



ご家族と…お仲間と…浴衣で夕涼みもいいですね。
 素敵な夏をお過ごし下さい。

撮影 (株)大武写真館 小関克郎

ポジティブに考える

経営コンサルタント (元NTT仙台支店長) 香取 一昭

ネガティブなことを考えるよりもポジティブに考えた方が楽しいですよ。しかし、現実には問題ばかりで、とてもポジティブなことを考えている余裕はないという人も多いかも知れません。

それでは「問題」は何故「問題」なのでしょう？それは「あるべき姿」と現実とのギャップがあるからなのです。売上目標が達成されていないとか、備えるべき能力が不足しているという問題は「あるべき姿」と現実とのギャップがあるために生じています。

私たちは問題が見つかる、その原因を論理的に探求して解決方法を考えようとしています。メーカーの生産現場で行われてきた品質管理の考え方がその典型です。しかし「何故?」「何故?」と原因を追求し続けると、どんどん気分が暗くなつてきます。

いっそうのこと問題を解決しようとするのではなく、本当にやりたいことは何か、ありたい姿は何か、どんな可能性があるかを考えて、それを実現する努力をしてみたらどうでしょうか？その方がよほど楽しいし、力が湧いてきます。ありたい姿を実現しようとする、乗り越えなければならぬ新たな課題が出てくるかもしれません。しかし、それは「あるべき姿」とのギャップとしての問題ではありません。そして「ありたい姿」を実現すると、最初にあった問題はいつの間にか解決されていることでしょう。

問題ではなく、可能性に目を向けることにしていませんか？

平成二十七年 第三回定時社員総会開催される

去る六月九日(火)午後四時より、岩沼市『竹駒神社参集殿』に於いて、仙台南税務署長ほか来賓多数のご臨席を賜り、総勢百十余名の出席のもと第三回定時社員総会が開催されました。初めに来賓紹介、引き続き梶原会長の挨拶とともに開会となりました。



定時社員総会では報告事項
 ①平成二十六年事業報告の件
 ②平成二十七年事業計画報告の件
 ③平成二十七年予算報告の件
 議事
 第一号議案 平成二十六年収支決算承認の件
 第二号議案 定款一部変更の件
 第三号議案 任期満了に伴う理事・監事改選の件
 右、上程され議案につ



会長 (代表理事)	相澤十四男 (株)相澤設備 (名 取)
副会長 (代表理事)	佐藤 和也 (株)シンプルエアサービス (仙台北)
副会長 (業務執行理事)	大友 浩幸 (有)大友葬儀社 (岩 沼)
副会長 (業務執行理事)	太田 修 (株)太田工務店 (亶 理)
副会長 (業務執行理事)	今野 幸治 (株)今幸建設 (名 取)
理事	阿部 茂 (株)阿部塗装工業 (仙台北)
理事	齋藤 貞夫 東永電算システム(株) (仙台北)
理事	佐々木 正悦 (有)佐々木 (仙台北)
理事	戸村 義幸 トムラシステム(有) (仙台北)
理事	佐々木 圭亮 (株)ささ圭 (名 取)
理事	永富 淳次 宮城中央ヤクルト販売(株) (名 取)
理事	庄司 弘 (有)庄司コーポレーション (岩 沼)
理事	菊地 善孝 菊地石材工業(株) (亶 理)
理事	小関 克郎 (株)大 武 (青年部会)
理事	佐々木 靖子 (株)ささ圭 (女性部会)
理事	木戸 哲哉 木戸哲哉税理士事務所 ()
理事	八木 みつ子 (有)八木会計センター (仙台北)
監事	吉田 博 (有)アイアイティー会計事務所 (仙台北)

◎会員増強功労者表彰

- AIU損害保険(株) 東日本地域事業本部 殿
- 梶原電気(株) 代表取締役 梶原 功 殿
- 大同生命保険(株) 仙台北支社第一営業課 殿
- ◎厚生制度優良推進員表彰

- 経営者大型総合保障制度推進の部 大同生命保険(株)仙台北支社
- 第一営業課 阿部 啓子 殿
- 第一営業課 阿部 昭子 殿
- 第一営業課 大和田澄枝 殿
- ビジネスガードの部 (株)保険工房オオトモ 代表取締役 大友 繁夫 殿
- がん保険・介護保険等の部 (資)ハッピーライフ 代表 平間 征子 殿



来賓を代表して坂本英俊仙台南税務署長・成瀬廣東北税理士会仙台南支部長より祝辞を賜り、定時社員総会を無事に終了することができました。感謝申し上げます。ご協力ありがとうございました。総会に引き続きまして、仙台南税務署法人課税第一部門統括国税調査官夏坂真史殿より「マイナンバー制度」とAIU損害保険(株)リスクコンサル

ティング部リスクマネージメント課長佐藤快哉殿より「事故を起こしてからでは遅すぎる!ドライバー危険予測チェック」と題して二つの講話がなされました。その後、業種をこえた会員交流会が行われ盛會裡のうちに終了いたしました。

各支部各部会総会終了報告

仙台南法人会各支部・部会において総会(事業報告会)が開催され支部・部会とも平成二十六年事業報告、平成二十七年事業計画(案)、役員改選の件などが審議され全議案ともに承認されました。

- 仙台北支部 日時 四月十五日(水)午後六時 場所 いたう会館
- 名取支部 日時 四月十七日(金)午後六時 場所 守屋寿し
- 岩沼支部 日時 四月二十七日(月)午後六時 場所 竹駒神社参集殿
- 亶理支部 日時 四月二十日(月)午後六時 場所 二の丸
- 青年部会 日時 四月二十一日(火)午後六時 場所 ホテルふじや
- 女性部会 日時 四月二十三日(木)午前十一時 場所 ホテルふじや

税に関するお知らせ

【社会保障・税番号制度について】

社会保障・税制度の効率性・透明性を高め、国民にとって利便性の高い公平・公正な社会を実現することを目的として、社会保障・税番号制度（マイナンバー制度）が導入されます。

平成二十七年一〇月から、個人番号及び法人番号が通知され、平成二十八年一月から順次、国税分野で利用が開始されます。企業においては、給与所得の源泉徴収票の作成、社会保険料の支払・事務手続などでマイナンバーの取扱いが必要となり、対象業務の洗い出しや対処方針の決定等、マイナンバー制度への円滑な対応に向けた準備を行う必要があります。

マイナンバー制度に関する情報は、順次、国税庁ホームページ等に掲載します。ぜひご覧ください。



東日本大震災後、しきりに地震が発生しています。これは巨大な地震により震源域周辺の地殻変化のためですが、それは地震の発生だけでなく、地殻内に存在するマグマ溜りに影響を及ぼし、火山噴火を誘発する危険性があるのです。そもそも地震がなぜ起きるのかと言うと、火山と同様に地球内部の熱が原因です。地球の中心部では四十六億年前の地球誕生時に発生した熱が未だに残っており、これによって上昇流が上部地殻へ上がり、やがて冷やされ重くなり下降流となり沈み込み、この循環する対流運動（ブルームテクトニクス）が有力な学説となっています。その対流運動によりプレートは移動し、現在、地球にはプレートが十数枚存在しており、プレート同士が衝突している部分では重いプレートが軽いプレートの下に沈み込み、また、引きちぎられることにより海嶺などからマグマが噴出し新たなプレートが生成されています。

地震と火山

新しい風

その衝突・沈み込んでいる部分をプレート境界といい、境界では歪みや変形が起き易い為、地震が多く発生します。日本は大きく分けて四枚のプレート（北アメリカプレート、ユーラシアプレート、太平洋プレート、フィリピン海プレート）に乗っかっており、世界の地震の一割が発生しています。その他の要因の地震動としては隕石の衝突、火山噴火、水河の移動、人の生活振動などがあ

られます。日本に二十ほどある火山直下の地震活動もこのところ、活発化しています。火山とは「概ね過去一万年以内に噴火した火山及び現在活発な噴気活動のあるもの」と平成十五年に火山噴火予知連絡会は定義し直しました。火山の種類はプレートの分布と大きく関係しており、大きく分けると海嶺型、ホットスポット型、海溝型に分けることができます。日本はプレートが沈み込む海溝型に属します。太平洋プレートの沈み込みによって岩石が融け出し、マグマが発生します。発生したマグマは上昇し、浮力を失うとある深さで止まり、ここにマグマ溜りが出来ます。マグマ溜りがさらに上昇していくと、周りの岩盤が圧力に耐えられなくなって壊れ、地表から急激に溶岩や火山灰が噴出されます。これを噴火といいます。

噴火には火砕流（長崎県・雲仙岳）、火山泥流（北海道・十勝岳）、山体崩壊（福島県・磐梯山）などがあります。

NATO（北大西洋条約機構）では、「戦争より自然災害の死者の方が多し」ことに注目して、災害対策に力を入れています。日本では予算の縮小により観測機器の老朽化や人手不足が深刻となっていますが、今後一層の災害対策予知の研究を積み重ねていってほしいものです。

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

表彰おめでとうございます

宮城県法人会連合会長表

日時 六月二日（火）午後三時
場所 江陽グランドホテル
受彰者

- 会長 梶原 功氏
- 理事 大友 浩幸氏
- 理事 齋藤 貞夫氏
- 事務局長 関村 実氏

今後益々のご活躍をご祈念いたします。

セミナー予定

◎会社をのばす経営・財務・税務
講師 生沼寛隆税理士事務所
代表・税理士

日時 十月七日（水）
場所 青葉区・戦災復興記念館
◎やさしくわかる総務・庶務の実務
講師（株）人事サポートプラン
代表取締役・経営士

日時 平成二十八年三月九日（水）
場所 青葉区・戦災復興記念館
（予定）

※定員・参加費用等がありますので、詳しくはホームページ又は事務局までお問い合わせ下さい。



秋保で「無農薬有機栽培」に取り組む

生命力あふれる季節野菜を宅配

「健康」「環境」「つながり」を大切にしたい農業を営む、秋保の「くまっこ農園」。「この仕事が好きでたまらない」という思いで農業の世界に飛び込んだ、代表の渡辺重貴さんに伺いました。



くまっこ農園 代表 渡辺重貴氏

Q 「くまっこ農園」とは、どんなところですか？

秋保大滝の近く、里山に囲まれた緑豊かな場所で「無農薬有機栽培」をしている農園です。耕地面積は「四ha、野菜は年間約七十種類を生産しています。

これだけ多品目になると、一日のうちには「レタスの種を播き、小松菜を収穫し、肥料もやり」と、作業スケジュールが込み入ってくるのですが、宅配契約のお客様に「いろいろな野菜を届けたい」という思いで頑張っています。ただ季節の先取りはしません。夏には夏の、冬には冬の野菜だけ。農薬を使わず病気にしないためには、「適期栽培」が重要だからです。

Q 販売先はどちらですか？

全体の四割を個人宅配および飲食店関係に。三割は無農薬を扱う業者や市場の仲卸へ。残りは道の駅や大型スーパーの直売コーナーに出荷しています。

Q 農業を始めたきっかけは？

サラリーマン家庭に育ち、大学も経営学専攻で、農業との接点はありませんでした。在学中、オイスカというNGOに関わったことが転機になりました。



オイスカは、アジア・太平洋地域で農村開発や環境保全活動をする団体です。私はインドネシアの農村で活動したのですが、初めて自分の



育てたとうもろこしをかじった瞬間の衝撃は今でも鮮明に覚えています。「こんなに甘くておいしい食べ物自分で作ることができて、それを仕事にできる」と、すっかり農業にはまりました。

その後秋保の有機農家で二年間研修し、土地を紹介してもらって二〇〇六年に独立しました。

Q 農業をする上で気を付けていることは？

決して手を抜かないことです。気の遠くなるような作業が続き、「ちよっと楽をしたいな」と思った時は、「ここで手を抜くと、必ず後で返ってくるぞ」と自分に言い聞かせています。

個人宅配は、品質が続かないとすぐに解約されてしまう。ずっと続けてもらうのは案外難しいことです。目指すは「健康」「環境」「つながり」を大切にしたい農業。そのために必要なことであれば、手を抜くことはできません。(取材日 平成二十七年五月二十八日) くまっこ農園 仙台市太白区秋保町馬場字新田町七十三の十八 TEL090(2602) 1714



巨理町 (有)やまと屋 専務取締役 渡辺 健太

法人会員の皆様こんにちは。当社は、私の父である社長が起業してから、三十年が経ちました。地元である荒浜に無い仕事にしようと思いい、葬祭業に決めたのだそうです。当初は、お客様の自宅での通夜から、お寺でのお葬儀のお手伝いをする傍ら、花環と呼ばれる造花の飾りを設置する仕事を多く頂戴していました。しかし時代の流れか、花環の仕事は激減しました。代わりに葬儀専用の会館での通夜葬儀の一切を行う形式が一般化しました。当社でも「巨理斎場 静海波」として式場をオープンし、社員一同でお客様のお葬儀のお手伝いをさせて頂いています。 私たちに求められるものは、創業当初とは大きく異なっています。「十年一昔」と言われるように、将来的にも大きく変化して行くことが予想されます。変化に耐えていくためには勉強は欠かせません。法人会の皆様には、ご指導を頂ければと思います。

ですか 和の和 ちは

げんきの宅配便

(第四十八便)

ともに育つ

(株)鈴木建設 代表取締役 鈴木 隆



法人会会員の皆様こんにちは、この度、仙台南法人会青年部会長、仙台南法人会青年部会副部長

長に任命されました。去年までは、亘理支部の副支部長として支部長をサポートしてきましたが、今年皆様からのご協力が必要です。青年部では、租税教育があります。勉強をして小学校に行き税金の使い道を教えることは難しい、けれど小学生に分かりやすく説明をしないとダメです。私一人では出来ませんので亘理支部の皆様のご協力をお願いします。これから支部長として本部と一緒に活動していきたいと思



の使命とっております。各講習会の開催、部員のレクリエーション等を増やして皆が法人会青年部会に入って良かったと思われようように二年間ではあります。ですが頑張つて行きたいと思いが、地帯を通して地域の仲間作りや地

域の貢献活動もやらなければいけないと思います。又、仙台南法人会青年部会の役員さんと連携を取り合い青年部会活動を行っていきたく思います。私事ですが弊社は、山元町で建設会社を営んでおります。主に木造住宅の設計、施工、増改築リフォーム工事を行っております。昭和四五年に私の父親が山元町にて工務店を創業いたしました。今年で創業四五年になります。私が代表取締役になったのが震災の一年前であつたと言つてもいいかもしれません。町内ではまだ住宅の再建が出来ていないお客様がいますので、そのお手伝いをさせて頂きたいと思つてます。東日本大震災から四年が過ぎ、地域の復興工事が始まったばかりでどの様な形になるか今から楽しみです。それと同時に会社、自分が地域の町づくりを考えていけないと思つてます。今まで地域で育てられ、地域があつたから人との出会いがあつたから仕事があつたと思つてます。そのためには、今何をしなければならぬのかをじっくり考え行動に移さなければと思つてます。感謝の気持ちを忘れな

くお願いいたします。 山元町 (株)山元電設 専務取締役 早坂美恵子 法人会員の皆様、こんにちは。弊社は東北電力(株)配電線工事を主とした電気工事を行っております。昭和四十二年に開業し約半世紀電気工事業を歩ませて頂いております。この歩みの中で、宮城県沖地震(昭和五十三年)、クリスマス大雪(昭和五十五年)、そして、東日本大震災(平成二十三年)を経験してきました。災害と共に発生する停電、微力ながら復旧に向け作業してまいりました。四年前の震災時には、郡部では一週間、十日と電気の無い時を過ごしていた中、ふっと点いた電気の明かりに安心と暖かみを感じ、ほっと一息つけたとお声を頂きありがたく思っております。震災後の復興は少しずつ進んでおりますが道半ば、今後も社員一同、ライフラインを通じ地域社会へ貢献して行きたいと思っております。

お元気 美名実 こんにち



山元町 (株)山元電設 専務取締役 早坂美恵子

わが社を本当に 大きく成長させるのだ

未来事業株代表取締役
吉岡 憲章



成長戦略の徹底で 売上倍増 利益倍増を

自社のこれからの経営の方向付けを考えるにあたって、トップが着目しなければならぬ道筋が概ね次の2つの道があり、そのどちらを選択するかということです。

一つの道は、「現状の厳しい経営状態から一刻も早く脱出するため、徹底して収益体質を是正する改革・再生戦略の道」、そしてもうひとつの道は「未来に布石を打っていく成長戦略の道」です。ただし、どちらの道を選ぶかは現在の自社の経営の現状「経営力」によって決まります。

どちらの道も選ばずに現状のまま続けるということは経営者としてはいかなるものかと考えます。

もちろん、いずれの道も行き着く先は同じ『永続・

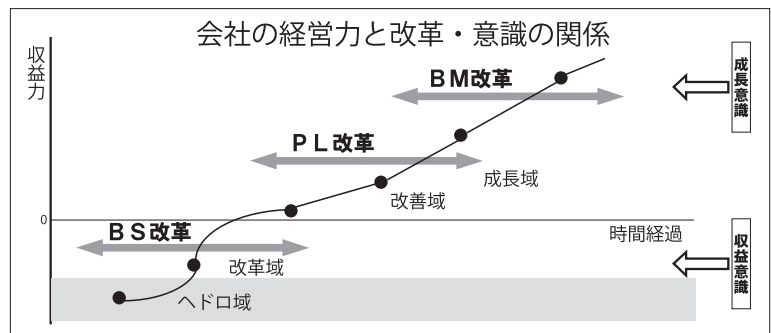
繁栄・価値」「夢」といったものが実現できる会社』（表現こそそれぞれ異なると思いますが）にすることでしょう。これを図示すると下図のようになります。

もし、自社の経営状態が「ヘドロー改革域」に位置してしましたら、BS改革（財務リストラを中心とした施策）がベースとなり、「改革」改善域”でしたらPL改革（収益向上を中心とした施策）が主体となります。

さらに「改善域」成長域”の場合ですとBM改革（ビジネスモデルの変革を主体に成長を狙った施策）が重要です。

トップが持つべき意識も会社の位置づけによって異なって来ます。

BS改革、PL改革の場合



合は「収益意識」が核となりますが、BM意識の場合は「成長意識」が強く、「収益意識」に重なります。

経営者にとって収益意識も成長意識も大変大事なものです。狙いとする改革によってどちらによりウェイトを置くかということによって実行する施策の考え

方や行動が全く異なってくる場合があるからです。

それでは、これから成長戦略の基本となるところを説明してまいります。

お客様の数を 増やすこと

成長するためには当然のことながらお客様が増えなければなりません。それも、増え続けていくということ

売上は『売上÷顧客単価×顧客数』で決まるということはご存知でしょう。

私は、これに「リピート率」をさらに乗じます。

その上で、これらの項目を重要な順に並べますと、売上は『売上÷顧客数×リピート率×顧客単価』の数式で成り立ちます。

つまり、成長の源泉である売上の最大要素は顧客数の増加ということです。

例えば、現在1日100人のお客様が来店し、客単価が1千円としますと10万円の売上があるとなります。

この売上を2倍にするためには顧客を2倍の200人に

して売上を20万円にする方法と、顧客数は同じで客単価を2倍にして20万円売り上げる2つの考え方があります。（ややこしくなりま

すので、リピート率はこのケースでは外します）

結果は同じ20万円ですが、顧客数を増加させる方を「成長」、平均単価を倍にして売上を確保するケースを「膨張」と称します。

単に「膨らんだだけ」という意味です。

一時的には売上が増加しても、現実的には単価が上がれば、顧客数が減少するため、永続的にはこのような数字にはならないから

成長を狙うには			
客数	平均単価	売上	評価
100人	1,000円	10万円	現状
↓			
200人	1,000円	20万円	成長
100人	2,000円	20万円	膨張

リピート率を
増やすこと

宝くじで大金を当てた人は、その後「身を持ち崩して幸せになれない」と言われていきます。当たらなかつたほとんどの人の妬みが言わせたことかもしれませんが、1度きりの大幸運がこの後も続くわけではないのに、また期待してしまいます。

事業成長はこれと全く逆で、少額でもいいから繰り返しお客様になつていただくことが肝要です。

そのためには「鉄砲」を売るのでなく、「弾」を売ることが大事です。

つまり、同じお客様に同じ商品を定期的に繰り返し販売できるようにすること

が成長につながるのです。このために大事なことは、現在の事業の延長ではなく「ビジネスモデル(BM)を変えて、リピート型に事業を変革することです。(もちろん、今の事業をやめるというわけではありません)リピート型のビジネスモデルの典型として次のよう

なものが挙げられます。

①ジレットモデル

髭剃りのジレットを頭に浮かべてください。最初に刃つきの髭剃りセットを購入入します。これは比較的廉価な価格ですが、替刃がなくなると何枚入りの専用の替刃を買うこととなります。

これがギョツとするくらい高いのですよね。でも、他の替刃は使えませんが少

々高くても買い続けることになりま。要するに鉄砲ではなく弾を買い続けることになりま。他にもパソコンのプリンターとトナーのような関係の販売システムを構築することです。

②人質モデル

これは、何かを「人質」として預かっておくということ。例えば、居酒屋のポトルキープは典型的な例ですね。お客様は時に他の店に行きたくても、マイボトルを置いてある店に行ってしまうことになりま。ボウリング場のマイシユーズ・マイボールやフィットネスクラブのマイロッカーなどもこの種のもので

す。

③継続課金モデル

学習塾やスポーツクラブなどの会員制によく見られます。一度入会しますと利用するしないにかかわらず会費として課金されます。携帯電話の基本料金や季節果物の頒布会などもこの例に入ります。「顧客を組織化する」ということに繋がります。

とにかく
数値化する

経営者には「夢」があります。というより「こうしたい、ああしたい」という夢がなければ経営者なんてやつていられないというのが本音でしょうか。それでは、どんな夢でしょうか？

「もっと売りたい、もっと儲けたい、もっと大きな会社にしたい」ということが経営者のほぼ共通した夢と希望みといつてもよいでしょう。でも、このような「思い」とか「言葉」というものは、言う方と聞く方、立場によって、またその時の周囲の

環境によって異なつてきたり、食い違つてきたりしても当然のことです。

「夢を現実にするためには、この「思い」を定性的なものから定量的なものに表すことで、共有化できたり、具体策が生まれやすたりするので。

売上倍増か、
利益倍増か

経営改革や再生を狙いつている企業にとつては、議論の余地もなく「利益倍増」です。しかも、現状の売上高でも利益を出すことが前提となります。

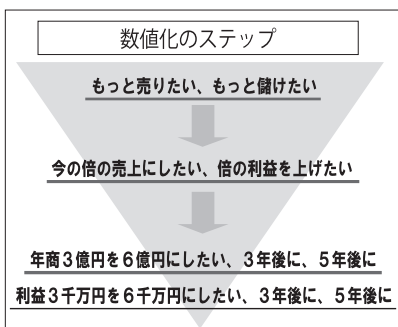
一方、成長戦略の場合は、もちろん利益が最優先であることに違いがありませんが、少しニュアンスが異なります。

なかなか、表現が難しいのですが、成長戦略においては「最低限必要とする利益以上の金額は、未来の成長のために投資をする」という考え方になります。投資する目的は、顧客を増やすための投資、人材を育成するための投資が主体

です。この投資なくして会社の成長は期待できないのです。したがつて、利益率ばかり高いということは、この未来に対する投資が不十分であると判断することにもつながります。

また、業種によつては粗利率が低い場合があります。この場合は売上から追ひ込むよりも、利益から展開した方が様々なアクションが考えら、特に粗利改善から追求をしていくと効果的な展開ができます。

成長をするための経営の基本的なことを説明いたしました。が、いずれにせよ「わが社を本当に成長させるのだ！」という強い気持ちで核となります。



美名実活動 Photo レポート

女性フォーラム福岡大会報告

春爛漫の四月十六日、九州福岡を会場に「第十回法人会全国女性フォーラム福岡大会」が開催され、全国津々浦々から千五百名の女性会員が集いました。

記念講演は、最近テレビによく出演されているエコノミストの藻谷浩介氏。「女性がつくる日本・地域の元気」と題して、高齢化、現役世代の減少により景気が低迷している現実を背景に今後の日本にとって重要なのは女性の力であること。それを生かすために子育て支援や働く女性への支援が大切なポイントになるといってお話をしてくださいました。



第10回 法人会全国女性フォーラム 福岡大会
開催日:平成27年4月16日(木)

その後のレセプションでは珍しい郷土料理や地元芸妓衆による余興等で盛り上がりしました。福岡の皆さんの笑顔に迎えられる、随所にあたたかいおもてなしの心が感じられるような大会でした。

次年度は、お隣の福岡県が会場となります。同管内ということ、多くの会員の方々にご参加いただき、応援していただきますようお願いいたします。

新人社員研修会

四月八日(水) 戦災復興記念館五階会議室において「新人社員研修講座」が開催されました。当日は多数ご参加のもと講師に第一印象研究所代表杉浦永子氏をお招きし、新入社員を対象としたビジネススマナーなどについて研修会を行いました。



決算法人説明会

五月二十二日(金)

太白区中央市民センター大会議室において四・五・六月に決算を迎える法人を対象に「決算法人説明会」を開催いたしました。申告書を作成する上で知っておきたい基礎的な知識を中心に研修など、会員・非会員の方も含め沢山のご参加をいただきました。



ビジネススマナー研修会

五月十二日(火) サッポロビール(株) 仙台工場ゲストホールにおいて名取支部が名取市商工会と共催で「基礎から見直すビジネススマナー」を開催しました。当日は多数ご参加のもと社会人としての心構えやスマナー等、即戦力としてすぐ使える知識を研修いたしました。



五月十二日(火) サッポロビール(株) 仙台工場ゲストホールにおいて名取支部が名取市商工会と共催で「基礎から見直すビジネススマナー」を開催しました。当日は多数ご参加のもと社会人としての心構えやスマナー等、即戦力としてすぐ使える知識を研修いたしました。

経理の実務手ほどき講座

六月十一日(木) 東京エレクトロンホール宮城六階会議室において「経理の実務手ほどき講座」の一日経理初級セミナーが開催されました。企業会計に必要な簿記の知識と技能をわかりやすく説明があり、多数参加のもと好評をいただきました。



社会貢献事業

仙台北白支部では、社会貢献事業の一環として五月二十三日(土) JR南仙台駅周辺」の地域清掃をおこないました。早朝から沢山の方のご参加をいただきました。

次回は、七月二十五日(土)「あすと長町周辺」の清掃を行います。是非、ご参加ください。

岩沼支部が中心となり、五月三十日(土)、岩沼市押分須加原において(公財)瓦礫を活かす森の長城プロジェクト並びに A I U 損害保険会社等が共催のもと「第三回千年希望の丘植樹祭〇一五」に参加しました。当日は、全国各地から集まったボランティア約五千名とともに十八種の苗木を五万本植えました。



次回は、七月二十五日(土)「あすと長町周辺」の清掃を行います。是非、ご参加ください。

岩沼支部が中心となり、五月三十日(土)、岩沼市押分須加原において(公財)瓦礫を活かす森の長城プロジェクト並びに A I U 損害保険会社等が共催のもと「第三回千年希望の丘植樹祭〇一五」に参加しました。当日は、全国各地から集まったボランティア約五千名とともに十八種の苗木を五万本植えました。

編集後記

東証一部の時価総額がバブル期の最高値を更新したそうです。アベノミクスの影響で、一部の外需産業は潤っているようですが、内需産業においては資材等の高騰で苦しい経営状況が続いています。

どんな業種でも、良い時もあれば、悪い時もあるものです。

悪い時にも、笑顔で前向きに動き回れば、いつか必ず光が見えてくるものです。

と自分に言い聞かせております！

(広報委員 藤原竜二)

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。

広告募集中

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 A 4 版。
一枚につき二十円(手数料込)

せんだい美名実 第 295 号

発行所 公益社団法人仙台南法人会
〒981-8501 仙台南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 相澤 十四男
編集 広報委員 会