の適用を受けることをやめた場合には、その適用しないこととした課税期間の開始日以後、その事業年度の終了する日までが一課税期間となります。

— 税に関する情報は国税庁ホームページへアクセス [www.nta.go.jp](http://www.nta.go.jp) —

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23年度  
「インシュアランス生命保険統計」より

— 法人会 —

— 法人会 —

生きるための  
がん保険 Days

ちゃんと応える  
医療保険  
EVER

■引当保険会社(お問い合わせ先)

Aflac  
アフラック(アメリカンファミリー生命保険会社)  
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



有限会社サンライズロジテム  
取締役社長 瀬谷 春夫

## 倒産した会社社長の再起方法

### ◎ 上手な転び方

**先**月、残念ながら会社倒産に追い込まれた元社長のAさんと、道でばったりお会いし、名刺交換をしました。

以前は当社のお客様でしたが、立て続けに優秀な営業マンが退職する状況を見て「何かおかしい」と感じ、Aさんとお会いして話を伺ったところ、大口のお客様からの入金が遅れて悩んでいるようでした。

当社への支払いは順調でしたが、売掛金回収の危険を感じたため、翌月より前金での支払いに変えてもらい、当社はかろうじて倒産の影響を受けませんでした。

生々しい話で大変恐縮ですが、実は倒産する前にAさんから引越しの相談を受けました。俗に言う「夜逃げ」です。

トラックのチャーターは可能でしたが、夜逃げをしたら二度と仙台で仕事ができなくなると思い、その日の晩にAさんの事務所へ伺いました。

ひっそりと静まり返った深夜にお伺いすると、Aさんは事務所で一人ぼつんと座っていました。なぜ急に引越しをするのかについては触れませんが、プライドの高いAさんは外注先からの執拗な支払い督促から逃れるため、どこかに身を隠したい気持ちがあることは明白でした。

**近**くのコンビニから買って来た焼酎の「いいちこ」を紙コップに注ぎ、お互い乾杯した後にAさんが話したことは次の通りです。

### ◎ 再起に必要なのは「勇気」

**私**が事業に失敗した時、ある先輩経営者のB社長から寿司屋に誘われ、カウンターで久しぶりに食べるお寿司に感動しながらアドバイスを受けました。それは次の通りです。

「事業に成功する確率は10%。でもおもしろいことに再起して二回目に起業すると、成功する確率は50%になる。事業に失敗するのは恥ずかしいことではない。君はまだ20代で若いんだから、もう一回挑戦してみろ。君になら事業資金を出してもいい」。

お寿司のわさびが利いていたこともありますが、B社長の心遣いが本当にうれしくて、涙を流しながらお寿司をほおばった記憶があります。

20代の頃、こうした的確なアドバイスをして頂ける先輩経営者の方々と知り合うことができたのはとても幸運でした。ほとんどの方に共通していたのは、私と同じく、一度事業に失敗した経験がある方です。

B社長からは、「君は僕の若いころによく似ている」と言われました。

**事**業に失敗して一文無しの若者に、B社長がなぜ目をかけて下さるのか不思議でしたが、Aさんに対して私が抱いた気持ちから、やっと長年の疑問が解けた気がしました。

事業に失敗した時の気持ちは、体験した人にしか分かりません。将来の漠然とした不安と、迷惑をかけた人に対する申し

「瀬谷さんは一度事業に失敗して再起をしている。私ももう一度再起を果たしたい。どうしたらいいか教えて欲しい」。

私からアドバイスをしたことは次の通りです。

「事業で失敗するのは恥ずかしいことではありません。ただし転び方を間違えると再起できなくなります。まずはご迷惑をおかけしている協力会社に対して、誠心誠意、社長自らお詫び訪問すべきです」。

プライドの高いAさんにとって、支払いが滞っている協力会社に対し、直接訪問してお詫びをすることは大変なことだったと思います。

**A**さんは素直に私のアドバイスを受け入れ、翌朝からご迷惑をおかけしている協力会社を訪問しました。

中には「すぐにお金を払ってくれ」と迫られた会社もあったようですが、支払いが遅れている事情を正直に話した結果、ほとんどの取引先は好意的だったそうです。

その後、Aさんの会社は倒産しましたが、Aさんを助けてくれたのは、Aさんのお客様ではなく、Aさんからお仕事を頂いていた協力会社でした。

現在、Aさんはかつての協力会社の営業マンとして働いています。毎月貯金をして資金が貯まったら、もう一度事業に挑戦したいと明るく話をしていました。

訳ない気持ち、そして自信の喪失です。

事業を始める際、失敗することを考えて始める人は一人もいません。みんな絶対成功すると信じてチャレンジしています。だからこそ、失敗した時の喪失感は言葉にできないくらい悲惨なものです。

プライドの高いAさんが、私のアドバイスに素直に従ったのは、私が実際に体験したことをAさんに伝えたからです。同じ目線で話ができる人からでなければ、Aさんは言うことを聞かなかったと思います。

**失**敗しながらも、なんとか周りの人への影響を最小限にするために必死で努力をしていると、不思議と協力者が現れます。かつての自分と同じ苦しみを味わっている人を見過ごすことはできません。

私が事業に失敗して「自分はダメな人間なんだ」と肩を落としていた時、逆立ちしても行けないような高級寿司店に連れられて、ずっと勇気づけて頂いたB社長がいなかったら、私はもう一度会社を立ち上げようとは思わなかったかもしれません。

恩人のB社長には、もう二度とお会いすることはできません。再起を果たしたいと考えるAさんに、「いいちこ」で乾杯しながら、「事業に失敗するのは恥ずかしいことではありません」と、かつてのB社長のマネをしてAさんを勇気づけた姿を、天国のB社長が微笑みながら見ている気がしました。

特集

# 「稼げる人」をつくる 「気」働き上手な社員に

（株）セールスリンク代表取締役 佐藤 なな子

「稼げる人材」と「稼げない人材」の大きな差は、「気配り」や「気遣い」が出来るか出来ないかにあります。気配りや気遣いひとつで、人に引き立てられたり、信用を得たり、評価につながる事にもなります。

営業社員であれば、取引先からの信用も深くなり、売上にも直結する話ともなるでしょうし、販売員であれば、お客様に可愛がって頂け、お得意様も増えるでしょう。マネジャーなどの役職者であれば、部下のモチベーションをコントロールし、社内の士気を高め、業績アップにつながる事も可能はずです。

しかし、多くの経営者やリーダーからは「うちの社員は気が利かなくて」「部下に対する気遣いが無い」「あいつは気配りが足りないから、すぐ安易な失敗を起してしまう」といった声を、よく聞きます。

ところが、「気配りが出来るように、部下指導したらいいですか?」と云うと、「いや、それは個人の資質そのものだけに、指導や教育が出来るもので

はない」との答えが返ってくるのです。反面、社員や部下達からは「気配りしろ、気が利く人間になれ、といつも上位の人から言われますが、どうやったらなれますか?何を勉強すればいいですか?」という相談を受けることもあります。

まさに、経営者は気配りや気遣いが出来る人材が欲しい、そして社員や部下はそんな人材になりたい、と願っているのです。さて、そのためには、どんなスキルを、どんな方法で高めていったら良いのでしょうか。

## 「気」は内面のエネルギー

「気配り」「気遣い」など、「気」のつく言葉は数多くあります。気が利く、気働き、士気を高める、気が抜けない、気が散る、気が置けない、気にかかる、本気、やる気、元気…。

そもそも「気」と言うのは、何でしょう?辞書や辞典では、【生命・意識・心などの状態や働き。意識。物事に反応する心の動き。精神の傾向。気質…】

などと訳してあります。

つまりは、自分自身の心や、内面のエネルギーと解釈してもよいでしょう。そう考えると、「気」を配ったり、「気」を遣うには、自分自身の中にエネルギーが充実していないと、配ったり遣ったり出来ないのではないでしょうか?

そこで、気配りが足りない社員や、気が利かない部下には、まず内面の充実度を確認し、配慮してあげる事が大切です。

具体的には、

- ① 『将来の目標は定まっているのか、現在の仕事にやり甲斐を感じているのか、生活面は安定しているか、健康面は充実しているか』などといった点を、毎朝の朝礼や個人面談などでチェックしてみて、欠けている事や充足していない部分や問題点を改善させる事から始めてみましょう
- ② トップリーダーが、「気」を分けてあげる事も効果的です。社員や部下に、ビジネスやプロジェクトの夢や理念、自分自身の遣り甲斐・達成感を語り掛け、相手が心から湧き



経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!

法人会のビジネスガード **Business Guard**  
 防災対策 賠償事故 火災・地震 個人情報

新登場! 法人会のビジネスガードシリーズ  
 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**  
 企業向け第三者賠償保険 **企業賠償保険 STARS (スターズ)**  
 火災と地震災害に備える **プロパティーガード+地震対策プラン**  
 個人情報の漏洩事故対策 **個人情報漏洩対策プラン**

**AIU損害保険株式会社**  
 東日本地域事業本部  
 〒980-0811  
 宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1  
 仙台トラストタワー23階  
 TEL.022-726-7551 FAX.022-227-0211

立つ共感性や期待・希望を抱かせるといった方法があります。

### 「程よい三気」とは

内面のエネルギーが充実したら、次はそのエネルギー「三気」の出し方です。むやみやたらにエネルギーを放出しても、単なる自己満足で終わってしまいかねません。

サービスのプロである旅館業では、「程よい三気(気配り・気遣い・気働き)」を大事にしていると言われています。

お客様に気疲れさせないように、見えない所まできちんと気を配っておき、その一方で、行き過ぎた気配りは控える方がよいといつのです。

過剰な「気」は、受け手にとっては「押し付け」に感じるものです。「やってあげていますー」というのが見えるほど、逆に相手は気分がさめてしまいます。

お客様が望んだ時に、望んだ分だけ、望んだ形で、が良いのです。正しく配る、上手に使う、気づかないように気を働かせる、これが「程よい三気」。

つまり、「気」上手な人は、エネルギーを、周囲に絶妙なタイミングで過不足なく与えられる人なのです。気配り・気遣いが出るようになるには、

①まず、自分の内面の「気」を充実させること

②そして、場の空気を掴み、「気」の出

し方をコントロールすることが大切と言えます。

### 状況判断知性を高める

それでは、具体的にどんなスキルを磨けば、場の空気を掴む事が出来るのでしょうか？一般的に、「場の空気」を読める人は、「状況判断知性(モニタリング能力)」が高いと言われています。

これは、相手の様子を観察・分析・理解し、相手や状況を受け入れ、その上で自分と相手との様子を客観的に観察・分析・理解する能力のことで、EQ理論の一部に解説されています。

EQ(Emotional Intelligence)とは、サロベイ博士とメイヤー博士によって、1989年に発表された理論で、日本ではゴルマン氏の「EQ……こころの知能指数」という著書により注目を集めました。

簡単に言うと、総合的な社会的知性の高さで、心内知性・対人関係知性・状況判断知性の知性を、それぞれどの程度を備えているかということと、3つのバランスがどの程度かを判断した指数の事を言います。

ここでは、自分と他者の両者の状態を同時に認知できる「状況判断知性(モニタリング能力)」を高める方法を中心に見ていきます。

### 「対人受容力」と「共感力」

「状況判断知性」は、「対人受容力」「共感力」の2つの能力に分けられます。

「対人受容力」とは、関わっている相手の感情・状況を理解し、受け入れる能力です。この能力を磨くには、まず相手の心情や状況をきちんと把握する必要があります。

具体的には、  
①相手が置かれている状況を、事実と推測(解釈)に分けて分析する訓練をする  
②相手の感情を読み取る訓練をする(ノンバーバルメッセージを読み取る訓練)

といった状況モニタリングのスキルアップが効果的です。

「共感力」とは、相手の感情状態を自分の事のように感じる事ができる能力のことです。「相手の感じていることが分る」「相手と同じように感じる」ということです。この能力を磨くには、ペーシングスキルアップ(相手の語調や表情・態度など、相手のペーシングに合わせる方法)という方法が効果的です。

この2つの能力を上げることで、「状況判断知性」が高まっていくのです。

### 「気」を活かす目的を決める

内面の気を充実させる事ができ、気をコントロールする「ツツも身」につけ、場の空気を掴む方法がわかったら、後は「気」を活かす目的を決めるだけです。何のために、「気」を動かすのかを決めるのです。

例えば、営業社員であれば、取引先の部長に契約してもらうために、「程よい三気」を「場の空気を掴みながら」動かすのです。

部長がどんな立場で、どんな状況にいて、どんな感情を持っているか、行動や表情・態度から察し、相手のペースに合わせるなどして共感理解をします。そして、部長が望んでいる事を、先を読み、タイミングを計り、押し付けにならないように提供するのです。

「気」上手は、個人の資質だけによるものではありません。スキルのひとつとして、「気」の動かし方・出し方を身につけさせる。これが「稼げる人材」をつくる、もつとも効果的なポイントです。

「気」上手社員は、感受性豊かに先を読みます。そんな社員を一人でも多く増やしたいものです。お客様から「気が遠くなるほど嬉しかった」と言われることになれば、天まで昇る気持ちになるでしょうね。そんな自分を想像するだけでも、心の底からワクワクしてきませんか。

## 『経理の実務手ほどき講座』開催します!

—ベテラン経理パーソンになるための即実務能力を!—

来る5月24日(火)、仙台市内3法人会共催で経理の実務手ほどき講座(一日経理セミナー)を開催します。

一般的に、経理や簿記は難しいものと敬遠されがちです。簿記のしくみを理解することで、会社のお金の仕組みを理解することにより、日々の業務や自分の役割が会社にとどのようにかかわっているかを理解し、仕事に対するモラルが向上していきます。

また、経理の知識は経理担当者だけではなく、管理職や営業担当者など会社の活動に携わる全ての人が必要とする知識です。

- 日時** 平成28年5月24日(火) 10:00~16:00 (昼食は各自お摂りください)
- 会場** 戦災復興記念館 5階会議室
- 受講料** 法人会会員お一人2,000円 非会員8,000円
- 持ち物** 筆記用具・電卓

※詳しくはホームページまたは事務局へお問い合わせ下さい。定員100名(申込順優先)に達し次第受付終了といたします。



昨年の講座の様子

### 女性部会

## 第36回定期総会・ 記念講演会・祝賀会 を開催します!

女性部会(小山ミヨ部会長)では、来る4月22日(金)仙台勝山館にて定期総会、記念講演会、祝賀会を開催する運びとなりました。記念講演会と祝賀会には部会員以外の方も参加可能です。

**事業予定** 参加ご希望の方は、事務局(022-263-0151)までお申し出下さい。(ホームページ掲載中)

#### 【第36回定期総会記念講演会】

平成28年4月22日(金)16時~ 仙台勝山館

**演題**「今だから言える地方行政のあり方」

**講師** 鈴憲味噌醤油醸造株式会社

代表取締役 鈴木繁雄氏

**会費** 無料

#### 【第36回定期総会祝賀会】

平成28年4月22日(金)17時30分~ 仙台勝山館

**会費** 8,000円

#### 【税務研修会】

平成28年5月26日(木)13時30分~ 新仙台ビルディング

**講師** 仙台北税務署 担当官 **会費** 無料



## 皆様からのご協力に感謝いたします!

女性部会では、**使用済み切手**と**未使用タオル**と**ペットボトルキャップ**を収集しております。

法人会事業にご参加の際にお持ちいただければ幸いです。

(株)阿部和工務店様/有朝比奈商会様/有エコロジー・シャワー様/有(大浦様/有(風様/有(狩野造園様/金福建設(株)様/ (株)小松島ホンダ様/鈴憲味噌醤油醸造(株)様/仙台北税務署様/株)仙台銀行台原支店様/有(仙台クリンネスサービス様/ 仙台ゆたか磨材(株)様/寺嶋建設(株)様/株)東豊電気テクノ様/ナカジマ様/株)ニッセイ宮城様/有(マハロ様/有(松野野会計事務所様/ 宮城県木材チップ協同組合様/みやぎ仙台商工会様/株)宮城ヒーティングサービス様/株)珈加藤商店様 ほか匿名

※平成27年10月8日~平成28年3月16日までご協力いただいた企業の皆様を掲載しております。

### 編集後記

## “編集後記”になって『にっ年っ!』

昨年の仙台の桜の開花は4月3日、日本気象協会3月16日発表の今年の桜の開花予想が4月5日ですからHotLine 4月号が皆様にお目に掛かる4月1日には、桜の開花の話題で持ち切りでしょう!

8日には多くの小学校で入学式が予定されており、いよいよ本格的な平成28年度のスタートです。

ところで、この小学校の入学式には全員が臨めるのですが、先月、ネットで炎上した、保育園に入れなかったお母さん方の怒りは如何ばかりかと、察して余りあります。

日本は超高齢化社会となり、介護に莫大な費用が掛かっていることは以前から分かっていたことではありますが、それを支える労働力人口のかなりの割合が非正規雇用です。

これに対して、安倍政権は力強く取り組もうとしている矢先に、今度は保育園の待機児童の問題です。

保育士さんの給料を10万円UPするには数千億円程度必要で、たまたまこの額は、消費税10%の際の低所得者への給付金とほぼ同額だと言うから、何とも不思議な偶然です。

最近、フランスの少子化対策が、出生率を倍に押し上げたことが、話題となっていますが、私も母校の小学校でボランティア活動が続ける中で、親が子供の学費の心配をしないで、学校に通わせ

られたらいいのにな~と、つくづく感じているのも事実です。

さて、前置きが長くなりましたが、お陰様でHotLineも1日発行が定着し、管内の至る所に配置出来るようになりました。

今年度は、昨年度からの懸案だった、内容の充実、皆様に読んで頂ける広報紙、役に立つ広報紙を更に目指します。

その目標の為、読者の皆様を対象にしたアンケート実施を計画致しております。

また、その取り纏め、そして具体的な改革を28年度の課題として委員全員で取り組んで参りたいと考えております。

どうか、広報紙を目にする皆様のお力を是非ともお貸し頂きたいと、心よりお願い申し上げます。

※広報紙に関するご意見や特集を希望する内容などがございましたら、いつでも、事務局長(吉田 悟/tel:022-263-0151)もしくはe-mail info@kitaho.or.jpまで御一報お願いします。

公益事業推進委員会 広報小委員会 委員長  
 北東支部 大場 勝彦(仙台ドラフティングサービス株式会社)

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 397タイトルが見られます。(3/16現在) 専用コンテンツはID:hj1201「パスワード:0151」でご覧になれます。

