



きたほ Hot Line 2017.4

発行部数 **3,000部** ●平成29年4月号 第501号
●平成29年4月1日発行 ●毎月1日発行

【活動報告】 **3ページ**

地域の社会福祉法人へ寄付

人財育成のための 非言語コミュニケーションセミナー

【女性部会】 **3ページ**

第37回定期総会記念講演会・ 祝賀会を開催します!

【青年部会】 **3ページ**

部会員募集中!!

【タックスQ&A】 **4ページ**

税務署からのお知らせ 消費税の軽減税率制度が実施されます!

【ビジネスニュース】 **6ページ**

後悔しない働き方

【特集記事】 **6-7ページ**

営業の鉄則 代金回収の重要性 ～「勘定合って銭足らず」にならないように～

(有)島田教育総合研究所 所長 島田 義也 氏

【活動報告 他】 **8ページ**

「第9回税に関する絵はがきコンクール」 表彰式で小学校を訪問

年会費額改定のお知らせ【重要】

「経理の実務手ほどき講座」開催します!



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制作されています。

2ページ

今月の喜多宝人
間かせて!!
社長さん

生出 泉太郎さん

(有)おいで薬局 (薬剤師)

今月の喜多宝人

聞かせて!!

社長さん

地域に根ざした薬局を目指しております

まだまだ寒さが厳しい2月中旬、今回は仙台市青葉区上杉、県庁のすぐそばにある、有限会社おいで薬局さんを訪ね、代表の生田 泉太郎さんに、お話を伺いました。

おります。また、ジャズにも夢になつており、学校が終わるのが待ちきれずに毎日のようにジャズ喫茶に通っていました。

江戸時代から家伝薬の生業・販売

私は昭和25年、宮城県桃生郡河北町(現石巻市)の飯野川で生まれました。子供の頃の思い出としては、家の前にある追波川(新北上川)で泳いだり、釣りをしたりして遊んでいました。今思うと、かなり危険なことばかりして遊んでいたように思います。中・高校は地元(現石巻市)の学校に通っていました。中学時代はプラスチック部に所属し、トランペットを、高校のときはラグビー部でした。実家が元々薬局だったこともあり、薬剤師になろうと思ひ、高校卒業後、東北薬科大学(現東北医科大学)に進学しました。大学時代は薬用植物部に所属していました。薬用植物部とは、山に行つて薬草(許可を申請して)を採取し、薬用植物の成分の研究をするクラブです。合宿で、毎年夏に行っていた尾瀬や秋田駒ヶ岳での活動が、楽しい思い出として今でも鮮明に記憶に残つて

「おいで薬局」のルーツは江戸時代から先祖代々、農業を営みながら薬草を栽培して、いわゆる家伝薬を生業として行商していたことから始まっています。薬局としての始まりは戦後に、認可を取らないと薬の製造販売できなくなったのをきっかけに、父が飯野川に開局したのが「おいで薬局」の始まりです。現在の店舗である「おいで薬局 仙台店」は、昭和53年に現店舗の向かいに、OTC医薬品と化粧品販売を中心として開局いたしました。当初の予定では、弟が大学卒業後薬剤師になる予定だったので、石巻のお店に薬剤師が二人になるので、それならば仙台に開局して弟に任せようと言うことになり、最初に私が仙台の薬局を軌道に乗せてから弟に任せ、長男の私は石巻の薬局を継ぐ予定でしたが、どうしてもお客様が人(＝私)に付くので地元に戻るに帰れなくなり、結局私が「おいで薬局 仙台店」を営んで行くことになりました。弟が本店を継ぐことになりました。

36歳の時に大きな転機

私は28歳の時に仙台にお店を出して薬局の店主・薬剤師として働いていたのですが、36歳のときに大きな転機が訪れました。まず、子ども達の通っていた幼稚園のPTA会長になり、日本薬剤師会から声がかかり委員になり、また、ライオンスクラブのメンバーになったりと、二年で突然生活スタイルが激変し、今までのように薬局の仕事だけではなくなりました。

その後、宮城県薬剤師会会長や日本薬剤師会副会長を歴任し、多いときは週4〜5日東京に行つたりと、かなり多忙になりましたが、とても良い経験になりました。今は日本薬剤師会の相談役ならびに、宮城県薬剤師会の顧問をさせて頂いております。

地域住民の健康支援拠点でありたい

薬局は単なる薬屋さんではなく、「健康に関するあらゆる情報を提供する場所」と考えております。「おいで薬局 仙台店」では、単に薬の販売・調剤だけではなく、医師の指示のもとに、患者さんのお宅を訪問して服薬指導を行つたり、また、店舗の上が住居になっていますので急な場合、夜間でも対応できるようにしてあり



夜間受付・処方せんポスト

ます。店舗入り口には、忙しくて薬の受け取るタイミングが難しいお客様のために専用のポストを設置し、処方箋を先に入れておいていただき、後で薬を受け取れるようなサービスも行っております。店舗2階には、学生達の実習できるスペースを設け、指導・助言を行っております。これからも「おいで薬局 仙台店」は地域の皆様に愛される健康支援拠点として、「なくてはならない薬局」として活動をして行きたいと思っております。

【有限会社 おいで薬局】代表取締役 生田 泉太郎さん

〒980-0011 宮城県仙台市青葉区上杉1-9-14 TEL 022-265-7755

◆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。

大同生命保険株式会社

仙台支社/仙台市青葉区大町1-1-1 TEL 022-221-5486

地域の社会福祉法人へ寄付

北東支部(大場勝彦支部長)では、2月16日に地域で110年の長きに渡り社会福祉事業に力を注いでいる「社会福祉法人仙台キリスト教育児院」を訪問し、支部の社会貢献事業として寄付金を贈りました。当院は、児童養護施設、乳児院、保育所や特別養護老人ホームなど時代の要請に民間としてできる最大限の活動をされており、当日は、大場支部長、松本信義、鈴木繁雄の両支部幹事が支部を代表して訪れ、院長から活動内容を伺うにつけ、個人としてもできる支援をしていかなければと思いを新たにしました。



鈴木重良院長へ贈呈

研修事業を開催!

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等でご案内してまいりますので、奮ってご参加下さい!

【人財育成のための非言語コミュニケーションセミナー】

去る2月8日(水)、新仙台ビルディングにおいて、仙台北・中法人会共催「人財育成のための非言語コミュニケーション」と題した研修セミナーを開催し、総勢24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、(一社)コミュニケーション教育協会理事長で、FM仙台などでラジオパーソナリティーを務める黒澤俊実先生をお招きし、人間力を育てるコミュニケーション技法の秘訣を解説していただきました。

鏡を使って無意識の自分の顔や表情を確認したり、途中2人組になってのロールプレイなどをまじえながら、心を動かし人間関係を円滑に進めるためのコミュニケーションスキルを学びました。

参加者からは「日頃意識していない時の非言語の部分でマイナスを表現していることに気づかされたので、今後意識して改善していきたい」「9つの表現要素など言語を超えて伝わる非言語の重要性を学ぶことができました」「具体例が多くてとてもわかりやすかった」と感想をいただくなど、大変有意義なセミナーとなりました。



セミナーの様子



黒澤先生

青年部会 Information

部会員募集中!!

青年部会(清水俊弘部会長)は現在94名で活動しておりますが、共に活動をしてくれる新たな部会員を大募集しております。

青年部会では、部会員は3委員会のうちいずれかに所属し、毎月の委員会で事業の計画・予算をたて役員会の承認を得たうえで事業運営を行うことで、自己研鑽・情報交換・仲間作り等が活発に行われております。

【次の条件を充たしている方はどなたでも入会できます】

- ◇ 資格 ◇ (公社)仙台北法人会会員企業
- ◇ 年齢 ◇ 25歳以上～50歳以下
- ◇ 役職 ◇ 役職は一切問いません
- ◇ 性別 ◇ 男女は問いません
- ◇ 会費 ◇ 1名 年間12,000円(月額1,000円) <入会金不要>

平成28年度の実施事業

- 「ビジネス交流会／委員会合同交流会」
- 「仙台3青連」 「男の品格向上セミナー」
- 「全青連」 「第30回法人会全国青年の集い「北海道大会」
- 「婚活応援交流事業」 ○「地区税協」 「租税教室指導者研修会」
- 「親会協力」 「盲導犬育成支援街頭募金活動」
- 「不当要求防止対策講座」
- 「県青連」 「租税教育パネルディスカッション」
- 「新入部会員増強イベント」 ○「震災ドキュメンタリー映画上映会」
- 「仙台北税務署副署長講話&グループディスカッション」 ○「忘年会」
- 「租税教室」 ○「新春の集い」 ○「献血キャンペーン」
- 「卒業式・年度打ち上げ会」

※興味をお持ちの方は、下記HPまたは事務局(263-0151)岡本までお気軽にご連絡ください。

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

第37回定期総会記念講演会・祝賀会を開催します!

女性部会では、来る4月24日(月)仙台勝山館で第37回定期総会を記念して、講演会並びに祝賀会を開催する運びとなりました。

そのほか、今後の事業予定もお知らせしますので参加ご希望の方は、ホームページをご覧ください。事務局(022-263-0151)までお問い合わせ下さい。

今後の事業予定

【第37回定期総会記念講演会】

- 日時 平成29年4月24日(金) 16:00
- 場所 仙台勝山館
- 演題 「2025年問題について」
- 講師 NPO法人仙台敬老奉仕会
理事長 吉永馨氏
(東北大学名誉教授 内科医)



会費 無料

※2025年問題とは、団塊の世代が2025年頃までに後期高齢者(75歳以上)に達する事により、介護・医療費など社会保障費の急増が懸念される問題です。

【税務研修会】

- 日時 平成29年5月26日(金) 13:30
- 講師 仙台北税務署 担当官
- 会費 無料
- 場所 新仙台ビルディング

【被災地復興応援バスツアー】

- 日時 平成29年6月下旬
- 場所 福島県相馬市方面
- 会費 無料

【センスアップセミナー】

- 日時 平成29年7月7日(金) 13:30
- 講師 山本 志乃さん
- 内容 筋力アップトレーニングなど
- 場所 新仙台ビルディング

詳細はホームページにて掲載、部会員へは別途ご案内しております。

女性部会会員大募集中! 入会初年度は年会費無料です。

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

税務署からのお知らせ

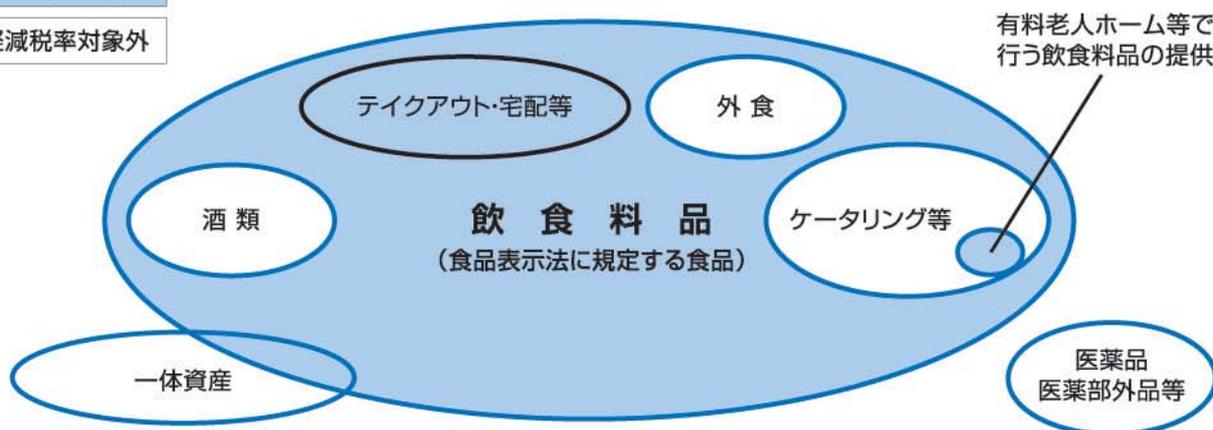
消費税の軽減税率制度が実施されます！

軽減税率制度の実施時期	平成31年10月1日(消費税率の引上げと同時)
消費税率等	標準税率は10%(消費税率7.8%、地方消費税率(注)2.2%) 軽減税率は8%(消費税率6.24%、地方消費税率(注)1.76%) (注)地方消費税の税率は、消費税額の78分の22
軽減税率の対象品目	① 酒類・外食を除く飲食料品 ② 週2回以上発行される新聞(定期購読契約に基づくもの)
帳簿及び請求書等の記載と保存	・ 対象品目の売上げ・仕入れがある事業者の方は、これまでの記載事項に税率ごとの区分を追加した請求書等の発行や記帳などの経理(区分経理)を行っていただくこととなります。 ・ 仕入税額控除の要件は、現行、「帳簿及び請求書等(注1)の保存」ですが、軽減税率制度実施後は、こうした区分経理に対応した帳簿及び請求書等(注2)の保存が要件となります(区分記載請求書等保存方式)。 (注)1「請求書等」には一定の領収書や納品書、レシート等も含まれます。 2「区分記載請求書等」といいます。なお、平成35年10月からは「区分記載請求書等」に代わり、「適格請求書等」の保存が要件となります(適格請求書等保存方式)
税額の計算	・ 売上げ及び仕入れを税率ごとに区分して税額計算を行う必要があります。 ・ 区分経理が困難な中小事業者の方には、経過措置として売上げに係る税額(売上税額)又は仕入れに係る税額(仕入税額)の計算の特例があります。

軽減税率対象

軽減税率対象外

〈軽減税率の対象となる飲食料品の範囲〉



- お分かりにならないことや、更に詳しくお知りになりたいことがありましたら、税務署にお電話いただき、ガイダンスに沿って「3」を押すと、電話相談センターにつながります。
※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。
- 税務署での面接による個別相談(関係書類等により具体的な事実等を確認させていただく必要のある相談)を希望される方は、あらかじめ電話により面接日時等を予約していただくこととしておりますので、ご協力をお願いします。
- 軽減税率制度についての詳しい情報については、国税庁ホームページ(www.nta.go.jp)内の特設サイト「消費税の軽減税率制度について」をご覧ください。

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)

Afiac

アフラック(アフラック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



有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀬谷 春夫

後悔しない働き方

◎ 社員の本音の夢

昨年の大晦日、実家で高校2年の姪っ子の進路について、家族で話し合う機会がありました。姪っ子は進学せず就職する予定ですが、どんな業界が自分に合うのか悩んでいる様子でした。進路指導の先生からは、就職後3年間は会社を辞めないようにとされているようです。

以前、ブラカード業務を展開していた際、フリーターの20代・30代の若手スタッフと出会う機会がありました。一緒にお昼を食べながら話を聞くと、半分以上のスタッフが最初に勤めた会社を3年未満で退職していました。

彼らと一緒に仕事をして疑問に思ったのは、せっかく仕事の能力があるのに、なぜ長続きしなかったのかです。

就職してから仕事を覚える3年間は、毎日失敗の連続で辛いことばかりです。

先日、社会人になってから書き溜めた自分の日記を読み返したところ、帰りの地下鉄で失敗して落ち込んでいた過去を思い出し、胸が痛みました。

仕事を覚えるための道は、誰もが必ず通るものです。人は目的

地がないと歩くのに飽きてしまいます。目的もなく、前の人の後ろを指示通り歩き続けることは辛いものです。

フリーターの若手が3年も経たずに会社を辞めてしまったのは、その会社で夢や希望を持つことができなかったことも理由の一つと考えられます。

実際フリーターのうちの一人は、私に感化されて独立開業しました。会社の中で身近に夢を与えることができる人がいたら、辞めずに済んだかもしれません。

もし若手社員の定着が悪い職場なら、社員のやる気の問題ではなく、経営者が社員ひとり一人の目線に合った夢を作り出す努力をしていない可能性があります。

社員の夢は、個人の本音を探る重要なヒントです。社員の夢を把握していないと社員の気持ちが分からなくなり、突然の退職の申し出に驚くことになります。

社員が夢を持ち、その本音の夢を経営者が理解することは、会社と社員の成長の方向性をすり合わせるための一つの方法です。

◎ やりがいのある仕事とは

先日、友人のAさんと会食した時の話です。Aさんは大手企業の管理職で、酔うと自宅のローンと子供の教育費の愚痴が出てくるため、お開きのタイミングが分かります。

Aさんの好きな芋焼酎のお湯割りを二人で飲みながら、Aさんが話したことは次の通りです。

「会社の売上を確保する為、本当は必要のない商品をお客様へ無理に購入してもらえない時、瀬谷さんならどうする?」

Aさんの立場上、仕事の詳細を聞くことはできませんでしたが、会社の目標と顧客の利益の間で苦しんでいる様子でした。

私が答えた内容は、次の通りです。

「会社と顧客の利益を両立させる方法を考えるのが、Aさんの仕事です。もしどうしても販売するのであれば、その商品と他のなにかをセットにして、顧客が喜ぶ独自の商品パッケージを作ってはどうですか」。

単品なら必要ないけれども、関連商品とセットにするなど売り方を工夫して、喜んで買ってくれるものを提供すれば問題は解決します。

具体的な方法の一つは、お正月に販売される福袋です。年末の在庫品を袋詰めしながらも、購入者にとっては大変お得で、何が当たるかお楽しみという付加価値を生んでいます。

会社の方針で販売しないといけない商品を、何も考えず無理やり顧客に買わせて、それをすべて会社のせいにするのは明らか

に本人の努力不足です。

Aさんはしばらく考え込んでいましたが、何か名案を思いついたらしく、急に元気になりました。

私もAさんも40代後半ですが、この年代になると普通の仕事はできて当然です。誰もできない仕事をうまく解決できるかどうかの評価の基準になります。

以前、当社へ飛び込みで取引先のBさんがお見えになり、年度末の売上を確保するため、ある商品を購入して欲しいと懇願されました。仕事の付き合いで仕方なく購入しましたが、あまりいい気持ちはしませんでした。

せっかく買った商品は、もらうとうれしいものの、進んで買おうとは思いません。試しにノベルティとして取引先に無料で配ったところ大好評で、なぜか仕事に結び付き、商品を購入した金額を超える利益を得ることができました。

もしBさんが、その商品を取引先に無料で配っていたら、強引に販売した金額以上の売上を後日達成していたかもしれません。

売れない商品は、タダであげてしまうのも一つの方法です。住所を教えてもらえば商品をプレゼントしますと告知することで、今後活かせる見込み客リストを作ることができます。

問題の解決方法は100通りあると信じて、オリジナルの方法を考え続けることが、無理難題をやりがいのある仕事に変える秘訣です。

す。手形で受け取る場合は、回収することによって「受取手形」になって期日が到来して現金化することにより、はじめて「現金」になります。

このサイクルが回っている間、原価や諸経費を支払うための資金（運転資金）が必要になります。月あたりの売上高が1億円として、このサイクルが1回転するのが3ヶ月かかるすると、運転資金として1億円×3ヶ月＝3億円がないと様々な支払ができなくなります（厳密に言えば、必ずしも月あたりの売上高11月あたりの運転資金、ではないのですが、ここではわかりやすくするために月あたりの売上高11月あたりの運転資金、として計算します）。回収が遅れるということは、このサイクルが1回転する期間が長くなるということですから、それだけ多くの運転資金が必要になってくるのです。

会社に潤沢に現金があるなら運転資金を借り入れなくても会社の運営は可能なのですが、現実には、この運転資金自体が借入金でまかなわれていることが多いのです。回収が1ヶ月遅れば、必要な運転資金はさらに1億円増えることになり、その分、支払利息が毎月多く発生することになります。

**4.きちんと回収を行うために
営業担当者は何をしなければ
ならないか**

取引先が倒産すると、全額回収はほぼ不可能になります。相手は倒産してしまっただけでは遅いのであり、そうなる前に手を打つことが大切です。

①新規客と取引するときには？

取引を開始するときには、まず、その相手と取引に入っているかを判断することが必要です。そのために必要なのが「信用調査」です。信用調査の方法としては、商業登記簿謄本のチェック（その会社が実際に存在しているのか）をはじめとして会社の概要がわかる。法務局で取得出来る、不動産登記簿謄本のチェック（その会社の資産・負債の状況がわかる。法務局で取得できる）、現地の状況の視察、同業者からの評判を聞く、などの方法があります。

また、支払方法（現金か手形か）、締め日、支払日などの「支払条件」について先方と確認しあい、記録に残すことも大切です（出来れば、契約書という形しておくことが望ましいです）。取引を開始したのは良いが、いつ入金になるのか分らない、というような状況はすでに「回収に苦労している」と言えます。

しっかりした会社であれば、新規

取引を開始する際に「新規得意先取引申請書」のような書類を作成・提出し、認可を受けるでしょう。「危ない顧客に手を出すな」が取引開始の鉄則ですから、当然のことです。

②取引開始後、ふだんから注意しておくことは？

長く取引している既存客でも経営が悪化することは、当然あり得ます。従って「信用調査」は新規取引開始時だけやれば良いわけではありません。現地の状況の視察、定期的な登記簿謄本の取り寄せ、同業者からの情報の収集などの方法で、既存客に対しても情報収集を怠らないようにしなければなりません。特に、

普段の売掛金残高の管理（債権管理とか売掛入金管理と言います）は大切です。顧客別に前月末までの未払分の金額、当月分の金額の内訳や明細を把握しておくとともに、締め日・支払日・支払方法・手形サイトを把握しておくことで、「どの顧客が」「いつの分を」「いくら」払ってくれていないのか、に敏感になることが出来、早めの対処が出来るからです。

また、当たり前のことですが、請求書の発送や集金日の訪問をきっちり行うこともおろそかには出来ません。支払日に入金がないので督促したら請求書が届いていなかったのが原因だった、ということもよくあるからです。

③支払日になかなか払ってくれないときは？

借金の返済に苦労した経験のある方なら分かると思いますが、借金はたいていの場合、督促が厳しいところから返していくものです。「長い付き合いだし、あまり催促するのも悪いかな」なんて遠慮していると、どんどん後回しにされます。期日通りに払ってくれない時は、まずは督促するのが基本です。あるいは、支払遅延が何度か発生しているような状況であれば、先手を打って「集金日の何日か前に電話でお願いする。この際、責任者以外からでも受領できるよう依頼しておく」ということも必要です。また、その際に「これ以上は連帯保証人を立ててもらわないと取引を続けられない」等、取引条件を厳しくする折衝も、場合によってはしなければなりません。

以上は、取引を継続していくことを前提としたアクションですが、取引を打ち切ると判断したのであれば、粘り強い督促という方法を取らず、ただちに法的手段等の強硬手段を取らざるをえませんが、これらは普段からの周到な準備と専門知識が必要です。そのような事態になりそうなら、早めに専門家に相談すべきでしょう。

『第9回税に関する絵はがきコンクール』表彰式で小学校を訪問

女性部会(小山ミヨ部会長)では、2月の下旬から3月の中旬にかけて「第9回税に関する絵はがきコンクール」で入賞した児童のいる小学校を訪問し、校長や父兄が見守る中、表彰式をいたしました。

(入選作品は広報誌3月号で報告、ホームページに掲載しております。)

今回より「仙台北税務署長賞」が創設され初めての開催となりました。当会の応募作品数は14校より350点で、11月中旬に開催予定の「税の絵はがき展」で全作品を展示いたします。

また、特に優秀な作品は、4月7日(金)に行われる「全国女性フォーラム鹿児島大会」の会場や東北各地の商業施設などで公開展示されます。

応募枚数：仙台北法人会の部14校350点、宮城県合計117校3,975点、東北6県合計595校19,201点



吉成小学校

仙台北税務署長賞

5年 横溝 惺哉 くん



仙台市立七北田小学校

仙台北法人会長賞

6年 早見 和希 くん

入賞

6年 大友 陽斗 くん



仙台市立寺岡小学校

仙台北法人会女性部会長賞

6年 奥山 遥 さん

入賞

6年 吉田 梨乃 さん



仙台市立旭丘小学校

東北六県法人会連合会優秀賞

6年 田原 七海 さん

入賞

6年 畠山 愛理 さん

6年 五十嵐 江里 さん

年会費額改定のお知らせ【重要】

平成28年6月の通常社員総会でご承認いただいた会費改正につきまして、29年4月から実施させていただくことになりました。

今後より一層、税のオピニオンリーダーとして税に軸足を置いた公益事業や、社会貢献事業を推進してまいりますので、何卒ご理解ご協力の程、宜しくお願い申し上げます。

〈会費一覧〉

◆ 正会員

資本金	新年会費
300万円未満	7,200円
300万円以上 500万円未満	8,400円
500万円以上 1000万円未満	14,400円
1000万円以上 2000万円未満	18,000円
2000万円以上 3000万円未満	25,200円
3000万円以上 5000万円未満	31,200円
5000万円以上 1億円未満	37,200円
1億円以上 5億円未満	60,000円
5億円以上	72,000円
公益法人及び協同組合等特別法に基づき設立されている法人・団体	12,000円

◆ 賛助会員

個人・支店法人・営業所等	7,200円
--------------	--------

『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16日(火)、仙台市内3法人会(仙台北・仙台中・仙台南)共催で経理の実務手ほどき講座(一日経理セミナー〈初級編〉)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29年5月16日(火)

10:00~16:00 (昼食は各自お取りください)

会場 仙台市戦災復興記念館 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同封チラシをご覧ください。

定員100名(申込順優先)に達し次第受付終了といたします。

編集後記

新入社員へのメッセージ

将来管理職になった時、部下の気持ち分かる上司になろうと考えて、社会人1年目から日記を書き始めました。

入社1年目の日記を読み返してみると、あまりにも常識外れで無鉄砲だったことに驚きます。当時の上司は、さぞかし苦労したことと思います。

「失敗の代表選手として、積極的に失敗する」と日記に書いてはみたものの、失敗ばかりで落ち込む日々でした。

入社1年目の11月、日々の業務とは別に倉庫の書類整理係になりました。地下倉庫で過去の膨大な書類を整理していると、偶然にも仕事上のクレームや問題が発生した際の報告書ファイルを発見しました。

過去の報告書は焼却処分すべき資料でしたが、上司の許可を得て、先人のノウハウが詰まった報告書を手元に保管

し、むさぼるように読んで仕事のパターンを覚えめました。入社1年目で、日々の仕事に直結する貴重な資料に出会えたことは幸運でした。今でも仕事で問題が発生した際、考え方の基本は「地下の報告書ファイル」から学んだことです。

新入社員時代は向学心に燃え、とくく仕事と関係のない資格取得や英会話などに時間を浪費しがちですが、日々の仕事を極めることこそが自分の能力を高める近道です。

忙しい先輩に迷惑をかけず、手持ち無沙汰な時間を活かして早く仕事を覚えるコツは、会社に保管されている業務報告書を丹念に読み込むことです。仕事のパターンを身に付けること次の行動が予測でき、仕事楽しくなります。

瀬谷 春夫(有限会社サンライズロジテム)

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 452タイトルが見られます。(3/17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。

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

