



春はビタミンカラーで元気よく!!

撮影 (株)大武写真館 小関克郎

おもてなし

経営コンサルタント(元NTT仙台支店長) 香取 一昭

昔、結婚したばかりの私たちは米国ウイスコンシン州のマディソンで留学生生活を経験しました。そしてホストファミリーのフォーサイスご夫妻から心のこもったおもてなしを受けて気持ちよく二年間を過ごすことが出来ました。

フォーサイスご夫妻が私たちにしてくれたことで一番嬉しかったのは、私たちや日本のことをたくさん質問して下さったことです。また、妻にはお花を生けて欲しいとか日本の料理を作って欲しいとか実際に多くの注文をだしていたことを思い出します。

振り返ってみると、ご夫妻は決して「マディソンの町を好きになって欲しい」とは言いませんでした。しかし、ご夫妻から日本のことを聞かれると、自分の国や自分たちのことをとても誇らしく感じたものです。そして、私たちは帰国する時にはマディソンの町と人々を大好きになっていました。

人は「好きになってください」と言われて好きになることはありません。好きになってくれた人を好きになるのです。

最近海外からのお客様が増えていると聞きます。海外からのお客様に日本のことを好きになってもらいたいです。そのためには海外からのお客様をどうおもてなしするかがとても大切なのだと思います。

若い頃アメリカで受けたおもてなしのことを思い出した際に、おもてなしとは結局のところ相手の方に関心を向けることなのだと思う今日この頃です。

2015 新春講演会 & 賀詞交歓会

開催される

公益社団法人仙台南法人会の平成二十七年新春講演会・賀詞交歓会が、去



る一月二十九日(木)岩沼市の竹駒神社参集殿に於いて、

ご来賓はじめ多数の会員参加のもと開催されました。新春講演会の冒頭、梶原会長より「昨年の四月から消費税が八%と改正になり、それは敏感に反応し、消費が落ち込み企業の設備投資や住宅建設なども大幅減少となり地域経済に影響を及ぼしている中、年末の衆議院選挙において再び阿部首相が信任され第三次政権のスタートとなりました。消費税は一年半先送りとなり



ました。新春講演



業に対する支援政策や地域経済の活性化が実現できるよう希望いたします。法人会がいま以上に、会員企業のお役に立つ団体として、地域社会への貢献が益々活発に行われ、法人会活動へ参画していることが企業の誇りとなり、励ますよう励んでまいりたいと思えます。」と開会の挨拶がありました。引き続きまして今年

の講演は立教大学経済学部教授山口



義行氏をお招きし、「今年の経済情勢と中小企業経営」と題し、講演をいただきました。

山口氏は、自らも中小企業支援ネットワークの主宰者として活動をされているからこそ、中小企業経営者の視点にたった政策論や現在の経済や金融の情勢などの講話を時折、会場に笑いを起こしながら、とても楽しく分かりやすい有意義な講演となりました。

第二部の賀詞交歓会では、来賓紹介、坂本英俊仙台南税務署長、皆川清一般社団法人宮城県法人会連合会副会長よりご祝辞を頂き、続いて成田弘喜仙台南税務署副署長より乾杯を頂き、開宴となりました。法人会ならではの異業種間での交歓会行われ、仲間同士和気あいあいと楽しい時間を過ごし、盛会裡のうちに終了することができました。



平成二十八年度 新入会員一覧

仙台太白支部

- (株)DAICHI(般土木業) 丹野ゆかり
- (株)オオモリ工業(建設業) 大森 勝孝
- (株)アステラ(美容業) 寺建 文夫
- (株)安全調査(サービス業/警備業) 小川 恒夫
- (株)axis(建築設計業) 大宮 義彦
- (株)JOAN仙台(不動産業) 澁谷 栄作
- (株)アラムト(建設業) 大友 克人
- (有)東泉工業(管工事業) 新本 恵二
- (株)ハッピーツアー(旅行業) 橋本 勇一
- (株)エイチアンドイー(電気工事業) 安彦 昌樹
- (株)大島工業(建設業) 守屋 信樹
- (株)興純R(飲食店業) 大島康一郎
- (医)和康会(医療業) 熊谷 暢之
- (株)山形銀行泉崎支店(銀行業) 及川 辰弥
- NECトキキ労働組合 半田 康延
- (株)桂設計(建設業) 木村 直人
- (株)菊地技巧(建設業) 菅野 義雄
- 中川悦子(個人) 伊藤 宏明
- (株)計装社(電気工事業) 菊地 孝明
- 木村社会保険労務士行政書士事務所 中川 悦子
- (社)労士行政書士 木村 久
- (有)アイアイティー会計事務所(会計事務所) 木村 満
- 片岡総建(建設運送業) 吉田 博
- 協榮工業(建設業) 片岡 広之
- (株)藤神建設(総合工事業) 青木 和也
- (株)佐々通オンサイト(情報通信業) 齋藤 大貴
- (株)フライング(イベントプロデュース業) 佐々木 泰夫
- (株)ティーエムテクノ(電気機器設計/製造販売業) 船橋 正章
- (株)Place in the Sun(介護業) 高橋 敏明
- (株)宮田組(建築業) 細谷 賢一
- (学)仙台こひつじ学園向山幼稚園(教育業) 宮田 圭介
- 木村 徹

税に関するお知らせ

【国税電子申告・納税システム(e-tax)をご利用ください】

e-tax(国税電子申告納税システム)では、自宅やオフィスなどからインターネットを利用して、法人税、消費税、所得税などの申告及び法定調書、所得徴収高計算書の提出や、納税証明書の交付請求のほか、各種申請・届出ができます。

また、事前に税務署へ届出をしておけば、e-taxを利用して電子申告等をした後に、簡単な操作で、届出をした預貯金口座からの振替により、即時又は期日を指定して国税の納付ができる「ダイレクト納付」がご利用いただけます(届出から利用可能となるまで一か月程度かかります)。

詳しくはe-taxホームページをご覧ください。
www.e-tax.nta.go.jp



世間では「異常気象」と言われてから久しくなりますが、異常気象とはどのような事なのか調べました。

異常気象の定義

気象庁では「過去三十年の気候に対して著しい偏りを示した天候」。世界気象機関では「平均気温や降水量が平年より著しく偏り、その偏差が二十五年以上に一回しか起こらない程度の大きさの現象」を異常気象と定義しています。異常気象とは、極端な気象、稀にしか起こらない気象という概念だとされています。近年、異常気象が増加しているとの考え方が浸透し、同時に異常気象という言葉の定義や概念が変わりつつあります。地球が存在する以上、異常気象は必ず発生します。地球には温度調節機能があり、極寒の水期と温かい水期を繰り返してきました。人間が地球に現れる前から、数千年の周期で繰り返されており、ここ数千年は、稀に見る温かく長い水期間だといわれています。そして、人間の寿命が百年程度で、気象学に関わる文献が過去数百年〜千年程度しかないため、本来、地球上で『普通』に発生する事象であっても、観察者である人間の寿命・歴史にとっては『異常』と定義したということになります。

異常気象の原因

私達に影響を及ぼす異常気象の原因は、自然変動の働きによって起こる突発

異常気象

新しい風

的な現象や、人為的な気候変動、ヒートアイランドなどの局地的な気候が異常気象に関係しているとの指摘もあります。大気の流れや海面の温度、火山の噴火など……さまざまな要因が考えられますが、残念ながらはつきりした原因はわかっていません。でも、どうやら地球温暖化と関係がありそうです。二酸化炭素などが増えすぎて、地球に熱がこもった状態を地球温暖化といいます。気温が上がると、大気のパランスがくずれて、海水の温度や気圧などにも影響します。

異常気象への対応と備え

対応といっても、それは「荒天」「悪天候」などへの対応と同視されます。ただ、今後増加傾向にあるという見方が強いなかで、重要になってくるのは情報です。気象庁は全国に高性能レダーを配置し、常に予測情報を発表していますが、自治体と連携し、より迅速に情報を住民に伝える仕組み作りが欠かせません。異常気象に備えるにはハード面よりソフト面の対策が急務となるでしょう。今、食の生産現場では、異常気象により農産物の品質が悪化する高温障害等が全国的に広がっています。お隣の山形では、将来の気温上昇を見越したミカンの試験栽培がはじまっています。

● 広報委員会がパソコンに「異常気象」を検索、その中から文章をまとめました。

名取支部

- (株)AB企画(広告美術業) 阿部 正一
- (有)相沢建設(建設業) 相沢ますみ
- (有)みやび建築(建築設計業) 齋藤 雅孝
- (株)KJコミュニケーション(通信建設業) 喜瀬 智頭
- 山藤総業(株)(建設業) 畠山 喜裕
- (株)アクサ工業(建設業) 花木慎次郎
- (株)アベ設備工業(給排水設備工事) 阿部 勉
- (株)すずや(内装業) 清原 毅光

岩沼支部

- アフラック募集代理店(保険代理店) 橋本 裕美
- (有)岩沼生花店(生花小売業) 太田 大輔
- 東北エアサービス(株)(航空運送事業) 小林 公夫
- (株)K工業(建設業) 星 忠光
- (有)アースクリーンネットワーク(廃棄物処理業) 渡邊 学

巨理支部

- (有)ウエジユウ技建(土木工事造園工事業) 齋藤 充
- kurokiプロダク工業(株)(建設業) 黒木 義彦
- (株)刈谷葬儀社(葬祭業) 刈谷 正廣
- (株)サンキ(介護事業) 岡田はるみ
- エムエヌ建設(株)(建設業) 野村 正行
- SSスチールライン(株)(運送業) 中里 浩晴
- (株)タチカワマシナリ(機械器具設置工事業) 家田 和久

平成27年3月16日現在

平成27年度 第3回 定時社員総会案内

日時 平成27年6月9日(火) 午後3時~

場所 岩沼市:『竹駒神社参集殿』



「強い農業」を目指して

大規模化と先端技術でコスト削減

農業経営の大規模化、法人化が全国に広まっています。名取市の「有限会社耕谷アグリサービス」もその一つでしたが、東日本大震災により状況は一変しました。その後「二年三作水田輪作体系」の確立と先端技術の活用により、危機を乗り越えた同社。大友清康代表取締役の話を伺いました。



有限会社耕谷アグリサービス
代表取締役
大友清康 社長

Q 耕谷アグリサービスとはどのような会社ですか？

農地集積による生産効率化、高付加価値型農業による経営安定化を目指す、農業生産法人です。

二〇〇三年一月に設立し、役員四人と従業員・パート十七人がいます。昨年の水稲作付面積は九十六ヘクタールでしたが、将来的には二五〇ヘクタールを見込み、施設の増強を行っているところです。

Q 設立の経緯を教えてください。

前身は、名取市耕谷地区で農地の集団化を協議していた「転作組合」です。そこで住民アンケートを取ったところ、「集落営農組織を作りた」という声が多かったため、四農家を中心に「耕谷アグリサービス」を立ち上げました。当初は三十五ヘクタール、四十、五十…と、徐々

に農地が拡大していきました。急増したのは、東日本大震災の後です。周辺部の農地は九割以上が浸水し、農業機械も流出。被害の大きかった沿岸部の受託面積が一気に増えました。

Q 震災後は何から始められましたか？

名取市の排水機場が損壊し、二〇一一年度は水稲の作付けができませんでした。そこで除塩作業やがれきの撤去を行いながら、大豆の面積を倍に広げ、塩害に強い綿の栽培も始めました。

Q 現在取り組んでいる

「先端プロ」について教えてください。

「先端プロ」とは、復興庁と農林水産省が二〇一二年度にスタートさせた研究プロジェクト「食糧生産地域再生のための先端技術展開事業」のことです。

耕谷アグリサービスは、産学官と協力しながら、新しい農業の考え方や先端技術の有効性について実証する「先端プロモデル地区」となっています。

Q どのようなことをしているのですか？

まず、できる限り畦畔(けいばん)（あぜ）を取り除き、大規模は場区画を作りました。これで大型機械によるスピーディーな作業が可能になります。



— 第53話 —

作付プランは、米・麦・豆の「二年三作水田輪作体系」です。稲を刈った後すぐに麦をまき、翌年麦の収穫が終わると、翌々日には



また省力化、低コスト化のため、新しい技術を積極的に取り入れています。水を引く前の田に種をまき、乾田直播(かんたんちくぱく)は、早い時期から作業ができ、一定規模をこなすためには必要手法です。

どの作物の種もまける汎用性の高い播種機、土壌状態を感知しながら過不足なく肥料が施せるリアルタイム可変施肥田植え機など、先端機器も利用しています。

Q 従来の農業のイメージとは違いますね。

おかげさまで若い従業員も入ってくれるようになりました。中には農家の出身ではない子、大学の研修がきっかけで入った子もいます。そうした若い人たちの見方、発想は貴重です。同時に、地域との共生も大事にしています。自分たちだけが拡大すればいいというものではありません。身の丈に合った経営で適正な収益を得て、地域全体で活性化します。そんな農業経営を目指しています。

(取材日 平成二十七年二月四日)

有限会社耕谷アグリサービス

名取市下増田字耕谷後二六五の二

TEL 022(381)53388



名取市
(有)守屋寿し
代表取締役
守屋 英憲

法人会員の皆様、こんにちは。私は、名取市役所向いで、昭和五十二年より、割烹寿司店「守屋寿し」を営業しております。

父と一緒に始めた三十八年前は、景気上昇期で、とても忙しい毎日でした。多くの若い衆が働き、活気があふれていました。二十代の私でも寝ることが一番の楽しみだったくらいです。

時代が変わり、今は、お客様の生活やニーズも多様化し、経営環境がだいぶ異なっております。大変厳しく感じておりますが職人の私にできることは、お客様に喜んでいただける寿司を握ることです。

時の流れに逆らわず、流されることなく、地元の皆様の笑顔と糧として、法人会の皆様と共に、地域の発展の一助となるようにこれからも頑張りますので、ご指導よろしくお願いたします。

ごあいさつの機会をいただき、ありがとうございます。

ですか
和
は

げんきの宅配便

(第四十七便)

二輪車一筋七〇年

ホンダ宮城販売 代表取締役 大友 克人



当社は戦後、自転車店として創業して七〇年の節目を迎えました。当時は物不足で残災の自転車を加修しての商売だったそうです。そして過程的な話をすれば本田技研工業(株)(ホンダ)が自転車に取付して走るエンジンを開発、それが大ヒット。ホンダと代理店契約を小売り拡大をして行きました。その後、世界の名車と言われた「スーパーカブ号」が発売—二輪車の市場を大きく作り上げて行くことになりました。ホンダはこれ以前にもホンダドリーム・ベンリーと総排気量の大きなオートバイを発売 人気を博していました。そんな事情から小売りだけでなく卸しを中心に商売をシフト



しました。宮城県内、北から南までのバイク販売店を対象にメーカー指導のもと委託販売形式で事業展開してました。その当時は委託したものが売れたら精算という浪花節的な商売で、月末になると展示車を買取りしてもらいたいの、六回払いの約束手形(専手形)をもったりしてメーカーとの契約台数を達成する為のキャッシュフロー運用資金集めに苦労したと経営者である父や

経理担当の母に良く聞かされました。そんな時代で各メーカーとの競争もいろいろありましたが、昭和四十七年から四十八年頃に競争相手のヤマハがオートバイ独占的だったホンダに市場占拠率が同等までに接近され、ホンダからの営業指導が厳しくなり、諸々の事情も絡み合い昭和五十年十二月をもってホンダとの代理権を返上とすることになりました。又、それから小売業としてスタート。昭和五十一年にホンダは外国人女優、ソフィア・ローレンを起用「ラ・タッター・ロードバル」を発売、ヤマハは八千草薫を起用して「パッソル」を発売、スクーターブームが到来しました。全国の販売台数も三百二十万台余が売れました。当社も年間八百五十万台余を売り、寝る間もない位働きました。数年その景気は続きましたが昭和五十八年頃から地下鉄工事が始まり交通量激減・人の流れも減少し売上は三分の一五分の一へと減ってしまいました。平成元年地下鉄が開業してもお客様は戻って来ませんでした。平成六年に店舗を改築、今までホンダ一本から全メーカーを取扱うことにしました。そこで新店舗に向けてCIをコンサルタントに依頼、会社の愛称を「オートライヴ・オート」に「この意味は「オート」はOII酸素、ライダーにとってこの店オートが絶対必要なんだよね」と思ってもらえる店にしていきたいと思います。決めました。改築して二年目に「BMW・Motorrad」宮城のディーラー契約を締結、現在BMWをメインに販売、営業しています。

お元気 美名実 こんに



名取市
今慶興産(株)
今野 律子

法人会員の皆様、こんにちは。
弊社は現在、会長の今野慶一が平成三年に名取で建設業を創業し、今年二十四年目を迎えたところでございます。

建物の新築やリフォームと言った建築全般と解体や舗装等の土木全般の工事を行っております。

建物の工事は世に残るものです。安心安全は当然ですが、それ以上にお客様に対して恥じない仕事をする事が常に求められていると感じております。

震災当日から復旧復興に努めて参りました。自宅で炊き出ししたおにぎりと共に燃料配達を行い、毎日がアツと言う間でした。当時は沢山の方々に支えられ、助けられ、絆を実感した日々でした。復興はまだまだですが、これからの名取、そして未来の為に地域に貢献し、地域の皆様に愛される企業でありたいと思います。

新規のお客様にもリピーターのお客様にもご満足頂ける仕事を社員一人丸となって行って参りたいです。

●効率的に売上を伸ばす戦略の展開●

生き残る活路は ここにある

未来事業(株)代表取締役
経営プロデューサー・MBA

吉岡 憲章

ろあります。

切り口によっては、「経営者である自分自身」であったり、「社内の抵抗勢力」が「敵」である場合もあります。

大変なことで克服をしなければなりません。

心の中にある「経営者意識」の革新や社員たちの思いを統合し、さらに育成していく必要があります。

いずれも会社経営の基盤となることですから、断行しましょう。

また、別の角度から見た経営者の中には、我々を取り巻く「社会の仕組み」や「業界の景気環境」さらには「政治」などがわが社の成長を阻んでいる「敵」だと思っている人もかなりいます。

しかし、それらのようなマクロ経済や政治に関係する事柄は、いかに戦っても具体的な成果を得ることはほぼないでしょう。

その前に自社の強みを伸ばし、弱みを克服することに注力することです。

そして、ビジネスの根幹の観点から考えますと、「競合他社」はいかがでしょうか？。

これこそ戦うべき「真の敵」と断言してもよいですね。

自社が成長できないのは、この競合他社に顧客を奪われているから、という当然のことを認識していますか？。

大事なわが社の社員たちに十分に報えていないのは、競合他社に負けているから、ということを理解していますか？。

ということは、わが社が生き残ることは「敵である競合に勝つ」ことを意味しますね。

なお、競合企業は一定で

さて、テニス界において

は、長い間、世界の二流に甘んじていた日本も、錦織圭君が世界ランキング第5位とトップグループに堂々と仲間入りをしました。

大相撲では、横綱白鵬が33回目の優勝を決め、不可能だと言われた大鵬の優勝記録を更新しました。

いずれも、誰よりも必死にトレーニング(稽古)を積み上げてきた賜物なのでしよう。そのたゆまぬ努力に敬意を表する次第です。

そして、彼らのみならず

一流と言われているアスリートたちに共通していることがあります。

それは自分の戦う「敵」を明確に意識し、その敵にどうやって打ち勝つか、を絶えず考え、研究し、敵に

勝つための戦略のもとにト

レーシングを徹底的にしているのです。プロの世界とはそういうものですね。

つまり「敵に勝つ」ことが、自分が生き残っていくための不可欠なことなのでしよう。

成長を拒む「敵」を明確に

一方、私たち中小企業の経営の世界ではいかがでしょうか？。

わが社の「敵は誰か？」、

つまり「誰と戦うのか」ということについて、明確になっ

ているでしょうか。この「敵」にも、いろいろ

はありません。場合によっては、同業でなくて異業種の場合もあります。

「自分は敵を作ることをごまかない」というような平和主義を述べる経営者もいますが、根本的に間違っているのは、個人の付き合いとか、倫理的な世界とビジネスの世界を混同しているところにあります。

この段階で経営者失格です（だからと言って、ビジネスでは何をやっても良いという意味では決してありませんので誤解なきよう）。

勝つための「6つ」の徹底戦略

そこで、「生き残る」、すなわち「敵に勝つ」ために、次のように進めていくと効果的に勝利に結びついていきます。

1

まず、わが社がもっと売り込みたい顧客（業種によっては地域別）はどこか、をはっきりさせましょう。

「ライバル企業」と表現する場合もありますが、わかりやすくするために敢えて「敵」と称しています。

現実には、いつまでも停滞している企業の経営者は、この「何としてでも敵に勝つ」という意識・意欲がほとんどない、と言っても過言ではありません。

経営者は、錦織君や白鵬関と同じように、「経営のプロ」ですから、わが社が生き残るためには徹底的に「敵」と戦わねばなりません。

場合によっては品目別に異なる場合もあります。この顧客からより多くの受注を得るかがわが社の成長を決めることとなります。

2

その顧客との取引において、わが社の「敵」となる競合他社はどこか、を浮き彫りにさせましょう。

3

次にその「敵」について徹底的に知りましょう。

なぜ、その敵はなぜ顧客から受け入れられているのか。どのくらいの頻度で営業マンが訪問し、どのような人脈を作って営業活動をしているのか、どこに弱点があるのか……。

4

狙いとする顧客におけるわが社の占有率はどのくらいなのか。

この占有率のことを「インスタシェア」と言いますが、中小企業にとつては最も重視したい占有率です。インスタシェアの大きさによって営業戦略が全く異なります。仮に、自社のインスタシェアが10%だったとします。

まず、これを25%以上つまり全体の1/4以上にすることを当面の目標にしましょう。

そのシェアが達成できたら、次に40%以上を狙いましょう。

40%以上のシェアを安定的占有率と言いまして、大体は取引先でトップの位置を占めることができます。

5

インスタシェアを上げるためのキーワードは「差別化」です。

何を差別化の切り札にするのか、それこそ「敵」の弱みを突くことです。敵の商品が弱ければ自社の商品の品質の良さを訴求することです。

コストで勝てるならば価格ということになりますが、これは利益という観点から考えますと、あまり深入りはせずに一時的な対応策と考えることが無難です。

6

お金をかけないで大きな効果が出るのが、営業マンの訪問頻度です。

Webの一般化によりメ

ールで済ませたり、電話連絡程度の営業マンが多いと思います。

しかし、営業の基本は、やはり「対面」です。顔を合わせ、目を見つめて接することが欠かせません。

そこで、「敵」よりも訪問頻度を増やすことが要となります。

「敵」が月1回訪問しているようでしたら、自社は2回訪問することです。

さらに、タイミングをつかんで経営者がハッピーコールをすると、さらに商談は前進するでしょう。

大企業と違って、私たち中小企業は資金や人材をふんだんに使ったの営業活動はできませんし、やっつけはいけないのですね。

したがって、攻略する顧客や地域を絞り込んで、そこに集中して持てる力を徹底して注ぐことによって「敵」を撃沈して「勝つ」こと、これが生き残るためにしなければならぬ戦略と言えます。

美名実 活動 Photo レポート

確定申告PR活動報告

去る一月三十一日午後一時より、太白区にある「ララガーデン長町」において、仙台南税務関係団体協議会傘下の団体として早めの確定申告のPRを行いました。



租税教室開催!

管内の小学六年生を対象とした租税教室を開催。青年部会の皆さんが講師となり、仙台市立大野田小学校、名取市立那智が丘小学校、亶理町立吉田小学校、仙台市立長町小学校、岩沼市立岩沼西小学校、岩沼市立岩沼小学校の六校に「租税教室」を行いました。当日は、ク

イズ形式で授業をすすめるが、手作り教材とDVDを視聴し、最後に一億円(レプリカ)を見せると見本と知りながらも教室に歓声が上がリ、緊張した面持ちで持ち上げたりしていました。寒い中、朝早くから「税」の大切さを伝える授業の講師となつていただいた皆様に感謝いたします。

「税に関する絵はがきコンクール」入賞作品決定!

女性部会では租税教育推進の一環として小学校六年生を対象に「税」に関する自分の思いや考えをはがきに「絵」や「短い文章」にまとめ、「税に関する絵はがきコンクール」を開催しております。当管内小学校四十四校へ応募の依頼をし、今年は十三校より四三二枚が集まりました。選考方法は、一月二十九日に開催された「新春講演会&賀詞交歓会」会場に於いて参加者に投票して頂き決定しました。仙台南法人会会長賞には仙台市立大野田小学校菅野琴花さんの作品が選ばれました。



女性部会「元気がでる新年会」

去る二月十五日(十六日)に松島ホテル大観荘において女性部会恒例行事である「元気がでる新年会」が開催されました。当日は部会員多数参加の下、当ホテル副社長磯田悠子氏を講師に迎え、「おもてなし」オンナの底力」と題して震災時の貴重な講話をいただきました。講演のあとは仮装あり、踊りありの今年も笑顔が絶えない「元気がでる新年会」となりました。来年も皆さんと楽しいひと時を過ごしたいと思っております。是非、参加をお待ちしております。



仙台南市内三合同研修会
三月十一日(水)青葉区にあるハーネル仙台において仙台南内三合同研修会「やさしくわかる総務・庶務の実務」を開催いたしました。当日は、会員・非会員の方も含め沢山のご参加をいただきました。



編集後記

あれから四年が過ぎ、震災の記憶が薄れて行く様で気がかりなこの頃です。確かに、各地で復興に向けた事業が進み、新しい移転先への入居のニュースや、防災工事が進んで海岸には立派な堤防が出来、安心感も更に増しているのは確かです。しかし、いまだに大勢の人が仮設暮らし、福島原発事故関連地域ではまだ手も付けられない地域がある事も事実です。少し強い地震があると、条件反射的に津波の有無を確認する自分があります。もう四年、いや、まだ四年です。
(広報担当副会長 太田 修)

仙台南法人会では広報誌「せんだい美名実」の設置場所の提供を求めています。詳細は事務局までお問い合わせ下さい。

広告募集

当法人会では広報誌「せんだい美名実」など発送時に同封するチラシ折込広告を募集しております。お気軽にお問い合わせ下さい。(但し、広告内容によってはご要望に添えないことがあります。)
規格はA4版。
一枚につき二十円(手数料込)

せんだい美名実
第 294 号

発行所 公益社団法人仙台南法人会
〒981-8501 仙台市太白区大野田二丁目一番四八号
レジデンス王ノ壇二〇二号
☎ 〇二二-二四六-三六一四
FAX 〇二二-二四六-四五二〇
E-mail: info@minamih.com

発行人 会長 梶原 功
編集 広報委員 会