



きたほ Hot Line 2017.10

発行部数 3,000部 ●平成29年10月号 第507号
●平成29年10月1日発行 ●毎月1日発行

【活動報告】 3ページ

泉東支部・泉西支部
泉区民ふるさとまつり清掃活動に参加

よくわかる!Excelデータ分析入門
を開催しました

県連「平成29年度役職員研修会」が開催される

【女性部会】 3ページ

小学生対象「税に関する絵はがきコンクール」
募集をはじめました!

【青年部会】 3ページ

『東方落語“観笑”^{かんしやう}&懇親会』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
軽減税率対策補助金

【ビジネスニュース】 5ページ

泥臭い仕事

【特集記事】 6・7ページ

経営戦略は「将来の利益」を
得るために立てるもの

株式会社創発研究所代表取締役CRO 松崎 光弘 氏

【活動報告 他】 8ページ

仙台市内2か所で募金活動を行います!

税の絵はがき展を開催します!

年末調整説明会



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
間かせて!!
社長さん

本山 耕三さん

本山振興(株) (管工事業)

今月の喜多宝人

聞かせて!!

社長さん

地球にやさしく 確かな技術で信頼に応える未来創造企業

暑い日差しが連日続いている8月上旬、今回は仙台市青葉区昭和町にある「本山振興株式会社」を訪ね、代表取締役の本山さんにお話を伺いました。

小さい頃から興味があった会社へ

私は生まれも育ちも北仙台です。昭和23年生まれで今年69歳になります。高校まで地元为学校に通い、卒業後は東京の大学に行きたかったのですが家庭の事情で仙台を離れることが難しく、東北学院大学の経済学部に入りました。経済の勉強をしていたのですが、自分の中で漠然とですが技術者になりたいという思いから、経済学部を卒業後、同じ東北学院大学の工学部に入社して3年間勉強しました。大学在学中に父(本山軍蔵)が亡くなり母と今後の事を考え、小さな頃から見ていて興味があり卒業後はバルブ製作メーカーの株式会社本山製作所に入社しました。

工場から工事現場へ

昭和19年に株式会社本山製作所の総代理業務を目的として「本山

振興株式会社」が設立され、私の父が初代社長に就任いたしました。設立当初から方向性の違いもあつてすぐに別々の道を歩むようになりました。「本山振興株式会社」は業務の拡大を図るために建設業を加え工事主体の会社になりました。私は平成6年まで本山製作所にお世話になっておりましたが、その後、本山振興株式会社に入社いたしました。入社当時は業務の違いに戸惑いを感じて悩んだこともありましたが、ある時「工場は人の前に物が流れて、夫々の作業を行い完成する」「工事は物の前に人が流れて、夫々の作業を行い完了する」仕事の手順は同じ事と思ひ、あまり難しく考えないようにすることにしました。役員・副社長を経て平成22年に社長に就任いたしました。

全く異なる三つのグループ

弊社は大きく分けて三つのグループに分かれております。設備水道事業部・装置事業部として北海道に営業販売部があります。設備水道事業部は、管工事・水道施設工事・土木工事・電気工事など建設工事を主体とする部門です。装置事業部は、製紙工場に紙を生産する際に紙を乾燥させる工程があるのですが、その際に使われる乾燥装置

のシステム(ドレネージシステム)を設計・設置を行っております。このシステムを設計・施工できるのは、日本では当社だけです。北海道の営業販売部は、空調機器・自動制御機器の販売を主に行っております。又、子会社に空調自動制御計装工事・保守点検・販売を行っております。また本山計装株式会社があります。

ホタテのウロ(黒い部分)を再利用

平成22年に宮城県3R新技術研究開発支援事業の認定を受けて当社独自の高圧熱水処理を用いた低コスト有機性廃棄物処理システム事業として、今まで水産廃棄物として扱われていたホタテのウロ(黒い部分)を再利用するための装置の開発に取り組んでいます。ホタテのウロにはDHAやEPA・各種ビタミン・アミノ酸・ミネラル等の有効成分が多く含まれており、化粧品や飼料等への新規商品の開発が望めます。しかし、カドミウムも多く含まれているために今までは水産廃棄物として扱われていました。このカドミウムの分離を可能とするのが当社の高圧熱水処理技術です。有効成分とカドミウムを分離し、植物活性化剤を製造することに成功しました。これからもこのシステム

の開発を進め、いろいろな製品の開発に携わっていきたくと考えております。

社員は宝物

難しいことはありませんが、「会社・仕事は常に楽しみながらやる。お客様に喜んで頂いて、社員とその家族が幸せになる」これを一番に考えております。弊社は毎年何件か優良工事で表彰いただいております。本当に社員の頑張りには頭が下がります。当社の宝物だと思っております。私も社員の期待に沿えるように頑張りたいと思っております。



【本山振興 株式会社】 代表取締役社長 本山 耕三さん

〒981-0913 宮城県仙台市青葉区昭和町6-10 TEL 022-234-6221

◆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。

DAIDO 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



泉東支部・泉西支部 泉区民ふるさとまつり清掃活動に参加

『第37回泉区民ふるさとまつり』が開催された翌日、8月27日(日) 早朝6時30分より、ボランティアスタッフとして65名の団体が清掃活動に参加してきました。

ふるさとまつりは、仙台市泉区民に親しまれている夏の恒例行事で、広場での市民展示をはじめ緑日コーナー、ステージでは舞踊や太鼓の披露もありお祭りムードを一層盛り上げています。夜は約4,500発の花火が夜空を彩り、仙台で最後の夏祭りを賑やかに締めくくります。

清掃活動は、商工会や泉青年会議所の方、出店者ボランティアスタッフあわせて約200名が参加し、祭りの余韻が残る会場・七北田公園、泉中央駅周辺やユアテックスタジアム周辺をグループにわかれて、約1時間かけてきれいにしました。

ご協力いただきました企業の皆様、休日の早朝にも係わらずご参加いただき誠にありがとうございました。

【ご協力企業様】(順不同・敬称略)

赤坂建設(株)、ALSOK宮城(株)、(有)ケイシン、(株)ゴリラガードギャランティ、サン工業(株)、(株)TAKAKU、(株)東豊電気テクノ、(株)ハウステック、(株)ミヤックス、(株)山一地所、(有)松野会計事務所、(株)小松島ホンダ

※ふるさとまつり実行委員としてご参加の企業は一部省略させていただきます。



【よくわかる!Excelデータ分析入門】を開催しました

9月6日(水)、法人会事務局の入新仙台ビルディングにおいて、仙台北・中法人会共催「よくわかる!Excelデータ分析入門」と題したパソコンセミナーを開催しました。参加者は16名、うち当会からは8名の会員の方々にご参加いただきました。

講師には富士通エフ・オー・エム(株)のパソコンインストラクター坂本みづき先生をお招きし、Excelでのデータ分析の方法を基本から解説いただき、午前午後あわせて6時間にわたって学習しました。

今回のセミナーでは、データ分析の基礎から始まり、データの抽出の仕方、抽出したデータを整理する方法、データの比較や読み解き方など、データ分析に必要な手順をExcelの操作方法とともに講義していただきました。



坂本みづき先生

参加者からは「内容が具体的ですぐに実践にいかしていけそうです」「初心者にもわかりやすい内容で、応用編・上級編などがあればまた参加したいです!」といった感想が寄せられるなど、満足された方の多いパソコンセミナーとなりました。



セミナーの様子

当会では様々なセミナーを開講しております。開催日が近くなりましたら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、ぜひ奮ってご参加下さい!

県連『平成29年度役職員研修会』が開催される

宮城県連では、去る9月6日(水)仙台ガーデンパレスにおいて、役職員研修会を開催し、当会から13名の役員・委員が参加しました。

研修第1講座では、株式会社シンケアサポート代表取締役の早川進氏より「現在の企業経営に最も重要なこと」と題した講話をいただきました。

早川氏は元国税職員であり、現在は税理士として活躍されているほか、企業の人材育成やマネジメント研修、組織活性化のアドバイザーを務める会社を立ち上げています。子育て、教育など社会環境の変化によって働く人の意識・性格が従来と大きく変わってきており、それぞれに合った指導が企業経営に求められることを力説し、合間に人の運命などの話をいれて参加者の気持ちをひきつけるなど実のある研修となりました。

第2講座では、仙台区国税局課税第二部 次長の向谷地正一氏より「税務統計から見た東北と仙台」の演題で、東北各地の税収や管轄する税務署の状況、県別のお酒の消費量に各県の特徴が出ているなど多岐にわたるお話を披露していただきました。

両氏とも、宮城県内の税務署に務められた経験をお持ちで、出席役員も多かったので、研修後の懇親会は大いに盛り上がりしていました。



第1講座講師：早川 進氏



第2講座講師：向谷地 正一氏



研修の様子

青年部会 Information

『東方落語“観笑”&懇親会』開催される!

青年部会(清水俊弘部会長)では、去る8月30日(水)18:30~「ホテルレオパレス仙台」にて、年に一度の仙台北3法人会青年部会合同事業として『東方落語“観笑”&懇親会』と題し、参加者37名(内当部会10名)で開催されました。

今年度は、落語家の今野家がめらさんと今野家ふあんさんのお二人をお招きし、東北弁で語られる『東方落語』を存分に楽しみました。

また、懇親会のアトラクションでは、テーブル対抗で「あいうえお作文」を行うなど、終始【笑い】に溢れたなか3部会の親睦交流が深められ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

小学生対象『税に関する絵はがきコンクール』募集をはじめました!

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』は今年で10回目を数え、教育委員会や租税教育推進協議会、国税庁の後援をいただき今年も募集をはじめました。

この事業は、小学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、その得た知識を描くことで、理解と関心をより深めてもらうことを目的としています。

当部会は、仙台北税務署管内にある小学校の6年生を対象をしぼり、85校・約5,600名の児童へ学校長を通じて応募依頼をしたところです。

宮城県内の応募枚数は、昨年117校3,975作品と年々増加傾向にあります。

選考会は2月上旬に予定しており、税務署幹部のお知恵をいただきながら選びたいと考えております。

また、昨年応募された第9回の作品350点については、10月29日(日)にせんだいメディアテークで開催の『税の絵はがき展』で展示いたします。

女性部会会員大募集中!

入会初年度は年会費無料です。

第9回の入賞作品

第10回応募用紙

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



AIU損害保険株式会社 仙台営業支店 TEL. 022-726-7551

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

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

企業向け第三者賠償保険
企業賠償保険
STAR3 (スターズ)

個人情報の漏洩事故対策
個人情報漏洩
対策プラン

税務署からのお知らせ

(軽減税率対策補助金)

軽減税率制度(複数税率)への対応が必要となる中小企業・小規模事業者等の方には、複数税率対応レジの導入や、受発注システムの改修等を行う際(注)に、その経費の一部を補助する「軽減税率対策補助金」の制度があります。

(注)リースによる導入も補助対象となります。



軽減税率制度に対応するためのレジや受発注システムの改修費用は、一般的に修繕費として処理できます。

○ 軽減税率対策補助金の2つの申請類型

A型(複数税率対応レジの導入等支援)のポイント	
複数税率に対応できるレジを新しく導入したり、対応できるように既存のレジを改修するときに使える補助金です。	
補助率	① 導入費用が3万円未満の機器を1台のみ購入する場合：3/4 ② 導入費用が3万円以上の場合：2/3 ③ タブレット等の汎用機器：1/2
補助額上限	レジ1台あたり20万円。さらに、新たに商品マスタの設定や機器設置に費用を要する場合は、1台あたり20万円を加算。複数台を導入する場合は、1事業者あたり200万円を上限。
補助対象	レジ本体、レジ付属機器、機器設置に要する経費、商品マスタの設定費用
申請手続き	基本的には、申請書数枚と証拠書類で申請が可能です。また、申請者自身による申請に加え、一部のメーカー、販売店、ベンダーなどによる「代理申請制度」の利用が可能です。
申請のタイミング	機器購入後又は改修完了後(申請受付期間は平成30年1月31日まで)

B型(電子的受発注システムの改修支援等)のポイント	
電子的な受発注システム(EDI/EOS等)を利用する事業者のうち、複数税率に対応するために必要となる機能について、改修・入替を行う場合に使える補助金です。	
補助率	2/3
補助額上限	小売事業者等の発注システムの場合：1,000万円 卸売事業者等の受注システムの場合：150万円 発注システム・受注システム両方の場合：1,000万円
補助対象	電子的受発注データのフォーマットやコード等の改修、現在利用している電子的受発注システムから複数税率に対応したシステムへの入替、電子的受発注システムに必須となる商品マスタ、発注・購買管理、受発注管理機能のうち、複数税率対応に伴い必要となる改修・入替 ※受発注管理とともに在庫管理、財務会計などが一体となったパッケージソフトやサービスについては、電子的受発注システムの機能を含むものであれば、購入費用の1/2相当額が支援対象となります。
申請サポート等	専門知識を必要とする改修のため、申請者に代わって、あらかじめ事務局が指定したシステムベンダーなどが、原則「代理申請」を行います。
申請のタイミング	①システム改修等の場合：平成30年1月31日までに事業完了報告書を提出 ※契約、作業着手前に交付申請が必要(申請は随時受け付け) ②パッケージ製品・サービスを自ら購入した場合：導入後に申請(申請受付期間は平成30年1月31日まで)

【軽減税率対策補助金等に関するお問合せ先】

軽減税率対策補助金等の詳細は、「軽減税率対策補助金事務局」にお問合せください。

URL <http://kzt-hojo.jp>

専用ダイヤル 0570-081-222 【受付時間】9:00~17:00(土日祝除く)



有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀬谷 春夫

泥臭い仕事

◎ ニーズを引き出す魔法の言葉

先日、取引先のAさんと打ち合わせをした時の話です。まだ20代のAさんは将来独立をしたい夢があり、どんな事業で独立すべきかいつも考えているようでした。

打ち合わせの後、Aさんから「もう少し時間がありますか?」と聞かれ、「大丈夫ですよ」と答え、Aさんはカバンの中から大事そうに1冊のノートを取り出して、テーブルの上に広げて見せてくれました。

ノートには、Aさんが考えた新規事業のアイデアがたくさん書かれていました。

ノートをめくるたび、Aさんの熱い思いが伝わってきました。

私がノートに目を通していた時、Aさんが話したことは次の通りです。

「どのビジネスアイデアがうまくいくと思いますか?」。

思えば私も独立を考えていた頃、複数の方に事業立ち上げの相談をしましたが、その時にある会社の創業社長から言われたことは次の通りです。

「ビジネスプランだけでうまくいくかどうかは分からない。大切なのは、たとえうまくいかない時でも、たくさんアイデアを思いついて実行できる人かどうかだよ」。

このアドバイスの本当の意味が分かったのは、独立してから数か月後です。お客様に取引を頂く際、商品やサービスよりも大切なものがあることに気がきました。それは「信用」です。

サラリーマン時代は会社の看板があればこそで、一人で

ゼロからスタートした会社にとって大手企業との取引がいかにかに難しいかを実感しました。

独立して初めて、お客様から信用されないと、仕事そのものが成り立たないことを知りました。

私がAさんにアドバイスをしたことは次の通りです。

「ビジネスアイデアだけでうまくいくかどうかを判断するのは難しいと思います。業種やサービス内容よりも大切なことは、お客様の信用を得ることです。信用を得るためには、プライドを捨てて泥臭く何でも試してみることが大事です。これだけのビジネスアイデアを思いつくAさんなら、きっと大丈夫ですよ」。

創業時は誰でも必死です。押しつぶされそうな不安の中で仕事を確実にこなしていると、ある日突然、今後の会社の方向性を決定づけるような出来事に遭遇します。

それはお客様から「〇〇の仕事も対応できますか?」とご相談を頂くことです。

どこも対応できなくて困っている仕事こそ、市場にぽっかりと空いた、まさに自分のために存在する事業です。

日頃からおお客様の悩みをお聞きすることで、全く気付かなかったビジネスチャンスを得ることが出来ます。お客様が誰かが見えていれば、事業で失敗するリスクを減らすことが可能です。

お客様のニーズを引き出す魔法の言葉は「なんでもやります」です。

◎ テレアポの秘訣

先月、お客様のBさんが転勤されることが決まり、一緒に会食をした時の話です。これまでの感謝を込めて乾杯したあと、Bさんが引き継ぎ資料を作成した際に気付いたことを教えて頂きました。それは次の通りです。

「初めて気付きましたが、うちの仙台支店の取引先で有限会社は瀬谷さんの会社しかありません。どうやって当社と取引が始まったのか、もしよかったらいきさつを教えてください」。

Bさんが勤める会社は大手企業です。創業当時、テレアポや飛び込み訪問を繰り返しましたが、受付窓口の優秀な女性事務員にいつも断られ続けていました。

当社でお手伝いできる仕事があることは調査済でしたので、どうしたらキーマンと連絡が取れるかをずっと考えていました。

そんな時、ある保険会社代理店のCさんと異業種交流会で出会いました。私がCさんに「ターゲット企業のキーマンと、なかなか面会できなくて困っています」と悩みを告げると、Cさんはニコリ笑って「国分町でご馳走してくれたらテレアポの秘訣を教えてください」と言いました。

当時、私は1日1,000円で生活をしていたため、国分町で

会食するのは無理がありましたが「ある秘策」を思いつき、Cさんに国分町でご馳走することにしました。

後日、Cさんと待ち合わせをし、Cさんの希望通り国分町の「吉野家」でおいしい牛丼をご馳走しました。

Cさんは笑いながら牛丼を頬張り、食べ終わった後で教えて頂いたことは次の通りです。

「テレアポで企業の代表電話に電話をしてもうまくいかない時は、電話番号の末尾の番号を変えて電話すること。同じ会社の他の部署につながることが多い。電話がつながったら、担当部署につないでもらえるようお願いすること。代表の電話番号以外は営業電話に慣れていないため、キーマンにつないでもらえる確率が高い」。

私はCさんの教えを忠実に実行し、そのおかげでBさんの会社と取引をすることが出来ました。その話をBさんにしたところ、創業当時の私の泥臭い営業方法に驚いたようでした。

どの会社にも取引開始の際はドラマがあります。他社の取引開始のきっかけに注目することは、自社の営業力をアップさせる一つの方法です。

特集

経営戦略は「将来の利益」を得るために立てるもの

(株)知識創発研究所代表取締役CRO 松崎 光弘

そもそも経営戦略とは

「営業戦略」、「財務戦略」、「人事戦略」、「マーケティング戦略」等々、経営にまつわる用語で「戦略」という言葉ほど、様々な言葉と結び付けて使われるものはありません。そもそも、「戦略」とはどのようなものなのでしょうか。

我々経営者は、自社の置かれた現状を「いずれは崩れる状態」だと、捉える必要があります。どんなに順調な状態であっても、それが10年も20年も続くと思うことはできません。現状に対して、より望ましい将来像である「あるべき姿」を描き、それに向かって二つ二つ関門をクリアしていくことが、ゴーイング・コンサン、すなわち企業の継続の条件です。そのクリアすべき関門を経営課題と呼んでいます。言い換えれば、経営課題は「あるべき姿」を明確にして、初めて生じるものなのです。この経営課題を解決していくために、「何にどれだけ資源を配分するか」を決めるのが、経営戦略です。最初に述べたいいくつかの戦略は、課題の種類

によって分類されたものです。

戦略を考える起点

経営戦略を考える際には、自社の現状や、「あるべき姿」を整理する必要があります。その際に役に立つのが、「戦略マップ」という考え方です。これ自体は、管理会計の延長上にある考え方で、詳しく書かれた書物もありますので、参照して下さい(キヤプラン、ノート)「戦略マップ」など。「戦略マップ」では、経営全体を、「財務」「顧客」「ロセス」「学習と成長」という4つの視点で分析します。ここでは、経営者が自ら戦略を立てる時に、意識すべきポイントだけに絞り込んで紹介します。その中で一番根幹になるのが、「財務」の視点です。これは、一言で言えば、「現在の利益」を取るか「将来の利益」を取るか、ということです。

「現在の利益」は、既存のビジネスの中で得られる利益です。これは、売上を増やし変動費を削減する、固定費の効率を良くするといった努力によって

生み出すものです。一方の「将来の利益」は、新しい商品・サービス、新しい市場、新しいパートナーとの連携によって生み出す利益です。既存ビジネスと新規ビジネスのそれぞれに対して、どれだけの資源を投入するか、という意思決定が経営戦略の起点になります。

ニーズと制約条件から顧客を選ぶ

ここからは、主に「将来の利益」を得るための戦略について考えていきます。なぜなら、現状の社内の取り組みとは異なることをいくつも実行しなければならず、戦略を深く考える必要に迫られるからです。

どのような顧客に、価値提供して利益を得るか、それを決めるのが「顧客の視点」です。とくに、新規ビジネスでは、まだ見ぬ顧客をなるべく具体的に想定します。その際に意識するのが、顧客が満たしたい欲求(ニーズ)と、それを満たす具体的な商品やサービス(ウォンツ)ですが、それに加えて商品・

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

AIU損害保険株式会社 仙台営業支店 TEL. 022-726-7551

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

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

企業向け第三者賠償保険
企業賠償保険
STARs (スターズ)

個人情報の漏洩事故対策
個人情報漏洩
対策プラン

サービスを選ぶ際の基準(制約条件)について吟味することで自社の立ち位置をはっきりさせ、利益を上げることにつながります。例えば、「学校以外でも友達と」コミュニケーションが取りたい」というニーズの高校生がいたとします。彼(または彼女)が、「費用は抑えて、できるだけ友人たちと同じ環境のサービスを使いたい」という制約条件を持つていたなら、「LINE@使い放題のスマートフォン」といったウォンツを持つかも知れません。もし、もう少し費用をかけられるなら、「おしゃべりできるクレープ屋」というウォンツを持つかも知れません。顧客がどのような商品・サービスを購入するかは、ニーズだけではなく、制約条件によって大きく変わります。

制約条件としては2つを押さえておく方が良いでしょう。1つめは、どれだけお金や時間を使えるかということです。もう1つは、個別の商品がよいのか、一般的なものがよいのかということです。ローコストで、そこそこの品質を求める顧客には、業務を徹底的に効率化することで対応します。高くても良いものが欲しいという顧客には、どこも品質を高めることで対応します。それが自社の能力とマッチしているのが望ましい顧客選別です。

新たなビジネスを生み出すための仕掛け

選別した顧客に対して、適切な価値を提供するための仕組みを整える

のが、「プロセスの視点」です。ここで言うプロセスには大きく分けて、顧客との継続的な関係を作ること、業務を効率的に進めること、新しいものを生み出すことの3つがあります。

とくに、「将来の利益」を求める場合には、3つ目の新しいものを生み出すこと、すなわちイノベーションのプロセスを強化することが必要になります。もちろん、「こうすれば必ずイノベーションが起る」といった万能薬はありません。しかし、起こりやすくするためのポイントがあります。それが「事業の種を見つける」とこと、「関係性を変える」とことです。

「事業の種を見つける」には、人口や産業構造といったマクロデータや、逆に現場の顧客の声から類推しますが、経営者のみなさんであれば、もう一つ有効な方法があります。それは、異業他社の話を聞くことです。まるで違うビジネスでやっていることが自社に応用できないか、常に考えながら聞くと、思わぬヒントに出会います。

「関係性を変える」というのは、素材の組み合わせを変えて、新しい商品を生み出すといったことや商品や技術の用途を変えたりといったことが考えられます。例えば、瞬間接着剤を女性の爪の補修材として販売すると、これまで自社に縁のなかつた顧客にアプローチでき、しかも利益率は大きく拡大します。また、かつて鐵づくりに使われた技術が、その後、仏壇づくりに生かされ、さらに海外向けの高級インテリアづくりに生かされているという

事例もあります。

商品や技術と顧客の関係だけではなく、製造と販売の関係性や、自社と仕入れ業者との関係性、顧客と別事業者の関係性を変えると、更に大きなイノベーションにつながります。例えば、農作物は、現状の流通の仕組みの中では、不作であれば農家の収入は少なく、豊作なら豊作で商品単価が下がってしまいます。つまり、生産量の変動によるリスクを、農家が全て被る仕組みになっているのです。しかし、作物を買うという考えをやめて、「その農家から買う」ということに注目するとどうなるでしょうか。生産者と消費者の関係性が大きく変わります。農家を選んだ作物を一定量定期的に直送する「頒布会」型のサービスを取り入れることで、生産量の変動リスクを農家が被る必要はなくなり、消費者は質のいい商品を比較的安価に購入することができるようになります。さらに、良質の作物を作る農家を消費者に紹介することに特化したビジネスも可能になります。この「関係性を変える」ということが、新しい事業を生み出す際の「要」になる部分です。

ここまでできるようにになると、あとは試作とテストマーケティングを繰り返し、うまくいきそうな取り組みに投資するのという流れになります。

人や組織は戦略がひくく

自社の将来像への道筋を、「財務」「顧客」「プロセス」の順に考えると、

自社に必要な人材や組織のあり方が見えてきます。とくに、「将来の利益」を生む取り組みでは何が正解か誰もわからないため、「こうすればうまくいくかもしれない」という仮説を立て、それを検証していくことが求められます。それができる人材を育てるためには、既存事業の中でもちよっとした工夫を試せるようにするのが、有効です。あるいは、少し難しい仕事に若手人材をチャレンジさせ、それを周囲の人達が支援するような形をとることができれば、さらに効果的です。

また、プロセスが明確になると、「何に取り組む人」を採用・育成するべきかがはっきりしてきます。これは、中小企業が優秀な人材を確保するために、とても重要な条件です。今後一層の人手不足が進む中で、労働条件で優位に立つということは更に難しくなります。労働条件ではなく、仕事の中身を明確に発信して、適切な人を採用することが求められる時代になっているのです。

ここまで、経営戦略を策定する際のポイントに当たる部分を簡単に紹介してきました。繰り返しになりますが、経営戦略は、「将来の利益」に、どれだけ資源を配分するか、からスタートします。皆様の会社の「将来の利益」が生み出されることを願ってやみません。

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(アフィア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 エール22階
法人会
0120-876-505

10月14日(土) 13:00~15:00 仙台市内2か所で募金活動を行います!

今年で17年目となる盲導犬育成資金のための街頭募金活動を下記の場所において実施します。盲導犬育成費用のほとんどは寄付金によって支えられています。各会場に盲導犬、ユーザーの皆さん、PR犬とともに活動しますので、お近くにお出かけの折には、是非激励をお願いいたします。

- ① 七十七銀行一番町支店付近(一番町四丁目商店街)
- ② 一番町平和ビル前(アーケード入口) 仙台市青葉区一番町3丁目6-1



昨年の様子

スマイルワン仙台にてパピーウォーカー募集中!!

盲導犬候補の子犬を、満1歳になるまでご自宅で育成していただくボランティアです。盲導犬候補の子犬を約10ヵ月間、家族の一員として迎えていただき、人間社会の中で良きパートナーとなれるよう様々なことを教えていただきます。

パピーウォーカーの詳細については、スマイルワン仙台までお問い合わせください。

スマイルワン仙台 公益財団法人日本盲導犬協会 仙台訓練センター
 〒982-0263 宮城県仙台市青葉区茂庭字松倉12-2 TEL: 022-226-3910 FAX: 022-226-3990 パピーウォーカー担当まで

今年、開設16周年を迎えました!!



むねワン

~税を考える週間~ 税の絵はがき展を開催します!

日時 10月29日(日) 12時30分~15時30分
場所 せんだいメディアテーク 1階「オープンスクエア」(仙台市青葉区春日町2-1)

国税庁では、租税の意義や役割、税務行政に対する知識と理解を深めていただくため、1年を通じて租税に関する啓発活動を行っています。毎年11月11日から17日を「税を考える週間」として、集中的に様々な広報広聴施策を実施しています。

北法人では、10月29日(日)12時30分より定禅寺通りの「せんだいメディアテーク」において、税をテーマに小学生が描いた絵はがきコンクールの作品展示や、高校生による租税教室&税金クイズ、また弁護士、税理士、司法書士、社会保険労務士が対応する無料相談コーナー等のイベントを行います。合唱、ピアノ&フルート&尺八のミニコンサートやアニメ上映も行います。

ご家族で楽しめるステージイベントが盛りだくさんです!この機会に楽しく税について考えてみませんか。

タイムスケジュール等詳細は、同封チラシまたはホームページでご確認ください。皆様のご来場をお待ちしております。

昨年の様子



高校生による租税教室&税金クイズ



税の絵はがき展示コーナー

年末調整説明会 仙台市内での開催は仙台サンプラザホールのみです

間もなく、平成29年分年末調整の時期を迎えます。今年の「年末調整説明会」は、下記の日程で開催されます。税務署より郵送される書類が足りない場合は、税務署または説明会の会場でお受け取りください。

仙台サンプラザホール

(仙台市宮城野区榴岡5丁目11-1 TEL022-257-3300)
 11月13日(月) 10:00~12:00(青葉区)
 11月13日(月) 14:00~16:00(泉区・宮城野区)

まほろばホール

(黒川郡大和町吉岡南2丁目4-14 TEL022-344-4401)
 11月16日(木) 13:30~15:30(富谷市・大和町・大郷町・大衡村)



昨年の様子

編集後記

『感謝すること』

感謝とは「ありがたいと思うこと。ありがたさを感じて謝意を表すこと。」と辞書等に記してあります。

今年で46歳になる今になってこれまでの人生を振り返る事が多くなりました。

そこで思うのは、今の自分があるのもこれまでに会った人達から多くの事を指導して頂き又、いろいろな形で導いて頂いたお陰だと強く感じ、これまでの出会いに心より感謝する機会が多くなった様に思います。

その中でも、私が小学生の頃より続けてきた剣道を通して出会った多くの先生方や教え子達の存在は私の人生にとって欠かせないものであると思っています。

今でも仕事が空けられる日には週に2回のスポーツ少年団

活動と月に一回の一般の先生方との稽古会で汗を流すようにしています。

これからも先生方・先輩方・地域の皆様への感謝の気持ちを忘れずに後進や教え子達に対して私が与えて頂いた先生・先輩方の教えや恩恵を伝えていきたいと思います。

最後になりますが、編集後記とは程遠い内容となり申し訳ありませんでした。

法人会に入り初めての編集後記随分迷いましたが書かせて頂き有り難うございました。

この機会を頂きましたことに「感謝」申し上げます。

広報小委員会 松川 利守(株式会社松川土木)

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 487タイトルが見られます。(9/19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

