



きたほ Hot Line 2016.8

発行部数 3,000部

●平成28年8月号 第493号
●平成28年8月1日発行 ●毎月1日発行



【活動報告】③

仙台3法人会 合同税務研修会を開催
研修事業、続々と開催!

【女性部会】③

「センスアップセミナー」が開催される
～超初級講座のパソコン研修会～

夏のいちごプロジェクト 街頭キャンペーンを開催

【青年部会】③

「ビジネス交流会&委員会合同交流会」を開催!

【タックスQ&A】④

法人税の税率の改正について

【ビジネスニュース】⑤

顧客リピーターの作り方

【特集記事】⑥

「期待されている」と感じさせる
「部下への相談の持ちかけ方」

(有)島田教育総合研究所 所長 島田 義也 氏

【活動報告 他】⑧

退任のご挨拶 前仙台北税務署長 岡 義彦

使用済み切手・未使用タオル・エコキャップ協力企業

仙台市内夏まつり期間
ボランティア活動参加者大募集

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

②

今月の喜多宝人
聞かせて!!
社長さん

椎木 秀行さん

アイアンドエス税理士法人

今月の喜多宝人

聞かせて!!

社長さん

日本一分りやすい会計事務所を目指して

仙台では昨年より大分早く梅雨入りした6月中旬に、仙台市青葉区花京院にあるアイアンドエス税理士法人さんを訪ね、代表の椎木秀行さんにお話を伺いました。

バスケットボール一筋

私は、昭和48年に茨城県の土浦市で生まれました。高校卒業まで地元で暮らし、卒業後は東北大学工学部資源工学科に入学しました。環境問題に興味があったので、ゴミのリサイクルや、生ゴミからエネルギーを取り出す基礎研究などを行っていました。学生時代は中学生のときから大学までずっとバスケットボール一筋でした。高校のときはキャプテンとして出場した県大会で、進学校としては珍しくベスト16まで行くことができたのがうれしい思い出です。バスケットボールは今でも好きなので、子供と一緒に仙台89ersの試合を見に行ったりしています。一応わずかながらですが、仙台89ersをスポンサーという形で応援させてもらっています。大学時代は、バスケット

研究者の道から公認会計士へ

もさることながら、夏休みに、北海道を自転車で20日間2000キロ、周遊の旅をしたことが思い出として残っています。小さい頃から運動や外で遊ぶことが大好きな子供だったと思います。

大学を卒業して進路を決める際に、このまま研究者の道に進んでいいのだろうか、性格的にあまり向いていないのではないだろうかかと悩みました。若い時は、視野も狭く浅はかな考えで、研究者という職業がすごく狭い世界に見え、窮屈なイメージに思えてしまいました。そこで、もつと違う分野、広いフィールドで働きたい

と思い、いろいろ探した結果、父親が税理士の仕事をしていて関係もあり、公認会計士になろうと決意しました。大学卒業後、東京の専門学校に通い、1年4ヶ月掛けて公認会計士の資格を取りました。24才のときに青山監査法人(現、Pwc)あらた監査法人)に就職しまして、4年間東京で監査の仕事をしていました。いずれは独立したいと思っていたのと、自分が東京で子供を育てる

お客様と向き合いたい

イメージがなく、妻の実家が仙台だったのと子供が出来たのをきっかけに、転勤を志願して仙台に来ました。監査法人の仙台事務所での6年間の経験後、33才の時に公認会計士として独立致しました。

公認会計士として独立してからは、株式公開、上場を目指す会社のコンサルティングを主に行っていました。初めの1年ぐらいは良かったのですが、2007年リーマンショックにより、東北地方では株式公開をする会社が皆無となり、正直仕事がなくってしまいました。このままではまずいと思い、何とかしなくてはいけないと考えた末に、税理士の仕事をメインにしようと思えました。当初は私のような若造に仕事を任せ

てくれる会社があるのだろうかかと不安でいっぱいでした。しかし、友人や知人から少しずつお客様をご紹介いただくことができ、2、3年かけてようやく軌道に乗ることができました。もともと会計監査の仕事を10年間やっていたのですが、心のどこかで監査の仕事はお客様の方を向いてい

ないなと感じていた部分もありましたので、税理士としてお客様と同じ目線で、いわゆる「先生稼業」ではなく「中小企業経営者のビジネスパートナー」として、これからのよりよいサービスと「日本一分りやすい会計事務所」を目指して日々努力して行きたいと思っています。

現在の趣味は、家庭菜園です。自分で育てた野菜を、一番おいしい時期に収穫して家族に食べてもらうことが何よりの幸せです。個人的な夢は、家族でバスケットボールチームを作ればいいなと思っています。現在子供が3人いて、上の二人が今バスケットボールをやっています。妻もバスケットボールをやっていて、知り合ったのもバスケットボールを通じてなので、一番下の子供がもう少し大きくなったら是非実現して見たいと思っています。

現在の趣味は、家庭菜園です。自分で育てた野菜を、一番おいしい時期に収穫して家族に食べてもらうことが何よりの幸せです。個人的な夢は、家族でバスケットボールチームを作ればいいなと思っています。現在子供が3人いて、上の二人が今バスケットボールをやっています。妻もバスケットボールをやっていて、知り合ったのもバスケットボールを通じてなので、一番下の子供がもう少し大きくなったら是非実現して見たいと思っています。

【アイアンドエス税理士法人】代表社員 椎木 秀行さん

〒980-0013 宮城県仙台市青葉区花京院2-1-14 花京院ビルディング12F TEL 022-397-7396

◆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いただき、支部長の推薦により決定いたします。



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

仙台3法人会 合同税務研修会を開催

7月5日(火)、仙台中法人会、仙台南法人会と共同で税務研修会を開催し、総勢31名の参加がありました(うち北法人会は14名)。「平成28年度税制改正のあらましを中心として」をテーマに、講師の仙台国税局法人課税課 森 宏信審査指導係長と消費税課 山木唯弘連絡調整官の両名から説明をいただきました。

全法連発行の「平成28年度税制改正のあらまし」を資料として使用し、法人税関係と消費税関係及び加算税制度の見直し、消費税の軽減税率制度Q&Aについて学びました。

質疑応答では、「適格請求書に記載する「登録番号」は、マイナンバー制度の法人番号と同じになるのか」など鋭い質問があり、後日回答をいただいたところ「「登録番号」をどうするかについては、政省令が公布されていないところでもあり、今後、政省令の規定を踏まえ検討が進められることとなるが、登録番号の桁数については、最大16桁の範囲で、数字のみ又は数字と英字の組合せとされる予定」とのことです。

研修で学ばれたことを、今後の申告等に活かしていただきたいと思います。



研修事業を続々と開催!

仙台北法人会では様々なセミナーを開講しております。

今後のセミナーも随時ホームページや広報誌などでご案内してまいりますので、奮ってご参加下さい!

ズバリ解決!PowerPoint2013パソコンセミナー

7月6日(水)、法人会事務局のいる新仙台ビルディングにおいて、仙台北・中法人会共催「ズバリ解決!PowerPoint2013」と題したパソコンセミナーを開催し、18名の皆さまにご参加いただきました(うち北法人会は9名)。

講師には富士通エフ・オー・エム㈱のパソコンインストラクター松山裕子先生をお招きし、パワーポイントを使った効果的なプレゼンテーションの方法や相手に伝わりやすいプレゼンテーション資料の作り方などを解説していただきました。

「なんとなく使っているのでもういった機能があるのかよくわからない」「伝えたい内容がうまく表現できない」などの悩みにお答えした本セミナーでは、基本的な知識の把握から、視覚に訴える有効なパワーポイントの使い方を学び、さらにはわかりやすいプレゼンテーションの進め方やテクニックなども教えていただくなど、大変有意義なセミナーとなりました。



セミナーの様子

ビジネス文書スキルアップ講座

7月13日(水)、新仙台ビルディングにおいて、仙台北・中法人会共催「新入・若手からベテランまで学べる『ビジネス文書カススキルアップ講座』」を開催し、総勢42名の方々にご参加いただきました(うち北法人会は20名)。

講師には、㈱フィールドデザイン代表取締役の中山佳子先生をお招きし、ビジネス文書作成における基礎から応用編までを幅広く教えていただきました。

この日のプログラムでは、ビジネス文書の種類や構造、作成に必要な敬語や慣用語、E-mailも含む作成のポイントなどを学び、さらには説得力のある文書作成の方法やメモの取り方、要約の仕方などのノウハウを学び、読む相手が知りたいことや自分の伝えるべきことを文書の中で確実に伝える方法を伝授いただきました。

参加者からは「メールの文書作成が学べて良かった」「明日からすぐに使える内容であり会社に戻ったら役立てたい」などの感想が寄せられ、今回も満足された方の多いセミナーとなりました。



セミナーの様子

青年部会 Information

『ビジネス交流会&委員会合同交流会』を開催!

青年部会(清水俊弘部会長)では、去る7月5日(火)18:00~「パレスへいあん」にて、「初顔合わせビジネスマッチング」をテーマに、『ビジネス交流会&委員会合同交流会』を参加者42名(内 オブザーバー9名)で開催いたしました。

第一部のビジネス交流会では、部会員同士のビジネスネットワーク構築を目的に、参加者が少人数に分かれてテーブル毎に自己紹介や生業の紹介をし合うなど、今後の仕事に繋げるきっかけの場としていただきました。

第二部の委員会合同交流会では、今年度最初の事業ということもあり、部会員相互の親睦・結束を固めることを目的に開催し、アトラクションではそれぞれの業界に関するビジネスクイズをテーブル対抗で行うなど、とても盛り上がった事業となりました。



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/>

女性部会 Information

『センスアップセミナー』が開催される ~超初級講座のパソコン研修会~

女性部会(小山ミヨ部会長)では、7月1日(金)にパソコンの超初級講座を開催。パソコンインストラクターで当部会副部会長の相澤桂子氏(術マハロ)に、今さら聞けないパソコン用語の解説や便利な使い方を丁寧に教えて頂きました。普段は会計ソフトやExcelを使う時にしかパソコンを触らないという参加者。インターネットで天気予報や地図を検索したり、好きな動画を探して楽しんでいました。ぜひシリーズ化してほしいとの要望がでるほど大好評の研修となりました。



夏のいちごプロジェクト 街頭キャンペーンを開催

7月15日(金)、定禅寺通り沿いで節電習慣の啓発活動として街頭キャンペーンを行いました。今年も役員を中心に、通行するサラリーマンや主婦らに節電を呼びかけました。

震災以降初めて、政府からの具体的な数字目標付きの電力使用制限令の発令は無く、消費者や企業への節電要請がなされない夏を迎えることとなりました。

しかし、近年は自然災害が多発。緊急時のライフラインのうち最も早く復旧するのが電気であると言われておりますので、日ごからの備えが大切と考えます。



今後の事業予定

【被災地復興応援バスツアー】

日時 平成28年9月8日(木) 9時00分 仙台駅集合
訪問地 宮城県石巻市周辺 会費 無料

◎震災から5年半の被災地をめぐるります。



女性部会会員大募集中!

入会初年度は年会費無料です。

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 —



■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
代表 0120-876-505

タックス Q&A

～法人税の税率の改正について～



平成28年度の税制改正により、法人税率が改正されたと聞きましたが、どのような改正が行われたのでしょうか。



今回の改正により、普通法人、一般社団法人等(注1)又は人格のない社団等に対する法人税の税率が23.9%から23.2%(平成28年4月1日から平成30年3月31日までの間に開始する各事業年度については23.4%)に引き下げられました。

【改正の内容】

普通法人、一般社団法人等(注1)又は人格のない社団等に対する法人税の税率が23.9%から23.2%(平成28年4月1日から平成30年3月31日までの間に開始する各事業年度については23.4%)に引き下げられました(平成28年4月1日以後に開始する事業年度分の法人税について適用されます。)

改正前後の税率及びその適用関係は次表のとおりです。

区 分 適 用 関 係		改 正 前			改 正 後		
		平27.4.1以後 開始事業年度	平28.4.1以後 開始事業年度	平30.4.1以後 開始事業年度	平28.4.1以後 開始事業年度	平30.4.1以後 開始事業年度	平30.4.1以後 開始事業年度
中小法人(注2)、一般社団法人等とみなされているもの(注3)又は人格のない社団等	年800万円以下の部分	15%	19% (15%)	19%	19%	19%	
	年800万円超の部分	23.9%	23.4%	23.2%	23.4%	23.2%	
中小法人以外の普通法人		23.9%	23.4%	23.2%	23.4%	23.2%	
公益法人等(注4)	年800万円以下の部分	15%	19% (15%)	19%	19%	19%	
	年800万円超の部分	19%	19%	19%	19%	19%	
協同組合等(注5) 又は特定の医療法人(注6)	年800万円以下の部分	15% *16%	19% (15%) *20% (16%)	19% *20%	19% (15%) *20% (16%)	19% *20%	
	年800万円超の部分	19% *20%	19% *20%	19% *20%	19% *20%	19% *20%	
	特定の協同組合等(注7)の 年10億円超の部分	22%	22%	22%	22%	22%	

※ 表中の括弧書の税率は、平成29年3月31日までの間に開始する事業年度について適用されます。

また、表中の*の税率は、協同組合等又は特定の医療法人である連結親法人について適用されます。

(注1) 一般社団法人等とは、法人税法(以下「法」といいます。)別表第二に掲げる非営利型法人である一般社団法人及び一般財団法人並びに公益社団法人及び公益財団法人をいいます。

(注2) 中小法人とは、普通法人のうち各事業年度終了の時ににおいて資本金の額若しくは出資金の額が1億円以下であるもの又は資本若しくは出資を有しないものをいいます。ただし、各事業年度終了の時ににおいて次の法人に該当するものについては中小法人から除かれます。

イ 保険業法に規定する相互会社(同法第2条第10項に規定する外国相互会社を含み、ロ(ロ)において「相互会社等」といいます。)

ロ 大法人(次に掲げる法人をいい、以下ハまでにおいて同じです。)-との間にその大法人による完全支配関係がある普通法人

(イ) 資本金の額又は出資金の額が5億円以上である法人

(ロ) 相互会社等

(ハ) 法第4条の7に規定する受託法人(ハにおいて「受託法人」といいます。)

ハ 普通法人との間に完全支配関係がある全ての大法人が有する株式及び出資の全部をその全ての大法人のうちいずれか一の法人が有するものとみなした場合においてそのいずれか一の法人とその普通法人との間にそのいずれか一の法人による完全支配関係があることとなるときのその普通法人

ニ 投資法人

ホ 特定目的会社

ヘ 受託法人

(注3) 公益法人等とみなされているものとは、認可地縁団体、管理組合法人及び団地管理組合法人、法人である政党等、防災街区整備事業組合、特定非営利活動法人並びにマンション建替組合及びマンション敷地売却組合をいいます。

(注4) 公益法人等とは、法別表第二に掲げる法人(一般社団法人等を除きます。)をいい、公益法人等とみなされているものは含みません。

(注5) 協同組合等とは、法別表第三に掲げる法人をいいます。

(注6) 特定の医療法人とは、租税特別措置法第67条の2第1項に規定する承認を受けた医療法人をいいます。

(注7) 特定の協同組合等とは、その事業年度における物品供給事業のうち店舗において行われるものに係る収入金額が1,000億円にその事業年度の月数を乗じてこれを12で除して計算した金額以上であるなど、一定の要件を満たす協同組合等をいいます。

詳しくは国税庁ホームページ(www.nta.go.jp)に掲載されているパンフレット等をご覧ください。

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

顧客リピーターの作り方

◎ 優しさのてんこ盛り

先 日お伺いした飲食店A社での出来事です。土曜日のお昼に入店し、大好きな豚汁を注文したところ、新人の店員さんがリーダー格の女性から厳しく叱責を受けました。それは次の通りです。

「豚汁はもっとたくさん具を入れないとダメ」。

その言葉を聞いて、A社の企業文化の素晴らしさを痛感しました。

思えば学生時代、A社には昼夜問わずよく通いました。おかずは自由に選べるため、毎日通っても飽きることはありません。その当時は300円出すとお腹一杯になるため、貧乏学生にとってはありがたい存在でした。

学生時代のある日、風邪を引いた時のことです。マスクをしてお店に入り、いつものようにご飯の中盛りと豚汁を注文すると、その日の豚汁はびっくりするほど具がてんこ盛りでした。

店員さんと話してはみせませんが、私の体調を気遣い、具をたくさん入れてくれたに違いありません。その優しさが故郷を離れて一人暮らしをしている私にはとてもうれしく、豚汁をすすりながら涙が出そうになりました。

この出来事があってから、私はますますA社のファンになりました。

話は変わりますが、これは昨年ぶらっと立ち寄った居酒屋B社での出来事です。カウンターで飲んでいると、常連さんがやってきて隣に座り「ハイボールを氷なしで」と注文しました。

そんな注文の仕方があるのかと興味を持ち、出てきたハイボールをみてびっくりしました。氷なしにもかかわらず、濃いハイボールがジョッキたっぷり注がれていました。常連さんとはとても満足そうでした。

これもなにかのご縁と思い「氷なしのハイボールは初めて見ま

した」と声掛けしたところ、常連さんから教えて頂いたことは次の通りです。

「その店の良し悪しは、ハイボールの氷なしを注文すると分かる。ダメな店は氷が入っていない分、グラス半分の量で出してくる。こんな店は最悪だね。お客さんがどうすれば満足するかさっぱり考えていない」。

私も常連さんの真似をしてハイボールの氷なしを注文しましたが、氷の入っていないハイボールは濃くて飲みにくく、私には合いませんでした。

A社とB社に共通していることは、現場の店員さんが目の前のお客様のことを考えて、自分の判断で独自の対応をしていることです。

仕事柄、どうすれば顧客満足度を高められるか相談を受けることがあります。相談頂いたお客様から過去に実践された手法の数々をお聞きすると、どれもすばらしい内容です。しかしなぜか効果が続かず、社長だけが悩んでいます。

そんな時は、冷静になって現場スタッフの本音を探る必要があります。もしかすると猫の目のように変わる方針に、現場スタッフが見えない反乱を起こしている可能性があります。

顧客のことを一番知っているのは、顧客と直接接している現場スタッフです。お客様のためになる方法は現場スタッフに一任し、その許容範囲のみ決めるようにすると、現場スタッフから良いアイデアが出てくる可能性があります。

顧客満足度とともに、現場スタッフの仕事の満足度を高める視点が、顧客リピーターを増やすためには必要です。

◎ マネキンのネクタイ

私が学生時代、就職活動をしていた時の話です。就職氷河期2年目で、なかなか内定がもらえず苦労しました。

そんなある日、スーツもネクタイも兄のお下がりでしたので、気分を変えるためネクタイを購入しようと紳士服店に行きました。

たまたま近くにいた店員さんに「ずっと面接で落ちているので、良い印象を与えるネクタイを下さい」と伝えたところ、すぐ近くのマネキンを指差し「こんな感じはどうですか」と聞かれました。

それはレジメンタルストライプのネクタイでした。色も私好みのため、「これを下さい」と伝えると1万円もするブランド品でした。

値段を聞いてどうしようか迷っていると、店員さんがいったんバックルームに戻り、その後こっそり教えてくれたことは次の通りです。

「もしマネキンの展示品でよかったら、日焼けしているので半額でいいですよ」。

半額にして頂けるならと思い購入しましたが、家に帰って包装紙を開いてみて驚きました。マネキンから外してカウンターに持って行ったはずなのに、買った商品は新品そのものでした。店員さんの優しさに心から感動しました。

そのレジメンタルのネクタイを着けてから、不思議と面接で緊張することがなくなり、自分の言いたいことが言えるようになりました。

ようやく希望の会社から内定を頂き、店員さんのもとへ報告に行ったところ、目を潤ませながらとても喜んでくれました。

店員さんが取った行動は、賛否両論あって当然です。ですが結果として私はその店員さんのファンになり、社会人になってから10年以上、その店員さんからスーツとコートを買いました。

単なる値引きではなく、お客様が感動するような状況を作り出すことも、顧客リピーターを作るための一つの方法です。

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



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 **アウトワーク 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 **プロバライアーガード+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

特集

「期待されている」と感じさせる 「部下への相談の持ちかけ方」

(有)島田教育総合研究所 所長 **島田 義也**

部下を育てることは、管理者の大きな任務の一つです。多くの管理者の皆さんは、部下育成に日々心を砕いていることと思います。企業における人材育成の方法は、大きく分けて3種類あります。一つは「集合教育」、つまり研修会や勉強会に参加させることです。仕事を離れての教育訓練という意味でoff the job training、略してOFF:J:Tと呼ばれます。もう一つは「職場内教育」、つまり仕事をやりながら指導していくことです。仕事をしながらですから、OFFに対してon the job training、略してO:J:Tと呼ばれる。もう一つは「自己啓発」、つまり自ら勉強することであり、会社側から見れば、自己啓発を支援するという意味で「自己啓発援助制度」と呼ばれます。人材育成活動全体を100%とすると、この中でO:J:Tの占める割合が少なく見積もっても90%以上あると言われている。

す。部下育成は会社の教育担当部門の仕事なのではなく、「上司」の仕事なのです。

ところで、O:J:Tの中身ですが、これは現場に机を出して座学を行うことではありません。O:J:Tとは、「部下に仕事をさせること」そのものを言います。日々の仕事と向き合う中で問題に直面し、苦勞して壁を乗り越え、工夫改善して成果を出し、喜びを感じてやる気になる過程の繰り返しこそが、O:J:Tなのです。従って、管理者は業務の遂行だけに心を奪われず、部下の目標を明確にし、能力に応じて正しく仕事を与え、その中で必要なアドバイスをし、質問に答え、ほめ、叱り、はじめて取り組むことや仕事のツボ、勘所を教え、評価するといった日常の指導を行っているかしなければなりません。今回は、その中の「部下に相談を持ちかける」というテーマについて取り上げます。

1. 部下に相談を持ちかける ことの意義・目的

「相談を持ちかける」というと、「部下から上司へ」というイメージがありますが、実際の仕事においては、上司から部下に相談を持ちかけることは、珍しいことではありません。つまり相談を持ちかけると、部下は「頼りにされている」と思い、やる気になって仕事に取り組んでくれるものです。

① 部下が自ら考えるようになる

指示されるばかりでは、部下は考える必要がなくなり、それを繰り返すうちに、受身の人間になってしまいます。相談を持ちかけることによって、自分で考えて結論を出す人へと育てていくのです。

② 部下がやる気になる。

上司が部下にものを尋ねること、部下は「信頼されている」と感じるようになります。

じるようになり、「この人のために一生懸命努力しよう」と思うようになります。また、「この上司は自分の考えをよく聞いてくれる」と感じるようになり、やる気が高まります。

③ 情報が集まる。

仕事のことを一番良く知っているのは、その仕事を実行している本人です。その本人の考えを聞くことで、上司の知らなかった情報が多く集まることにもなります。

2. 一般的な「相談」の注意点

「部下に相談を持ちかける時の注意点」の前に、まず一般的な相談の注意点を述べます。

① 相談するタイミングを考慮する。

「相談を受ける人」にも都合があります。相手の都合も考えず、自

分が相談したい時に直ちに相談を持ちかけるのは、マナー違反です。せめて、はじめに「〇〇の件で相談があるのですが、よろしいでしょうか?」と声掛けすべきです。

② 相談事項を予め整理しておく。

相談者が、何が言いたいのかわからないと、相談を受ける人はイライラします。判断を仰ぐのか、知恵を借りるのか、自分の意見を通して欲しいとお願ひするのか、頭の中を整理してから相談すべきです。

③ 最悪の事態に陥る前に、早目に、こまめに相談する。

どうにもならない状態に陥ってから、はじめて相談を持ちかけられても相談を受ける人としては、どうしてあげることも出来ません。報告・連絡・相談すべてに共通することですが、「早めに」「こまめに」が大原則です。

④ すべてを相手に考えさせるのではなく、自分なりの解決策をまとめておく。

「〇〇の調子がおかしいのですが、どうすれば良いでしょうか」という表現だと、相談を受ける人が全部解決策を考えなければならず、負担が大きくなります。「相談を受ける人」の負担を少しでも軽減

しようと思えるのが、「相談する人」のマナーです。「〇〇の調子がおかしいのです。私はこうしようと思うのですが、それでよろしいですか」と聞くべきでしょう。

以上は、一般的な「相談の注意点」です。上司が部下に相談を持ちかける時も、これらの注意点は守るべきです。ただし、④については部下にも自由に考えてもらうという意味で、上司はすぐに解決策を述べない方が良いでしょう。(はじめから「私はこうしたいと思っているんだが、君どう思う?」と訊くと、部下は自由な考えを述べにくくなります)。

3. 部下に相談を持ちかける時の注意点

① 相談を持ちかけるタイミングを配慮する。

部下があまりにもバタバタしている時は避けましょう。指導といえども、マナーは守るべきです。

② 部下の意見は「傾聴」する。

せっかく部下が自分の考えを話してくれているのに、上司がきちんと聴いてくれなかったら、話す気が失せます。上司は、「聞く(自然にきこえてくる。聞きたいことだけを聞く)ではなく、「聴く(耳を傾けて「所懸命にきく)」をしな

ければなりません。

③ 良い意見が出てきたらほめる。

「さすがだね。私にはとても思いつかなかったよ」「22才で、そこまで考えている人はいいよ。大したものだね。逆だ、君に聞いたのが間違いだつたよ」等、否定ばかりされたら「自分で考えてになったらいかがですか」と言いたくなくなってしまいます。

④ 部下から出てきた意見は尊重し、支障がない限り受け入れる。

いくらほめられても、結局は採用されないのでは、だんだん部下の意欲も低下していきます。部下に相談を持ちかけるということは、上司側から質問して、提案を求めるといふ行為なのです。支障がない限り、受け入れてあげることが大切です。

⑤ 良くない意見が出てきた時はアドバイスして再考を促す。

上司が相談を持ちかけて、部下が自分の意見を述べた時、当たり前ですが、すべてが素晴らしい意見とは限りません。そんな時、頭から否定してばかりいたら、部下としては相談を受けることを苦痛に感じるようになります。こんな時こそ、上司の腕の見せ所

「コーチング」を行うべきです。「コーチング」とは、簡単に言えば、個人面接の一つで、部下に質問して語ってもらい、出てきた意見を引用しながら確認し、部下の考えを整理してあげる手法のことです。「なるほど。直ちにA社に出向き、社長に直接提案した方が良いということか。良い考えだ。ただ、担当のBさんは何と言うかな?」「Bさんを説得出来なかった場合の次の策は何を考えているかい?」というように、上司の考えを押しつけるのではなく、部下から意見を引き出ししていくのです。どうしても却下しなければならなくなった場合も、頭から否定せず、理由を述べて丁寧に説明してあげることが大切です。

⑥ 「わかりません」という部下でも、「あいつに聞いてもムダだ」と決めつけない。

人は日々成長します。今回はわからなくても、次回はわかるようになるかも知れませんし、相談されたことが、その人の得意分野である場合もあります。あくまでも「期待されている」と感じてもらうために、相談するのですから、「あいつに聞いてもムダだ」と、決めつけないことが大切です。



退任のご挨拶

前仙台北税務署長

岡 義彦

この度の人事異動で、仙台北税務署長を最後に退官することとなりました。

菅原会長様をはじめ仙台北法人会の皆様方には、在任中、税務行政全般にわたりまして、深いご理解と多大なるご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

一年を振り返ってみますと、税務を取り巻く環境が変化する中で、本年一月から施行されましたマイナンバー制度の周知・広報から始まり、e-Taxの普及と定着、確定申告事務の円滑な遂行、改正消費税の軽減税率制度の周知等に全力で取り組んでまいりました。

また、仙台北法人会の優待会総会前には、貴重なお時間をいただき講演会もさせていただきました。

仙台北法人会の皆様方におかれましては、納税意識の向上と企業経営および社会の健全な発展に貢献するとの基本方針の下、税を考える週間での街頭キャンペーンや各部会を中心とした租税教室の実施な

ど、税の啓蒙活動をはじめとした様々な社会貢献活動等に積極的に取り組んでおられ、地域社会の発展に大きく寄与する活動を行っておられます。

皆様方の活動に対し、心から敬意を表する次第でございます。

今後とも、税のオピニオンリーダーとして税務行政に対する更なるご支援をよろしくお願ひ申し上げます。

さて、昨年四月より国税庁後援とさせていただきます。また、仙台北法人会の「自主点検チェックシート」を活用した企業の税務コンプライアンス向上のための取組につきましては、更なる普及・定着に向け、皆様と連携・協調を図りながら、可能な限り支援させていただきますこととしております。

最後になりますが、公益社団法人仙台北法人会の益々のご発展と会員企業のご繁栄、並びに会員の皆様方のご健勝を祈念いたしまして退任の挨拶とさせていただきます。

ありがとうございました。

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・未使用タオル・

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)あいある様/赤坂建設(株)様/(株)阿部和工務店様/
 (有)朝比奈商会様/(有)猪股会計事務所様/(有)大浦様/
 (有)大熊ビル様/(有)風様/(有)カツマタ企業様/
 金福建設(株)様/(株)小松島ホンダ様/
 鈴憲味噌醤油醸造(株)様/(有)仙台クリンネスサービス様/
 佐々木電業(株)様/(株)大広塗装工業様/
 大同生命保険(株)仙台支社様/(株)大和町地域振興公社様/
 (有)中鉢会計事務所様/寺嶋建設(株)様/
 (株)東豊電気テクノ様/(株)ニッセイ宮城様/
 (株)ひなた会計事務所様/(株)北杜経営会計事務所様/
 (有)マハロ様/(有)松野野会計事務所様/みやぎ仙台商工会様/
 (株)宮城ヒーティングサービス様/(有)横田アートスタジオ様/
 (有)ローゼバンケット様

※3月11日～7月12日までご協力いただいた企業の皆様が掲載しております。

仙台南夏まつり期間 ボランティア活動参加者大募集

当会では、仙台南の夏まつり期間中に清掃活動をしております。みなさんと杜の都・仙台のまちをきれいにしましょう!詳しくは、ホームページまたは同封チラシをご覧ください。なお、集合時間・場所は下記のとおりです。ご協力よろしくお願い致します。

① 第47回仙台七夕花火祭クリーン大作戦

日時 8月6日(土) 午前5時45分～午前7時
 場所 西公園本部テント前



② JR北仙台駅周辺清掃活動【北西支部】

日時 8月7日(日) 午前6時～7時
 場所 JR北仙台駅前



③ 堤通り七夕祭り清掃活動・七夕飾り撤去作業【中央支部】

日時 8月8日(月) 午後5時～
 場所 青葉区上杉・仙台ビジネスホテル前



④ 第36回泉区民ふるさとまつり清掃活動

日時 8月21日(日) 午前6時30分～
 場所 泉区七北田・七北田公園内都市緑化ホール前

編集後記

ぬるい缶ビールの教訓

夏になると、北海道の雄大な景色を思い出します。学生時代、普通列車乗り放題の「青春18きっぷ」を使い、よく北海道を一人で旅行しました。

これは私が20歳の夏、深夜に函館を出発し、翌朝札幌に到着する夜行列車快速ミッドナイトに乗車した時の話です。

4人掛けのボックスシートで偶然乗り合わせた中に、20代のAさんがいました。

私とAさんは同年代のせいかととても話が弾み、一睡もせず朝まで語り合いました。Aさんは会社を退職したばかりで、自分探しのため北海道を旅行中でした。

先日、私のフェイスブックに「ご無沙汰しています」とメールがありました。それはなんとAさんでした。さっそく電話をして、25年前の北海道の思い出話で盛り上がりました。

そのとき、Aさんから言われたことは次の通りです。

瀬谷さんは僕が悩んでいる時「おいしいビールもぬるい

とおしくない。でもビール自体はなにも変わっていない。人の評判は気にしない方がいいよ」と言ってくれてうれしかった。

確か午前2時過ぎ、Aさんが「喉が潤いた」と言ったので、私がお土産用買った北海道限定のぬるい缶ビールを一緒に飲んだことを思い出しました。

Aさんは人から言われたことをとても気にするタイプのため、一緒にいる間、何とかして勇気づけたいと考えていました。

目の前の人を幸せにしたい一心で伝えた言葉は、時空を超えて人を支え続ける力があることを実感しました。

広報小委員会 瀬谷 春夫
 (有限会社サンライズロジテム 代表取締役)

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 412タイトルが見られます。(7/15現在) 専用コンテンツはID: hj1201J/パスワード: 0151でご覧になれます。

会員の皆様へ

お役立ちリンク

インターネットセミナーの受講はこちらから

