



# きたほ Hot Line 2017.2

発行部数 3,000部 ●平成29年2月号 第499号  
●平成29年2月1日発行 ●毎月1日発行

## 【活動報告】3ページ

黒川支部研修会『相続税・贈与税の?(ハテナ)』

『北東支部恒例2016忘年会』開催!

## 【女性部会】

『租税教室指導者研修会』を開催

『税に関する絵はがきコンクール』

## 【青年部会】

『仙台北税務署副署長講話&  
グループディスカッション』を開催!

『臨時総会』開催される!!

## 【タックスQ&A】4ページ

税務署からのお知らせ

## 【ビジネスニュース】5ページ

他社から学ぶ人材戦略

## 【特集記事】6ページ

経営を測定するKPIの活用  
金融機関と上手に付き合うには

未来事業株式会社 金融コンサルタント 清田 正和 氏

## 【活動報告 他】8ページ

御社の社員の皆様への確定申告情報提供のお願い

平成28年分確定申告書作成会場のご案内

全法連より表彰を受けました!



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

きたほHotLineは皆様の会費によって製作されています。

2ページ

今月の喜多宝人  
聞かせて!!  
社長さん

根本 守さん

(株)ユアテック (建設業)

今月の喜多宝人

聞かせて!!

## 社長さん

お客さまの「総合エンジニアリング企業」

雪が舞い、本格的な冬が訪れはじめた12月16日、仙台市青葉区上愛子のユアテックさんを訪ね、仙台中央営業所 所長の根本さんにお話を伺いました。

## 25年ぶりに仙台へ

私は昭和39年に福島県のいわき市で生まれ、大学を卒業するまで福島で過ごし、大学を卒業後、ユアテックの前身にあたる東北電気工作株に昭和62年に入社しました。入社後2年間は仙台に勤務、その後東京本部の配属になり関東圏での施工管理に従事してきました。関東圏での大型物件や再開発プロジェクトなどで全国の同業社との協働で行った建設現場は、言葉では表現できない貴重な経験だったと思う今日この頃です。22年間関東圏で過ごし、その後新潟、福島と北上、2昨年に仙台中央営業所の所長に就任いたしました。昭和の時代、仙台中央営業所がある愛子近辺は、どこか懐かしい田園風景が広がっていたと記憶しており、その変わりように大変驚きました。

## 日常生活に欠かせないもの

当社は、昭和19年に「東北電気工事」として設立され、平成3年に現在の「ユアテック」に商号を変更いたしました。

主な業務内容は、東北電力関連のインフラ工事、超高圧の送電線工事から一般住宅への引込工事に至るライフラインのトータルサポートとして、半分はビルや病院、工場などいわゆるハコモノといわれる電気設備や空調管工事、最近では、情報通信にあたる光ファイバー関連工事なども増えており、幅広い分野で地域の皆様方にお世話になっております。

私の勤務している仙台中央営業所は、主に青葉区エリアの配電工事、電気、空調管工事を担っております。配電工事は、エリアが仙台市の中心部を抱えているため、様々な規制により日中に工事が出来ない場合も多く、必然的に夜間作業が多い事業所となります。昨年のサミットや国際会議などでも、緊急時にはすぐに対応できるように事業所待機するなど万全の態勢を整えていました。今電気は私たちが生活していく上で欠かせないものになり、あつて当たり前となつて

います。ひと昔前であれば、電気を止め工事していたことも、今では停電せずに工事を行うことが日常茶飯事になっています。基本ルールや手順を守り、トラブルなく工事を終えることこそ、お客様や地域の日常を支えることに繋がると使命感と誇りをもって日々の業務に取り組んでおります。

## 自分を大事にすること

私は所員によく「自分を大切にすること」を話しております。いかなる業務でも、一人では完結できません。自分を大切に出来ない人は、他人も大切に出来ないと考えています。特にチームでの作業は、周りへの気配り、思いやりがないと事故やトラブルが発生します。

私たちが扱う「電気」というものは目に見えません。「あつ」と思った瞬間に人命に関わる事故に繋がります。また天候にも大きく左右される業務でもあり、現場作業では何より「安全最優先」で進めてほしいと思っております。そのためにも一人ひとりの安全や品質に対するスキルアップが大切であります。当事業所でも危険に対する感受性教育のため、昨年富谷に開設

した災害を疑似体験できる安全啓蒙センターで、五感で感じる体験学習を実施、受講者からは日常生活における危険回避にも役立つと好評価を得ております。

私は所長として、常々どうすれば楽しく仕事をしてもらえるか、また楽しくなければいい仕事は出来ないと考えております。答えを求め、試行錯誤を繰り返す日々ですが、いかなる企業も最終的には「人」です。若い人達がいきいきとやりがいのある業務に取り組める職場環境整備のため、積極的に関心を持ってコミュニケーションを図りつつ、我々年長者が微力ながら手助けできればと思っております。



【株式会社ユアテック】仙台中央営業所 所長 根本 守さん

〒989-3124 宮城県仙台市青葉区上愛子松原47-14 TEL 022-391-1225

◆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。



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

**黒川支部研修会 『相続税・贈与税の? (ハテナ)』**

さる12月2日(金)、黒川支部(佐々木久夫支部長)では仙台北税務署の五十嵐資産課税担当調査官を講師にお迎えし、グランディングオオサカにおいて税務研修会を開催しました。

本年度の研修会は、平成27年1月以降に相続・贈与により取得する財産にかかる相続税の基礎控除の4割減少や贈与税の非課税特例など大きな改正が行われ、相続税申告が増加し生前贈与ブームが訪れているという中、どのような制度があり、家族の財産をどうしたら残せるかなどについて考える機会となることを目的に行いました。

出席者は、基礎控除の減少や住宅・教育資金の贈与など身近になった税金について熱心に聞き入っていました。

質問時間では、相続時精算課税を選択した場合の精算や家族名義の預貯金の取扱いなどの質問が寄せられ、関心の高さがうかがえる実りある研修会となりました。

また、終了後は異業種交流会を行い、会員の親睦を深めました。



**『北東支部恒例2016忘年会』開催!**

昨年12月6日(火)、ホテル白萩において「北東支部恒例2016忘年会」が開催されました。

今回は大勢の新メンバーが加わって、31名の大所帯でありながら、小雪交じりの強い木枯らしが吹く中、1人の欠席者もないという感動に包まれた中でのスタートとなりました。

山田青年部会監事の乾杯に始まり、大竹副支部長の万歳三唱まで、笑いに包まれた楽しいひと時となりました。

特筆すべきは、当支部始まって以来となるカラオケマシーンが急遽導入され、小山前総務委員長と庄子前副支部長のお二人には、更なる盛り上がりには華を添えていただきました。

今年も昨年に負けないような楽しい支部活動にしたいと思っておりますので、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

(支部長:大場勝彦)



**青年部会 Information**

**『仙台北税務署副署長講話&グループディスカッション』を開催!**

青年部会(清水俊弘部会長)では、去る12月6日(火)16:00~「新仙台ビルディング 5階 会議室」にて、「仙台北税務署副署長講話&グループディスカッション」を参加者14名で開催いたしました。

今回は、青年部会と税務署相互の立場・考えを理解するとともに更なる関係性の強化、税のオピニオンリーダー・租税教育担当としての資質向上を図ることを目的として企画いたしました。

税務署から遠藤筆頭副署長と藤田法人課税第一部門統括官をお招きし、第一部では筆頭副署長から「税務行政と法人会に望むこと」と題し講話をいただき、第二部では「税務調査」と「今後の新たな取り組み」についてグループディスカッションを行いました。



参加者からは、為になる話だけでなくざっばらんな話も聴くことが出来とても有意義な時間となったとの声が多く、継続する意義のある事業となりました。

**『臨時総会』開催される!!**

青年部会(清水俊弘部会長)では、去る12月8日(木)18:30~「新仙台ビルディング 5階 会議室」にて、「臨時総会」が出席者56名(内 委任状28名)で開催されました。

議事は、審議の結果「平成29年度役員」につきまして全会一致で原案どおり拍手をもって承認されました。

また、臨時総会終了後には、会場を移して「忘年会」を開催いたしました。



**<平成29年度 正副部会長・委員長・監事 予定者>**

部 会 長	清 水 俊 弘 (コスモ警備株式会社)
副 部 会 長	日 下 邦 明 (株式会社エフェクト)
〃	沼 田 隆 (株式会社仙台リサイクルセンター)
〃	高 橋 進 太郎 (日東通信株式会社)
〃	石 黒 大 (株式会社石黒建築工房)
〃 (運営専務)	吉 田 修 (株式会社吉岡屋)
社会貢献委員長	服 部 泰 子 (株式会社サイコー)
ビジネスネットワーク委員長	佐々木 一 徳 (白ゆり商事株式会社)
コミュニケーション委員長	黒 政 健 (くろまさ社会保険労務士事務所)
税務特別委員長	山 田 宗 基 (株式会社山田製函)
監 事	山 田 光 彦 (山三建硝株式会社)
〃	河 原 真 明 (税) F & L パートナース)
〃	熊 谷 典 博 (南元祖仙台駄菓子本舗熊谷屋)

**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**

**『租税教室指導者研修会』を開催**

女性部会(小山ミヨ部会長)では、小学6年生対象の租税教室開催を前に、さる12月13日(火)役員を中心とした指導者研修会を開催しました。

「税金がなぜ必要か?」「税金はどのように使われるのか?」、子どもたちにわかりやすく簡潔に授業をすすめるべく実践形式で行いました。



**『税に関する絵はがきコンクール』**

租税教育活動における基幹事業のひとつとして、全国の女性部会が取り組んでいる「税に関する絵はがきコンクール」の募集を1月末で締め切りました。

この事業は、小学6年生を対象に税の大切さや税の役割について学んでもらい、その知識や感想を絵にすることで、より理解と関心を深めてもらうことを目的としております。

当会は、仙台北税務署管内にある小学校82校の6年生約5,486名を対象に募集。児童より寄せられた作品をもって2月4日(土)より選考会を開催することとしております。



平成27年度 女連協会会長表彰作品

**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 —



■引受保険会社(お問い合わせ先)

**Afiac**  
アフラック(アフィアックファミリー生命保険株式会社)  
仙台総合支社  
〒980-6122 仙台市青葉区中央1-3-1 アエル2階  
法人会  
TEL 0120-876-505

# 税務署からのお知らせ

## 『確定申告書等作成コーナー』で 確定申告書が簡単に作成できます。

給与所得以外の所得の申告や医療費控除や住宅ローン控除などの税の軽減・減免又は還付を受けるための申告の際には、国税庁ホームページの「確定申告書等作成コーナー」をご利用ください。

「確定申告書等作成コーナー」では、画面の説明に従って源泉徴収票や証明書等から文字や金額を入力するだけで、所得金額や各種控除額の計算を自動で行い、安心して申告書を作成することができます。また、作成した申告書は、**紙に印刷し、郵送等で税務署に提出**することができます。

申告書作成会場は、大変混雑し、長時間お待ちいただく場合が多いことから、**会員の皆様には、是非ともこの便利なツールをご利用いただき、郵送等による申告書の提出をお願いいたします。**

国税庁ホームページ <http://www.nta.go.jp/> 国税庁 検索



### 操作や設定で困ったときは

e-Tax・作成コーナー ヘルプデスク ☎0570-015901 (全国一律市内通話料金)

受付時間：月曜日から金曜日、日曜日(2/19、2/26、3/5、3/12) 9時～20時

※詳しくはe-Taxホームページでもご確認ください。

### 税金に関する 一般的なご相談

最寄りの税務署の番号にお電話をいただき、自動音声によるガイダンスに従って「0」の番号を選択していただくと、『確定申告相談センター』へつながります。

※仙台北税務署の電話番号は022-222-8121です。掛け間違いにご注意ください。

**まずは、お電話を!**  
申告書の作成方法等も  
電話で確認できます!

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

## 他社から学ぶ人材戦略

## ◎ 優秀な人材の採用方法

**昨**年、会社社長のAさんと面談した時の話です。アルバイト募集の案件で打ち合わせをしていた際、Aさんから相談されたことは次の通りです。

「うちの会社には、優秀な新卒の学生が来ないので困っている。仕事を体験してもらえれば、会社の良さが分かってもらえるのに残念だ」。

確かにAさんは新規事業にも果敢にチャレンジし、お会いする度に新しい気付きが得られる貴重な存在です。

ですが他の大手企業と同じ時期に、似たような手法で新卒の採用活動を続けていては、いつまで経っても問題は解決しません。

私がAさんに提案した方法は次の通りです。

「優秀な学生を一度に集めるいい方法があります。学生アルバイトの時給をとびっきり高くして募集してみませんか？就職活動の時期ではなく、その前の学生時代にターゲットを絞るべきです」。

**今**も昔も一人暮らしの学生は「貧乏」です。そして間違いなく「腹ペコ」です。

私が学生時代にアルバイトをしていた割烹料理店は、ひときり忙しい仕事内容でしたが、時給はすこぶる高く、賄い料理がと

てもおいしいお店でした。

その時のアルバイト仲間には優秀な学生が多く、アルバイトがそこまでなくてもいいような「業務マニュアル」を作る人や、さすが理系と思ってしまうような「洗浄効果を最大化する水と洗剤の濃度」など、熱心に取り組んでいる人がいました。

在学中のアルバイトであれば、大手企業でなくても、時給さえ高くすれば優秀な学生を採用することが可能です。

**感**受性が豊かな10代・20代の若者であれば、たった1冊の本でもその人の運命を変えてしまうほどの力があります。会社の将来は、間違いなく社長で決まります。学生が感動するような魅力的な社長であれば、一緒に働きたいと思うはずですよ。

「うちの会社には優秀な学生が応募して来ない」なら、「優秀な学生がアルバイトとして働いている他の会社」を見つけて、どんな採用活動をしているのか調べてみると、自社に利用できる秘策が見つかります。

人材採用について、就職活動前の在学中の時期に注目し、時給が高いアルバイトの仕事を作り出して優秀な学生を集め、新卒採用につなげる方法は、大手企業に負けない採用活動の一つの方法です。

## ◎ 社員のモチベーションの高め方

**昨**年末、ある会社の役員Bさんと会食をした時のことです。宴もたけなわの頃、Bさんが話された言葉が気になりました。それは次の通りです。

「当社で社員のモチベーションが低い部署があり、どうすればいいか考えている」。

細かい仕事でもきちんと対応頂けるBさんの会社で、そんな悩みがあるとは初耳でした。帰宅途中、タクシーの中で「もし私がBさんの立場だったらどうするか」を考えていました。

ふと思いついたのは、10年以上前に花見に誘って頂いた社長のCさんです。

Cさんの業界は離職率が高いことで有名ですが、なぜかCさんの会社は社員の定着率が良いのが不思議でした。

社員数10人の会社にもかかわらず、花見には退職した方を含めて30人くらい集まっていた。

大きな輪の真ん中にCさんが座っており、近づくと気さくに手招きをしてくれました。集まった社員は、社長のCさんのことを「オヤジ」と呼び、心から尊敬している様子でした。

**花**冷えのする4月、日本酒でみんなと数回乾杯するうちに、すっかり酔ってしまいました。その時、隣に座っていた元社員の方が話をされたことは次の通りです。

「俺はどここの会社でも長続きせず、ダメな人間だった。褒められたことなんてなかったのに、オヤジは最初に会った時に褒めてくれた。それがうれしかった」と教えてくれました。

そして独立をする際、Cさんから「俺の会社のお客さんを全部取るくらい頑張れ」と励まされたそうです。

離職率が高い業界であっても、Cさんの会社の定着率が高い秘訣は、(1)社員は家族と考え、退職した後でも同じ関係が続けること(2)つらい仕事でも一人前になることで「独立」の道が切り拓けることの2つです。

**社**員が会社の行事で、すでに独立して成功した先輩社員と出会うことは、自分の将来像が明確になり、仕事のモチベーションを上げるきっかけになります。

会社を退職した方が、前に勤めていた会社の行事に喜んで参加するのは、在職時にとても良い会社だったことの証明です。退職した社員と良好な関係を築いている会社かどうかは、社員にとっての「良い会社」の一つの基準です。

行き詰ったときは、同様の問題で非常に困っている別の業界を探し出し、うまく問題を解決している会社を見つけて話を聞くと、次に取るべき解決方法が見えてきます。

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 **プロバイダーガード+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

# 経営を測定するKPIの活用 金融機関と上手に付き合うには

未来事業株式会社 金融コンサルタント 清田 正和

## 1 はじめに

私は金融機関に30年以上在籍していたが、これほど金融機関が厳しい時代を迎えたことがあったかというほどの衝撃を受けている。それは、ご多分に漏れず、一つはマイナス金利であり、一つは人口減少による市場縮小である。一般企業においても、後者については同様の課題が突きつけられている。グローバルな観点からみると、更に深刻である。日本の製造業は生産拠点を海外に奪われ、大量消費の工業製品の多くは、海外で生産されている。日本がこれから担えるのは、再生資源、電池、宇宙、ロボット、医療、バイオ、AIなどのノウハウ・技術特許等知的財産が中心になると言われている。しかし、果たしてすべてがそうなるであろうか。地方には日本の品質を評価して少し割高でも良いものを気持ちよく消費したいというニーズがあると思われる。具体的には、四国今治のタオルメーカーは有名であるが、その肌触りの良さ、使い心地には輸入タオルにはない品質を感じる。もつと身近では、シャワートイレ、電気釜など消費者配慮の努力が認められ

## 2 生産管理の「KPI」

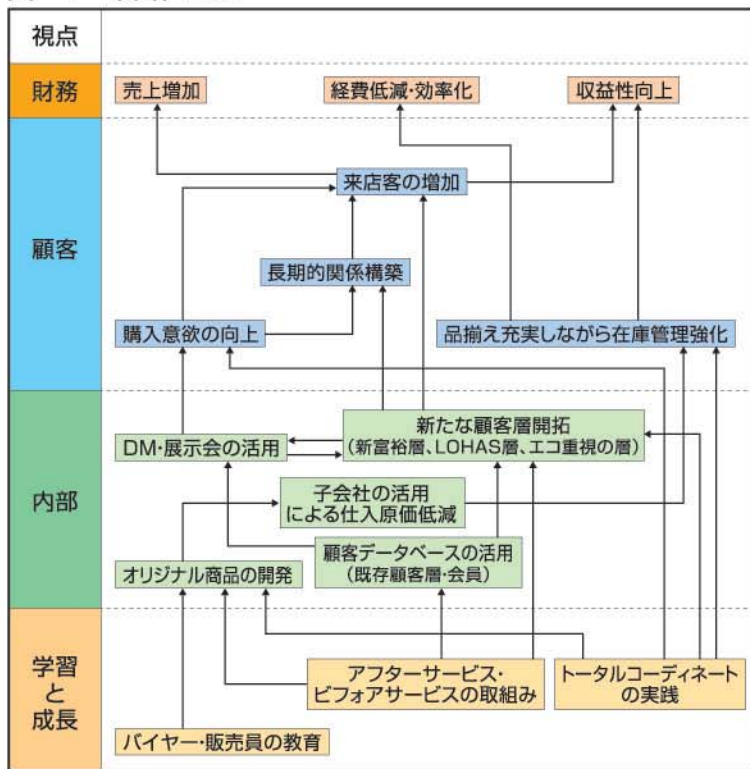
日本が世界に胸を張れるのは、高品質・低コストを実現する生産管理である。我が国は、名だたる大企業が中小企業から創業したところから、この部分で徹底的な創造工夫を継続してきた。そのついでにアメリカ経営がある。ここでアメリカ経営の説明をする気はないが、アメリカ経営の根幹であるKPIについてお話ししていきたいと思う。

まず、みなさんの会社には、従業員に徹底している「ものさし」は有りだろうか。KPIとは、KEY PERFORMANCE INDICATORの略で重要業績評価指標と訳される。つまり、企業の目標達成のために社員全員が目安とする経営指標である。アメリカ経営では、時間当たり経常利益を日繰りで全社的に推進して業績向上を達成した。私に関わったご支援先、お

取引先のうち約30%の会社が何らかのKPIを持ち合わせていた。(機能していると感じた先)ただし、KPIがあれば大丈夫と言つものでもない。業種、取扱商品、サービス、規模、従業員数、部門数によって適合するものは千差万

別である。しかし、KPIを上手に運用できれば、金融機関への印象が違ってくるのではなからうか。むしろ皆さんの会社が一体となって業績邁進しているPRにつながるのではないか。そこで、KPIの活用事例と成功事例をご紹介

図-1 戦略マップ



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

一法人会

一法人会



■引当保険会社(お問い合わせ先)



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 0120-876-505

介したい。まず、活用事例であるが、重要成功要因マップというものがある。これは、図-1のように、4つのキーワードで作成するものである。学習と成長の視点、業務内部の視点、顧客の視点、財務の視点に分けられる。

図-1は、売上増加と収益性向上のために何を成すべきかの戦略マップである。これは、ある家具販売会社の戦略マップである。最終目標は、売上増加、経費節減・効率化、収益性の向上であるが、そこに至るまでの戦略を4つの視点から分析している。

第二に学習と成長である。これは従業員の教育と取組方針が示されている。第二は内部である。新たな顧客層をつかむために、今ある顧客データベースを活用するか、展示会を通じて顧客対象範囲を拡大するなどが考えられる。第三に顧客である。ここでは、顧客と長期的な友好関係を維持して、購入意欲を向上させるような仕組みを作るかということである。第四は一人から三人に至るプロセスを経て、達成したい目標値である。具体的に経常利益率〇〇%であるとか、一人当たり販売額などを掲げていく。したがって、KPIとは4つの視点から生み出される経営指標である。京セラでは、これを部門別採算管理システムとして実践した。京セラも従業員20数名からスタートしたベンチャー企業であるから、一般の製造現場でも活用できなくはない。しかし、稲盛氏というカリスマ経営者と徹底した管理の融合事例であり、単

に導入すれば成功するという簡単なものではない。ただ、その考え方を少し模倣して生かすことはできる。中小企業の製造現場を拝見すると、原価管理が十分ではないように感じられる。いわゆるどんぶり勘定である。品種ごとの採算管理が出来ていないために、意外と粗利益段階でマイナスとなっているケースが多い。

図-2をみてみよう。これは、ある印刷会社の原価管理表の項目である。

図-2

粗利額	売上原価	売上	原価計	梱包	加工	印刷	製版	仕掛品	在庫	品名	得意先	オーダーNo	受注No
当社では、粗利額を25%以上に設定していたが、経常利益5%以上を達成するためには、30%が必要であるとの社長コメントがあった。至極簡単な表ではあるが、在庫有高・仕掛品の把握、製版・印刷・加工・梱包の人工費(労務費)を作業日報で把握していた。従来は社長の感覚で受注生産していたが、この方式を導入してからはかなり正確に採算管理ができるようになったという。													

### 3 ビジネスモデル

話は金融機関経営に変わるが、金融機関では、金融庁検査が数年に1~2

回ある。最近では取引先の事業性評価を求められている。つまり、担保や保証に依存しないで、企業の将来性、技術力、販売力などを評価して融資しなさいという指導である。検査の在り方もこの手法を取り入れており、金融機関が過去の財務諸表だけで企業評価する定量分析に加えて、事業性評価(企業実態を把握できる定性分析)を活用して融資するよう指導している。また、今年7月に地方銀行には55項目のベンチマーク(指標)を設定して評価する方針を打ち出した。このベンチマークの中には、金融機関がメインバンク(融資残高1位)として取引している企業の内、経営指標(売上、営業利益率、労働生産性等)の改善が見られた先数を共通項目に設定している。この意味は、金融機関が取引先企業の経営改善や成長力の強化に融資等を通じて貢献しているかをチェックしたためである。

このように、金融機関も取引先である中小企業を支援するための指標「ものさし」によって監督されるようになってきた。要は「ものさし」が様々な形で業務の実態を見える化するために設定されていることが分かる。KPIとベンチマークは少し意味合いが異なるが、ライバルや目標となる企業の指標を表す点では類似している。したがって、自分の会社は、そんな計数や指標を毎日取らなくても分かっているとか、わが社は大丈夫だとか、安穩とした時代ではなくなくなってきている。スマートフォンでカード決済ができることに代表されるような、IT技術を使った新たな金

融サービスのフィンテックの動きやA-I-Tによる業務効率化、生産性向上の波は、確実に我々の足元からじわじわと迫ってきていることを認識すべきである。

### 4. 今なすべきこと

重要なことはこうしたKPIを活用するための体制、組織、人員、管理手法、リーダーシップなどをいかに整備するかということである。そのためには、年度事業計画を策定することをお勧めする。なぜなら、企業は何らかの目的・目標を達成するために存在しているからである。

ドラッカーは言う。「生産性の本質を測る真の基準は量ではなく、質である」と。これからの時代は、金融機関からいつでもお借りくださいと言ってもらえる筋肉質の企業体質をつくるのが肝要である。企業と製品サービスのライフサイクルは確実に短縮化している。付加価値と生産性の向上は人間の知力やノウハウをもってなされなければならない。それが最も求められている国は日本である。それは、企業の顧客創造価値であり、存続存在価値でもある。利を得てこそ、次の事業が展開でき、アイデアをモノやカタチに変換できる。みなさんの会社が少しでも良い状態になって、持続性のある長寿企業になっていただきたいと思う次第である。

仙台北法人会会員の皆様へ 御社の社員の皆様への確定申告情報提供のお願い  
 仙台北税務署 ~国税庁ホームページで申告書が作成できます~

国税庁ホームページ(www.nta.go.jp)に、確定申告に関する各種の情報を入手することができる「確定申告特集」ページが開設されました。これは、確定申告をする会社員の方に、申告書作成に便利な「確定申告書等作成コーナー」等をご案内するものです。

つきましては、御社の社員の皆様に次の方法(手順)で情報提供していただきますようご協力をお願いいたします。

また、確定申告書にはマイナンバーの記載が必要であり、印刷した確定申告書を郵送等で提出する場合には本人確認書類の写しの添付が必要であることも、併せてご周知願います。

- ① 仙台国税局ホームページのトップページ下部の「確定申告書等作成コーナーのご案内」のバナーをクリック
- ② 「源泉徴収義務者の方へ」中の「確定申告書等作成コーナー周知用チラシ」データをダウンロード
- ③ 回覧、配布、メール送信、電子掲示板への掲載などの方法により、社員の皆様へ情報提供

平成28年分確定申告書作成会場のご案内

仙台北税務署では、所得税及び復興特別所得税・消費税・贈与税の確定申告書作成会場を以下のとおり設置します。(土・日・祝日を除く。ただし、2月19日と2月26日の日曜日は開設します。)

① 仙台北税務署

【開設期間】平成29年2月16日(木)~3月15日(水)  
 【開設時間】午前9時~午後5時

② アズテックミュージアム(仙台市太白区中田町杉の下18) ※仙台市内3署合同

【開設期間】平成29年2月16日(木)~3月15日(水)  
 【開設時間】午前9時~午後4時

※詳しくは、仙台北税務署(電話022-222-8121自動音声案内)にお尋ねください。

全法連より表彰を受けました!

平成27年度の税法研修活動と福利厚生制度の推進に対し、(公財)全国法人会総連合の池田弘一会長より表彰を受けました。

今後とも各種研修会への参加と法人会福利厚生制度の活用にご協力をよろしく願います。



- 消費税は消費者からの預り金的な性格を有する税です。
- 基準期間の課税売上高が1,000万円を超える事業者は、消費税の確定申告が必要です<sup>(※1)</sup>。

消費税には 申告・納付期限<sup>(※2)</sup>があります。

申告・納付には e-Taxが利用できます。

個人事業者の方は 振替納税も利用できます。

- 期限を過ぎると延滞税がかかります。
- 確定申告・納付のほか、直前の課税期間の確定消費税額<sup>(※3)</sup>に応じて中間申告・納付が必要となります。

直前の課税期間の確定消費税額 <sup>(※3)</sup>	申告・納付回数
4,800万円超	年12回(確定申告1回、中間申告11回)
400万円超4,800万円以下	年4回(確定申告1回、中間申告3回)
48万円超400万円以下	年2回(確定申告1回、中間申告1回)
48万円以下	年1回(確定申告1回、中間申告不要) <sup>(※4)</sup>

※1 基準期間の課税売上高が1,000万円以下であっても、特定期間の課税売上高が1,000万円を超える事業者は、消費税の確定申告が必要です。  
 ※2 法人は課税期間終了の日の翌日から2ヵ月以内、個人事業者は翌年の3月31日までに消費税の申告と納付を行う必要があります。  
 ※3 地方消費税を含まない年税額をいいます。  
 ※4 直前の課税期間の確定消費税額(地方消費税を含まない年税額)が40万円以下の事業者が、「任意の中間申告書」を提出する旨の届出書を提出した場合には、自主的に中間申告・納付することができます。

消費税期限内納付 推進運動 実施中!

消費税の期限内納付を忘れずに。

法人会

編集後記

EQって!(こころの知能指数)

優れた業務遂行力とリーダーシップの発揮には、EQを高めることが効果的。EQとは、自分の感情を認識し自制し他者を共感的に理解する能力であり、それにより自分の思考や行動を導く能力のことである。EQは誰もが開発可能で、これを高めるにはマインドフルネス瞑想が有効である。

EQ(こころの知能指数)を高めるマインドフルネス瞑想法

優れたリーダーになるためには高いEQが必要

- EQが最初にもたらすのは、優れた職務遂行能力。優秀さの要因は知性や専門知識よりも情動面での能力だ。
- リーダーシップにはEQが重要。EQを高めるにはまず注意力を鍛えること。
- それには、マインドフルネス瞑想法(自分の身体や気持ちの状態に気付く力を育む瞑想法)が必要。

マインドフルネス瞑想とは何か?

- 瞑想は、心がリラックスしていて、隙のない状態をつくる。すると、穏やかさと明瞭さと幸せが訪れる。
- 瞑想はいわば心の運動。活力が増し、喜びに満ち、微笑むことが増え、社会生活が改善し、人生の質を大きく変えうる。
- 瞑想の本当の目的は、私たちの心という暗い部屋に光を当て、「己の内を探る」のを可能にすること。

日常的にマインドフルネス・エクササイズをする方法

- マインドフルネスの恩恵を座って瞑想して得るのではなく、人生のあらゆる部分へと広げることが大切。
- 瞑想の対象を「呼吸」ではなく、その時取り組んでいる「課題」へと変える。その練習には「歩く瞑想」がおすすめ。
- 次に、瞑想の対象を他人にし、一瞬一瞬の注意をすべて他人に向ける。相手に話す時間を与え、注意深く耳を傾ける練習をする。

ちょっとためしてみたいはいかがですか……!

若生 芳男(株ワコーファースト商事)

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 447タイトルが見られます。(1/19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

