



きたほ Hot Line 2019.4

発行部数 3,000部

●平成31年4月号 第525号
●平成31年4月1日発行 ●毎月1日発行



【活動報告】 3ページ

『決算法人説明会／消費税の
軽減税率説明会』を開催!

健康経営を目指して生産性を上げる!
～現場を強くする「トヨタの時短術」～

女性部会の社会貢献活動
福祉施設にタオル100本を寄贈!!

【青年部会】 3ページ

『大人の税務教室』を開催!

【女性部会】 3ページ

第39回定期総会記念講演会・
祝賀会を開催します!

【タックスQ&A】 4ページ

31年施行日前後の取引に係る
消費税率の取扱いについて1

【ビジネスニュース】 5ページ

自ら機会を作り出す

【特集記事】 6・7ページ

～経営者のための～
人手不足倒産はこうやれば乗り切れる!

未来事業株式会社 上級コンサルタント 石黒 和男

【活動報告 他】 8ページ

『第11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

切手・タオル・エコキャップ 提供者一覧



加藤 新吾さん

(有)サンエイ美研

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。

宝人 喜多

今月の

special interview

お客様の信頼に応える仕事を

厳しい寒さが身にしみる
2月上旬、仙台市宮城野区
原町の有限会社サンエイ
美研様を訪ね、代表取締役の加藤
新吾さんにお話を伺いました。

小学生の時に目に大怪我

私は昭和40年に岩手県花巻市で
生まれました。小学2年生まで花巻
で暮らし、その後父親の仕事の関係
で盛岡に引っ越し、高校卒業まで
過ごしていました。ちなみに私が
通っていた花巻市立花巻小学校は
宮沢賢治の母校になります。幼い
頃から体を動かすのが好きで、いつも
外で友達と野球やスキーをして
遊んでいました。

子供の頃の出来事で忘れられない
のは、目に大きな怪我をして大変
な思いをしたことです。小学5年生
の春に、友達と野球をして遊んで
いたのですが、ボールをキャッチしよう
としたところ雪で滑ってバランスを
崩し、右目にボールが当たってしまい
眼球の下の骨の部分に眼窩底骨折
と言う大怪我を負ってしまいました。
また、その時軟球がなくてソフト
ボールのボールを使っていたのも
大怪我の原因の一つだったようです。
盛岡の岩手大病院で手術をする

ことになったのですが、当時小学生
としては日本でも珍しい手術だった
らしいです。手術自体はうまくいき
失明は免れましたが、数年間は砂
ぼこりが目に入ったり太陽光を直接
見ではいけない状態になりました。

昼間は外に出るときにはサングラス
が必要になりましたが、当時は小学生
用としてのサングラスがなく困って
いたのですが、盛岡の眼鏡屋さん
から某メーカーさんに頼んでもらって
特注で制作していただきました。
当時小学生用としては日本で初めて
のグラデーシヨンのレンズを使用
したサングラスだったようです。
中学生の時は球技などの運動は制限
されていたのですが、高校生の頃には、
陸上部、サッカー部に所属出来るほど
に回復しました。今も特に問題は
ないのですが、次また大きな衝撃
を受けたら視力を失うおそれがある
ので普段から気をつけており
ます。

出会いに感謝

高校を卒業後は、仙台の専門
学校に進学して旅行関係の勉強を
し、卒業後に仙台のバス会社に内勤
として就職しました。その後知人
から今の会社を紹介され別な職種

にも挑戦したくなり就職いたしま
した。当社は、看板・標識・バス停
標識などの製作・施工を主に行っ
ている会社です。

今から15年位前ですが諸事情が
あつて私が会社を引き継ぐことにな
ったのですが、当時は個人事業で
業務を行っており、私のほかに従業員
がいたわけでもなく、先行きの不安
かという思いから、会社をたたんで
どこか別の会社に就職も考えました。
いろいろな方に相談した結果、有難い
言葉をかけてもらい、存続して
いこうと決意し業務を続け、平成
17年に法人化したしました。

現在、当社のメインの業務はバス
会社関係などの看板・ポップ・標識・
バス停標識のデザイン、制作、施工
なのですが、取引のある仙台、岩手
のバス会社様などは、私が最初に
就職したバス会社様のつながりで、
本当に「出会い」というもの的大切
さを感じました。今では非常に
信頼していただいております。こちらの
意見を優先に仕事をさせていただい
ており、やりがいを感じています。
その分責任も感じており、常によい
ものを作っていかなければいけない
と思っております。

将来イベントの企画などを 提案してみたい

これから会社の規模を少しでも
大きくしていきたいと思うのと、昔
から何かイベントやお祭りの企画
や提案などしてみたいと思っており
ました。東日本大震災があつて、
東北六魂祭が開催されるように
なりましたが、昔から東北各地の
お祭りがどこか一箇所で見学でき
ればいいのと思っております。
夢のような話ではあるのですが、
バス会社様などと、将来何かのイベ
ントやお祭り企画や提案を手がけ
みたいと考えております。

趣味は溪流釣りと山菜採りで
す。最近忙しくて思うように行け
ないので、山育ちなので山に
いると落ち着きます。これからも
機会の許すかぎり行きたいと思っ
ております。



有限会社 サンエイ美研 代表取締役 加藤 新吾さん

〒983-0841 宮城県仙台市宮城野区原町5-6-15 TEL 022-292-6578

◆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!

法人会のビジネスガード
Business Guard

AIG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**

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多数開講しております。今年度も、セミナー・研修会情報を随時広報誌やホームページ等でご案内してまいりますので、ぜひご参加下さい!

『決算法人説明会／消費税の軽減税率説明会』を開催!

去る2月21日(木)10:00～14:00～「エル・パーク仙台」にて、3月期決算法人を対象とする仙台北税務署との共催による「決算法人説明会／消費税の軽減税率説明会」を午前・午後の2回開催し、午前93名・午後126名の参加がありました。

決算法人説明会では、講師の仙台北税務署 四倉真美 上席国税調査官より、決算法人申告の留意事項・改正点や日々の経理処理の留意点についてお話いただきました。

消費税の軽減税率説明会では、講師の仙台北税務署 蛭名紀友 審理専門官より、今年の10月に迫った消費増税に伴う軽減税率制度について、軽減税率対象の可否や各企業にどのような影響があるのかについてお話いただきました。



健康経営を目指して生産性を上げる! ～現場を強くする「トヨタの時短術」～

3月6日(水)、東京エレクトロンホール宮城において、仙台北中法人会共催による「現場を強くする「トヨタの時短術」」と題したセミナーを開催しました。

講師には、トヨタ自動車ご出身で、なんと「平民宰相」と呼ばれた第19代総理大臣・原敬氏のご子孫、現在はWEBマーケティング会社(株)プラスドライブ代表取締役の原マサヒコ氏をお招きし、2法人会合わせて41名の皆様にご参加をいただき、トヨタ時代に培った、どんな業種にもあてはまる「仕事の秘訣」を、わかりやすく教えていただきました(うち北法人会は11名)。



原先生



セミナーの様子

原先生は、「多くのビジネスパーソンが日々向き合っている仕事の中には、実はやらなくても良い仕事・やり方を少し変えるだけで大幅に効率化出来る仕事がたくさんある」と語り、今回のセミナーでは、そういったムダな仕事や動きを見つけ出し、より効率的なやり方に変えていく「トヨタの時短術」を学び、より仕事を楽しくして同時に自分の時間を劇的に増やすことが出来る「コツ」をご伝授いただきました。

女性部会の社会貢献活動 福祉施設にタオル100本を寄贈!!

女性部会(鈴木征子部会長)では、去る3月5日(火)会員の皆様より寄せられたタオルを仙台長生園(青葉区葉山町)へ寄贈してきました。

高齢者養護老人施設では、体を拭いたり環境美化のためのタオルが不足しているとの要望があり、平成15年度より女性部会が「未使用タオルの寄贈運動」として活動しはじめ、累計で5,000本を超える枚数を贈っております。

この呼びかけにご賛同いただいた会員企業様や部会員の皆さまから大変多くのご協力に心より感謝申し上げます。これからも様々な形で地域に貢献してまいります。

寄贈先 社会福祉法人 仙台市社会福祉事業協会 養護老人ホーム仙台長生園



長生園よりお礼状 (左より)佐藤園長、鈴木部会長、小山直前部会長

青年部会 Information

『大人の税務教室』を開催!

青年部会(清水俊弘部会長)では、去る2月5日(火)16:45より「仙台市青葉区中央市民センター」にて「大人の税務教室」と題して仙台北税務署による研修会を開催し、部会員17名の参加がありました。

仙台北税務署より、佐伯保 法人担当副署長・夏坂真史 法人課税第一部門統括官をお招きし、佐伯副署長からは「酒税と東北清酒鑑評会」と題して、我々が普段嗜んでいるお酒と酒税の関りについて学び、さらに、毎年行われている東北清酒鑑評会についてお話いただきました。夏坂統括官からは「消費税改正(軽減税率とインボイス)」と題して、いよいよ2019年10月に迫った消費税改正について、改正後の軽減税率制度や、我々の事業活動においては欠かせない日々の取引や経理にどのような影響があるのかなど、具体的な事例を交えながらお話いただきました。

勉強会終了後の懇親会には、副署長と統括官のお二人にも参加していただき、意見交換を行いながら膝を突き合わせて親睦を深める機会をいただきました。

青年部会では、今後も税務署との連携を深めながら、事業を開催し税のオピニオンリーダーとして資質の向上を図って参ります。



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39回定期総会記念講演会・祝賀会を開催します!

女性部会(鈴木征子部会長)では、来る4月22日(月)仙台勝山館で第39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か事務局(022-263-0151)までお問い合わせ下さい。

【第39回定期総会記念講演会】

4月22日(月) 15:00～仙台勝山館
演題: 『はたらく女性のメンタルヘルス』
講師: (株)ライフバランスマネジメント研究所
代表 渡部 卓氏
会費: 無料



【税務研修会】

5月21日(火) 13:30～仙台ビジネスホテル
講師: 仙台北税務署 担当官 会費: 無料

【被災地復興応援バスツアー】

6月18日(火) 7:45～
場所: 宮城県牡鹿郡女川町方面 会費: 無料

【センスアップセミナー】

7月18日(木) 13:30～
講師: ビューティチューン(Beautytune)
代表 大久保 美由紀さん
内容: キレイと健康をつくる講座(仮題)



詳細はホームページにて掲載、部会員へは別途ご案内する予定です。

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29年度
「インシュアランス生命保険統計」より



■引当保険会社(お問い合わせ先)



タックス Q&A

～31年施行日前後の取引に係る消費税率の取扱いについて1～



平成31年(2019年)10月1日(以下「31年施行日」といいます。)から、消費税及び地方消費税の税率が8%から10%へ引き上げられます。31年施行日前後の取引について、問い合わせの多い内容を一部紹介します(国税庁ホームページに掲載されている取扱いQ&Aから抜粋しています。)

Q

31年施行日(平成31年10月1日)前後の取引に係る消費税法の適用関係を教えてください。

A

31年新消費税法は、改正法附則に規定する経過措置が適用される場合を除き、31年施行日以後に国内において事業者が行う資産の譲渡等並びに31年施行日以後に国内において事業者が行う課税仕入れ及び保税地域から引き取られる課税貨物(以下「課税仕入れ等」といいます。)に係る消費税について適用し、26年施行日(平成26年4月1日)から31年施行日の前日(平成31年9月30日)までの間に国内において事業者が行った資産の譲渡等及び課税仕入れ等に係る消費税については、なお従前の例によることとされています。

したがって、31年施行日の前日までに締結した契約に基づき行われる資産の譲渡等及び課税仕入れ等であっても、31年施行日以後に行われるものは、経過措置が適用される場合を除き、当該資産の譲渡等及び課税仕入れ等について31年新消費税法が適用されることとなります。

なお、31年施行日以後に行われる軽減対象資産の譲渡等については、軽減税率が適用されます。

Q

平成31年9月1日に、同日から1年間の役務提供を行う契約を締結するとともに、1年分の対価を受領しています。この場合、消費税法の適用関係はどのようになりますか。

A

役務の提供に係る資産の譲渡等の時期は、物の引渡しを要するものにあつてはその目的物の全部を完成して引き渡した日、物の引渡しを要しないものにあつてはその約した役務の全部を完了した日とされています。

照会の役務提供契約が、その契約期間を1年間として料金を年額で定めており、その役務提供が年ごとに完了するものである場合には、その資産の譲渡等の時期は役務の全部を完了する日である平成32年8月31日となり、31年施行日(平成31年10月1日)以後に行う課税資産の譲渡等となりますから、原則として新税率(10%)が適用されます。

ただし、1年分の対価を受領することとしており、中途解約時の未経過部分について返還の定めがない契約において、事業者が継続して1年分の対価を受領した時点の収益として計上している場合は、31年施行日の前日(平成31年9月30日)までに収益として計上したものについて旧税率(8%)を適用して差し支えありません。

(注) 役務提供を行う契約の内容等が、月ごとに完了するものであり、中途解約があった場合に未経過部分の代金を返還することとされるものであって、31年施行日前に1年分の対価を前受けするものである等の場合、取扱いが異なります。

○国税庁ホームページ掲載場所

ホーム>刊行物等>パンフレット・手引>消費税関係>消費税率等の引上げについて(平成31年(2019年)10月1日～)>平成31年(2019年)10月1日以後に行われる資産の譲渡等に適用される消費税率等に関する経過措置の取扱いQ&A【基本的な考え方編】、【具体的事例編】



有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀨谷 春夫

自ら機会を作り出す

◎ 失敗事業を引き継ぐ

今 年1月に友人のAさんから「ちょっと相談がある」とメールを頂きました。

以前から「いつかは起業したい」と聞いていたため、気持ちが固まったのかなと思い、一緒に会食をすることにしました。

久しぶりにAさんと乾杯した後、Aさんが話したことは次の通りです。

「独立に適したビジネスは、どうやって探せば見つかるのか教えて欲しい」。

以前からAさんには独立をオススメしていたため、具体的な起業手を教えなければと覚悟しました。

人生100年時代を迎えた今、誰もいつかは事業主として自分の仕事を持ち、マイペースで楽しみながら仕事をすべきと考えています。

私はサラリーマン・経営者の両方を経験していますが、経営者として自分で生み出した仕事がお客様に感謝され、その対価としてお金を頂くことは「最高の自己実現」につながると確信しています。

リ スクを抑えた起業の一つのキーワードは「他社の新規事業に注目すること」です。

具体的には、新聞や展示会の案内をみて、気になる新規事業を発表した会社に電話し、資料請求した上で、その商品やサービスを購入します。これで気になる会社の顧客リストに

登録されます。

ポイントは、次のステップです。顧客リストに登録されると、その新規事業が2・3年後、売上不振でサービスが続けられなくなった場合、真先に「サービス停止」の連絡を頂くことができます。

連絡を頂いたら、さっそくその会社に連絡を取り「撤退する事業を引き継ぎたいので、成功報酬で協力させて欲しい」と交渉します。

売 上不振で撤退する場合でも、お客様はゼロではありません。現在の取引先リストがあれば、少人数で経営する会社にとっては十分食べていける利益が見込めます。

「成功した事業」には誰も注目しますが、「失敗した事業」に目を向ける人は多くありません。人と違うことに注目することが、競争を避ける一つの方法です。

「他社の新規事業に注目し、2・3年かけて経過観察する」ことは、サラリーマンでも十分可能です。特定の事業に粘り強く注目し続けると、自分の中にアンテナが生まれ、必要な情報が目につくようになります。

事業で成功するためには、「誰でも出来るけれど、継続するのは難しい」ことを、地道に積み重ねることしかありません。問題意識を持ち続けることが、これまで気付かなかったビジネスチャンスに出合える近道です。

◎ 「謙虚さ」が試される時

私 が「失敗した事業」に注目するようになったのは、過去に取引先のB社が新規事業に失敗したことがきっかけです。

当初、B社の新規事業はうまくいき、売上は2年目で2倍以上に増えました。B社の商品配送業務を当社は担当していましたが、日増しに発送数が多くなるのが分かりました。

問題が発生したのは3年目のことです。商品の受注量が極端に増えたため、これまでは商品を「全数チェック」していましたが、発送が間に合わないため一部商品の「抜き取り調査」に変更されました。

その後、商品に関するクレームが相次ぎ、すっかり評判を落として新規事業から撤退することになりました。あっという間の転落でした。

B社が事業撤退を決定し、お客様へ商品提供停止の連絡をしたところ「もっと続けて欲しい」という要望が多かったと聞きました。

B 社の事業失敗を見て、「失敗した事業でも顧客が存在する限り、形を変えてでも提供できれば事業として存続するのは」と思いました。

B社の失敗は、社長が「商品検査を全数検査から抜き取り検査」に変更したことが原因ですが、問題の本質は製造現場

の「手抜き作業」にあります。

検査方法を変更しても、これまで通り現場できちんと製造していれば問題はありませんでした。「抜き取り検査」に変更した途端、製造現場のモラルが崩れてしまうところに会社経営の難しさがあります。

急激に受注量が増えたため、製造現場のスタッフは疲弊していたのかもしれませんが、背景要因が不明のため、スタッフだけを責められませんが、ちょっとした経営判断のミスが大きな失敗につながることを学びました。

人 間誰も、うまくいくことが続くと有頂天になりがちです。私の周りで事業に失敗した社長を思い出してみると、一つの共通点があります。それは「謙虚さが足りない」ことです。

すこしお金が儲かった途端、生活が派手になったり、急に横柄な態度に変わる人は、失敗する前に自分で反省しなければなりません。社長を注意できる人は限られるため、会社が危機的状況になってから悔やんでも手遅れです。

事業がうまくいっている時こそ初心に帰り、謙虚な気持ちで地道に仕事に取り組むことが、先が読めない時代に会社の寿命を延ばす一つの方法です。

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



AIG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

特集

経営者のための 人手不足倒産はこうやれば乗り切れる！

未来事業株式会社 上級コンサルタント 石黒和男

1. 人手不足時代がやってきた！

経営には「人物・金」の三つが必要とされていますが、その「人」が不足すること、経営が成り立っていかなくなり、倒産してしまうのが「人手不足倒産」です。

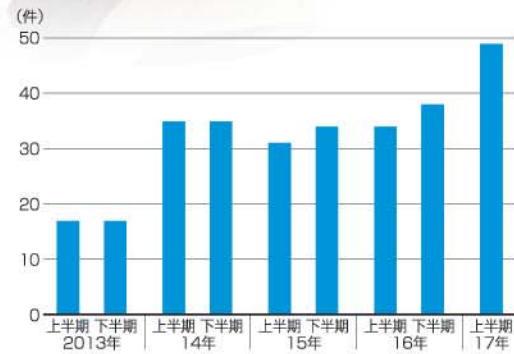
最近、私の耳にも「注文がきたけれど、人手が足りなくて断ってしまった」とか、「やっと採用したのに、すぐにやめてしまった」というものも少なくないといった嘆きの声が聞こえてきます。

今、世の中では、宅配の危機といわれる運輸業界の人手不足、職人不足による建設業の廃業、新規開業の断念など、人手不足がもたらす影響は拡大する一方です。

2. 人手不足倒産の実態

直近データ(帝国データバンク)によれば、人手不足による倒産件数は、この4年間で急激に2.9倍に増加しています。(右下表)

■4年で2.9倍に増加 - 「人手不足倒産」の件数 -



(注)負債額1000万円以上、個人事業主含む(出所)帝国データバンク

この人手不足の倒産の原因として挙げられるのは、以下の3つです。

■生産人口の減少

①総務省統計局(日本の統計2017)の調査結果によると、人口は2008年の1億2805万人のピークから減少し、2015年には1億2709万人に。

その後の見通しとしては1億人を割ると予想されています。

②働き手である生産年齢人口(15歳から64歳)は減り続け、1995年の8716万人から2015年は7628万人と1088万人も減っています。こちらも将来的に減少が続き、20

55年には5000万人未満になると言われています。

■労働内容と賃金の不釣り合い

①賃金の低い仕事には人が集まりません。

最近では、介護士や保育士の賃金は労働内容に見合っていない等の指摘もされています。

②その結果、新たな採用が困難になり、離職率も高くなるなど、人手不足倒産を引き起こす要因になっています。

■必要なスキルを有する人材の絶対数不足

①単に人数が集まらないというだけではなく、必要なスキルとモチベーションを備えた人材の確保が難しくなっています。

②人材の育成に、十分時間とお金をかけられないといったことがあります。

3. 離職が経営を左右する

離職という現象の背後にどんな経営の重要課題があるかを掴み、そこから真の問題点を認識し、対策を講じることが必要となってきます。

経営を左右する離職の原因を掘り下げるため、次のアンケート調査を紹介いたします。

(1) 離職原因のアンケート調査から

(出所)リクナビNEXT

① 経営者・上司の仕事の仕方が気に入らなかった。

…23%↑上司が尊敬できるようになる

② 労働時間・環境が不満だった。

…14%↑働きやすい職場にする

③ 先輩・同僚・後輩とうまくいかなかった。

…13%↑チームワークを大切に

④ 給与が低かった。

…12%↑成果主義を採用

⑤ 仕事内容が面白くなかった。

…9%↑モチベーションを上げる

⑥ 社長がワマンだった。

…7%↑協調性を持つ

⑦ 社風が合わなかった。

…6%↑助け合いを行う

⑧ 会社の経営方針・経営状況が変化した。

…6%↑堅実、黒字化を図る

⑨ キャリアアップしなかった。

…6%↑研修制度を設ける

⑩ 昇進・評価が不満だった。

…4%↑給与に反映させる

(2) 離職対策対応関係図

左表の離職対策対応関係図より、自社の状況を掴み、まだ着手していない対策内容をチェックしてみよう。

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29年度
【インシュアランス生命保険統計】より



■引受保険会社(お問い合わせ先)



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

ある会社を訪問した時に、S社長から経理のプロを目指しているK社員に、営業への異動を命じたところ、すぐに退職の申し込みがあつて困っていますと相談がありました。

このケースの場合、日ごろからのコミュニケーション不足が起因していると思われる。

そこでS社長に「経理の仕事も会社の業務を幅広く理解することが大事です。営業の売掛金債権の回収の実態などを把握して、これからの業務効率化につなぐためにも、ぜひ勉強してきて欲しい」といったアドバイスを伝えました。

その後、K社員は顧客からの要望も直接聞くことができ、大変勉強になっているとの報告がありました。

4 社員には他部門の分野を経験させよ

区分	対応関係	対策内容
会社	→	経営理念 全社目標
経営者	→	経営方針 リーダーシップ
上司	→	管理者の役割 部下育成への取り組み
仕事	→	目標管理制度 賃金制度
職場	→	チームワーク 小集団活動
人材育成	→	人材育成計画 資格取得などのスキルアップ
労働条件	→	給与水準 時間管理

【業務マトリクス認定制度】

業務マトリクス表
○できる ○少しできる ×できない

業務人	受付	発注	外注管理	特注設計
A	○	○	○	○
B	○	×	○	×
C	×	○	○	○
D	×	○	×	○
E	×	○	○	×

実務経験 → 業務マトリクス登録申請 → 承認 → 忙しい部所や緊急対応への活用 → 工数削減

業務マトリクス認定制度による多能職化により全体の能力アップ

このように、社員にいろいろな分野を経験させることによって、本人の成長にもつながってきます。

5 すぐにできる社内の人手不足対策

【事例1】多能職化
A会社は情報関連機器の受注から外注管理、特注設計を行っています。課題は、各部門間で業務の負荷にバラツキがあるため、忙しい時の応援体制がすばやくとれないことが悩みでした。これを改善するために「業務マトリクス認定制度」を新設し、業務能力を認定して、多能職化により柔軟な人員配置ができるようになりました。

【多能工化計画表】 2018年4月作成 2018年12月現在

工程	旋盤			ボール盤			プレス機		
	現状	計画	実績	現状	計画	実績	現状	計画	実績
リーダー	○			○			○		
A	○			△	18.7	完了	○		
B	△	18.5	完了	○			○		
C	△	18.12		△	18.8	完了	○		
D	○			△	18.9	完了	×	18.12	
E	○			×	18.11		○		
F	×	18.6	完了	△	19.1		○		
G	△	18.10	完了	×	19.3		△	19.2	

例えば、受付業務が忙しい時は、緊急度が低い業務を停止し、受付業務認定者を受付に配置するようにしました。この様に、応援体制を常時とることで、各自のスキルアップが期待でき、より少ない人員で業務を遂行することができます。

さらに現在では、業務の簡素化、例外ルールの排除等を進めています。

【事例2】多能工化
B社は、自動車部品の加工会社で、旋盤・ボール盤・フライス盤・プレス機…

6.まとめ

どの機械も使いこなすベテランもいれば、旋盤しか操作できない人もいます。このような人がもつといろいろな機械を操作できるようになれば、臨機応変な生産ができて、効率が上がります。このB社では生産性が128%と著しく向上しました。

人材不足倒産のテーマは「経営とはどうあるべきか」という経営の根幹を問う課題そのものです。

これまで述べてきたように人口が増加しない、景気もなかなか良くなつてこない現在の日本において、これまでのように中小企業が人を雇い続けて経営していくことは大変厳しい時代に入ってきています。

人手不足を背景にした経営課題の克服の一つを事例で示したように、社内の人員で人手対策を講じることはすぐ出来るものです。

そして、その経験を活かして各自のスキルアップを図っていくことが必要です。

ここは、ピンチをチャンスと捉え「募集しなくても、あなたの会社で人材の有効活用を図れば活路はある」と考え、魅力ある会社を作っていくことがありませんか。

『第11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(鈴木征子部会長)では、卒業式を目前に控えた3月に「第11回税に関する絵はがきコンクール」で入賞された児童のいる小学校を訪問し、校長や担任が見守る中、表彰式を行いました。

入選作品は、当会のホームページに掲載しているほか、現在は仙台北税務署(青葉区上杉)の1階にも掲示していただいております。

応募された20校441枚の全作品は、2019年11月中旬に開催予定の『税の絵はがき展～税を考える週間～』というイベントで公開展示いたします。



大和町立鶴巣小学校
仙台北税務署長賞
6年 加賀 咲怜心 さん



仙台市立中山小学校
仙台北法人会入賞
6年 赤間 凜 さん



仙台市立旭丘小学校
東北六県連法人会連合会優秀賞
6年 逸見 佳穂 さん
仙台北法人会女性部会長賞
6年 竹田 大河 くん
仙台北法人会入賞
6年 上野 愛来 さん



仙台市立東仙台小学校
仙台北法人会入賞
6年 西尾 実咲希 さん



仙台市立吉成小学校
東北六県連法人会連合会優秀賞
6年 工藤 結花 さん(欠席)
仙台北法人会長賞
6年 神山 桜子 さん
仙台北法人会入賞
6年 櫻井 萌 さん



私立聖ドミニコ学院小学校
仙台北法人会入賞
6年 関根 悠惟 さん

応募枚数：仙台北法人会 合計20校 441点、宮城県 合計155校 5,160点、東北六県 合計700校 21,549点

皆様からのご協力に感謝いたします!

下記は、11月1日～3月11日まで使用済み切手・未使用タオル・エコキャップの収集にご協力企業様等を掲載しております。

仙台北法人会事業(セミナー、支部事業、部会事業、会議等)にご参加の際にお持ちください。

事務局宛に着払いでも受けとりますので引き続きのご協力をお願いいたします。

(有)朝比奈商会様/株)阿部和工務店様/(宗)愛宕神社様/株)泉パークタウンサービス様/株)エンドー勝土耕産様/(有)大浦様/
(有)大熊ビル様/(有)狩野造園様/(有)カツマタ企業様/金福建設様/黒川さわい様/くろかわ商工会様/株)ケディカ様/
(株)小松島ホンダ様/小山真有美様/齊藤玲子様/佐々木電業様/(有)サチオン様/株)サンマリ・フレッシュフードモリヤ旭ヶ丘店様/
鈴恵味噌醤油醸造様/(有)ゼルコーバ平安様/仙台北税務署様/株)仙台銀行台原支店様/仙台北土木建築工業株/
株)大広塗装工業様/大同生命保険株)仙台支社様/高橋寿和様/株)ニッセイ宮城様/藤倉設備工業株様/船水禮子様/
株)平和住宅情報センター様/ホンダカーズ仙台北エイチ・カフェ泉店、愛子店/(有)松田商店様/(有)松野野計事務所様/
株)宮城衛生環境公社様/みやぎ仙台商工会様/株)宮城ヒーティングサービス様/株)やまふく様/養老乃瀧旭ヶ丘店様/
(有)横田アートスタジオ様/(有)ローゼバンケット様



編集後記

数年前のことですが、古稀の節目に愛知県で行われた同窓会に出席しました。

集まったほとんどが年金生活をしています。

その席で、クラスの中で兄貴分だった一人が立ち上がり、「僕は、いままで『国家』公務員だった。どうも最近『ちほう』公務員になりつつあるなあ。」と発言しました。(小生は、それがとっさに何を意味するのか理解できませんでした)

「最近、人に会ってもなかなか名前が出てこないんだ。

今までは、そんなことはなかったただけだなあ。」と続けました。

その時、彼が言っている『ちほう』が『地方』ではなく『痴呆』を意味していることに気が付き、皆大笑いでした。

ふと、自分も同じかもしれないと気付かされた瞬間でもありました。

広報小委員 佐々木 茂(佐々木電業株式会社)

仙台北法人会のホームページをご覧ください!! いつでも、どこでも気軽に受講できます!

インターネットセミナー 500タイトル以上のセミナー動画が見放題!!

専用コンテンツは「ID: hj1201」「パスワード: 0151」でご覧になれます。