



法人会の理念

法人会は税のオピニオンリーダーとして 企業の発展を支援し 地域の振興に寄与し
国と社会の繁栄に貢献する 経営者の団体である



春ですね!! お気に入りのカップでひと休みしませんか??

撮影 (株)大武写真館 小関克郎

失いたくない「苦勞の賜物」

大雄寺 住職 金子 高幸

平昌冬季オリンピックが閉幕した。大会期間中の日本代表選手達は私たちに多くの喜びと感動、そして勇気をあたえてくれた。

仙台出身の羽生結弦選手の応援は私のまわりでも大騒ぎであり、その演技は宮城県のみならず、日本中、世界中のファンを魅了した。演技をしている本人よりも、こちらが緊張し手に汗握り、仕事そつちのけで応援したという人も多い。彼の人気は演技そのものの華麗なジャンプだけでなく、スケートに対するひたむきな姿やファンに対する心配り、被災地に寄り添う気持ちが多くの人々の心を掴んで離さないのだろう。

昨年、右足首を故障してから、この大会に向けて治療やトレーニングに励んでいたようだ。羽生選手に限らず、出場した選手たちは簡単に代表に選ばれたわけではない。テレビ中継や会場で映し出される時間は、彼らの競技人生の中のほんの一瞬に過ぎない。

今年に入り、仮想通貨が大きく取り上げられ、「億利人」なる若者が登場した。瞬く間に仮想通貨長者とし、大金を手に入れた若者が「寝ている間にお金が増える」と、スマホ片手に自らの残高を見せ合う姿には「血と汗と涙」の結晶という古くさい表現は当てはまらない。取引所口座から一瞬にして数百億円が消えて無くなったが、虚無感だけがたつたよう。

勝敗ではなく、感動を共有できる人は、苦勞や努力が実を結ばないことも、ときに厳しく険しい壁に阻まれることも知っている。むしろうまくいかないことのほうが多い。しかし、人々はその努力を怠らなかつた選手の姿に感動し、ともに喜び涙するのだろう。

「億利人」と同世代の若者が我が子を抱き「これから子育てが大変だと思いますが、楽をすることが幸せじゃないと思う。子どものために苦勞したいと思いません。」という言葉に頼もしさを感じた。

2018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二〇一八年新春講演会・賀詞交歓会が、去る一月三十一日



(水)午後四時より岩沼市の竹駒神社参集殿に於いて、ご来賓はじめ一般の方々、多数の会員参加のもと開催されました。

第一部の新春講演会の開会にあたり、相澤十四男会長より挨拶の後、講演会が開催されました。今年は今時事通信社特別解説委員の田崎史郎氏をお招きし、「どうなる日本!今後の政治・経済の動向」と題し、講演をいただきました。田崎史郎氏は、一九五〇年福井県生まれ、中央大学法学部法律学科卒業後、一



九七三年に時事通信社入社。自民党はじめ民進党、公明党、維新の会など幅広く担当され、政治取材歴は三十八年、余年に及び二〇一五年からは時事通信社特別解説委員として活躍されており。講演はテレビでの面白い裏話、安倍晋三第一次内閣の突然の辞任についてなど最後には「政治はいつも変化している。今、こうしている瞬間も変化し続けており、その流れの変化を見つめるのは私達の務め」と緊張感のある言葉で締めくくった講演会となりました。



第二部の賀詞交歓会では、来賓紹介ののち、相澤十四男会長より開会の挨拶がなされ、佐々木伸仙台南税務署署長のご祝辞、続いて佐々木圭亮副会長より新春を寿ぎ謡の御披露がありました。そして、大同生命保険株式会社仙台北支社副支社長稲荷龍典氏より乾杯のご発声の後、いよいよ開宴となりました。法人会ならではの異業種間での交歓会行われ、仲間同士同じ時間を共有しあいながら楽しく過ごすことが出来、盛会裡のうちに終了致しました。



また、当日は女性部による「第十回税に関する絵はがきコンクール」が開催され、今回は管内二十七校の小学六年生より一、〇二三点の応募があり、講演会参加者に優秀な作品を選考していただきました。



また、当日は女性部による「第十回税に関する絵はがきコンクール」が開催され、今回は管内二十七校の小学六年生より一、〇二三点の応募があり、講演会参加者に優秀な作品を選考していただきました。

また、当日は女性部による「第十回税に関する絵はがきコンクール」が開催され、今回は管内二十七校の小学六年生より一、〇二三点の応募があり、講演会参加者に優秀な作品を選考していただきました。



平成30年度 第6回 定時社員総会案内

日時 6月11日(月) 午後3時～
場所 岩沼市：竹駒神社参集殿
懇親会費 会員：5,000円

各支部・各部会総会開催案内

- 仙台北支所 日時 四月十九日(木) 午後五時～
- 場所 太白区…いとう会館
- 名取支部 日時 四月十七日(火) 午後五時～
- 場所 名取市…守屋寿し
- 岩沼支部 日時 四月二十三日(月) 午後五時～
- 場所 岩沼市…竹駒神社参集殿
- 巨理支部 日時 四月二十五日(水) 午後五時～
- 場所 山元町…田園
- 青年部会 日時 四月十八日(水) 午後六時～
- 場所 岩沼市…竹駒神社参集殿
- 女性部会 日時 四月二十六日(木) 午前十一時～
- 場所 太白区…ホテルふじや

税に関するお知らせ

国家公務員採用試験のお知らせ

【国税専門官(大学卒業程度)】

○受験資格

1 昭和六十三年四月二日から平成九年四月一日生まれの者

2 平成九年四月二日以降生まれの者で次に掲げる者

① 大学を卒業した者及び平成三十一年三月までに大学卒業見込みの者
② 人事院が①に掲げる者と同等の資格があると認める者

○受験申込受付期間

平成三十年三月三十日(金)から四月十一日(水)まで

○受験申込方法

インターネット申込みとする。

国家公務員試験採用情報NAVY

(<http://www.jinji.go.jp/saiyo/saiyohm>)

○第一次試験日

平成三十年六月十日(日)

○試験に関する問合せ先

仙台国税局人事第二課試験研修係

電話022(263) 1111 内線3236

人事院東北事務局

電話022(221) 2022

【税務職員(高校卒業程度)】

○受験資格

1 平成三十一年三月までに高校を卒業する見込みの者及び平成三十年四月一日において高校卒業後三年を経過していない者
2 人事院が1に掲げる者に準ずると認める者

○受験申込受付期間

平成三十年六月十八日(月)から六月二十七日(水)まで

○受験申込方法

インターネット申込みとする。

国家公務員試験採用情報NAVY

(<http://www.jinji.go.jp/saiyo/saiyohm>)

○第一次試験日

平成三十年九月二日(日)

○試験に関する問合せ先

仙台国税局人事第二課試験研修係

電話022(263) 1111 内線3236

人事院東北事務局

電話022(221) 2022

仮想通貨という言葉を目にしたことはありませんか？ 最近のニュースで話題になってご存じの方も多いと思いますが、そもそも何なのでしょう？

特定の国家による価値保証のない通貨。主にインターネット上で「お金」のように商品やサービスの決済に利用されています。紙幣や硬貨ではなく、電子データのみで存在するので「デジタル通貨」「暗号通貨」とも呼ばれています。その代表格は、 Satoshi Nakamoto と称する人物の論文に基づくプログラムで管理される「ビットコイン」、他にも決済に使いやすい「リップル」、不動産や信託などに使われる「イーサリアム」、ビットコインに似た技術で管理される「ライトコイン」、など昨年

十二月現在、約一、三八〇種類を超える仮想通貨があり、推定時価総額は約五、三〇〇億ドルです。仮想通貨は、取引の匿名性が高く、金融機関を経由せず国境を越えたやりとりが容易で、手数料が安く済むほか、送金・決済時間を大幅に短縮することが出来ます。各国の経済政策の影響を受けにくいため金融危機時に資金の逃避先となるのが考えられますが、法の監視の目が届きにくいため、違法取引、脱税、資金洗浄に利用され

仮想通貨

新しい風

やすく、テロ・麻薬資金の温床となるリスクが指摘されています。そして、投機などで通貨価値が大きく変動する性質があります。二〇一四年にビットコインの取引所を運営する会社が経営破綻し、約四〇〇億円の損失が出ました。このため日本では二〇一六年に仮想通貨の取引所・交換業者を登録制にし、口座を開くときは本人確認を求めることが義務化され、昨年の九月と十二月に仮想通貨売買で得た利益は雑所得とすると、この内容を国税庁が発表しました。先般もコインチェックによる五八〇億円の不正流出問題が発生したばかりですが、世界の仮想通貨取引の四割以上を占める「仮想通貨大国」の日本は、ハッキング、詐欺、盗難に関して世界からターゲットにされていることは間違いない。残念ながら現段階において「絶対に安全」という方法はありません。今後モセキュリティを過信することなく、緊張感を持って出来る限りの自己防衛をすることが必要となつてきます。

●広報委員会がパソコンに「仮想通貨」を検索、その中から文章をまとめました。



平成二十九年度 新入会員一覧

仙台太白支部

ベスト・ライフサポート(株)(サービス業)

ベスト・ライフサポート(株)(サービス業)

高野 一雄

渡邊 竜太

柴田 基靖

菅原 シーリング(建築工事業)

菅原 敏樹

横澤 保次

福田 茂

東日本電信電話(株)宮城事業部(通信設備業)

塚本 洋樹

渡辺 正敏

佐藤 満

小野寺 正樹

西出 哲夫

佐藤 緯久美

中村 彰久

高橋 純一

菅井 保彦

小川 広

布施 孝志

新妻 公太郎

丹野 美智枝

新田 敏雄

千葉 純

名取支部

白ゆり商事(燃料小売業)

佐々木 新一

(有)東北美装サービス(解体工事業)

板垣 誠

(株)三川(建築工事業)

皆川 一彦

岩沼支部

(株)浅野鉄筋工業(建設業)

浅野 智博

巨理支部

(株)マイハウスよこやま(不動産業)

横山 尚信

(株)実貴重建(建築工事業)

早坂 恵子

(株)ワタエ・テック(建設機械販売業)

渡辺 知男

(株)広大産業(建設工事業)

関谷 充敏

平成30年3月12日現在

売れる人 売れない人

売れる人になるための行動変革術

(有) 島田教育総合研究所所長 ● 島田義也



仕事にもお稽古事にも共通することですが、「『出来る人』の真似をする」というのは上達するための大事なポイントです。

「人の真似をする必要はない。自分なりのやり方でやればいいんだ」という考え方もありますが、それは初段になっている人が二段、三段とさらに上手くなっていく段階の話であって、七級、八級の初心者が師匠の教えを無視して自己流にこだわっていたら初段も取ることは出来ないでしょう。

売れる人になるための行動変革

1 行動量を増やす

売れる人の特徴の代表的なものの中に、「訪問件数が多い」があります。売上成績と行動量の多さ

物事には上手くなるためのセオリーというものが存在します。上手くなるうと思つたら、出来る人に謙虚に学ぶという姿勢は絶対に必要なのです。

営業担当者にとって「上手くなる」というのは「売れる人になる」ということです。

本稿では「どうすれば売れる人になれるか」を「売れる人の特徴」から解説します。「売れる人・売れない人の特徴」は図表を参照下さい)

には、間違いなく相関関係があります。やたらに数多く訪問すれば良いと言うものではなく、頭も使う必要

があるのは言うまでもありませんが、良く売る人は良く動いているのも、また事実であります。

従って、「事務作業の時間を圧縮して顧客訪問に充てる時間を増やす」「移動ルートにムダがないように訪問の順番を組み立てる」「二度手間にならないように周到に準備して訪問する」ことが大切です。

さらに、「行きやすいお客様ばかりでなく、行くべきお客様への訪問回数が多い」というのも、売れる人の特徴です。

「8対2の原則」というものがあって、「お客様を売上高の高い順に並べると、上位20%のお客様が全売上高の80%を買ってくれている」という統計上の現象が

あります。

であるならば、お客様をA・B・C・Dとランク分けし、上位20%のAランク顧客に対する訪問回数を予め決め、それを満たすように訪問計画を組み立てて、動く必要があります。

売れない人の行動を分析

売れる人になるための行動変革

2 お客様と良い信頼関係を築く

売れる人の特徴として、

「礼儀正しく、好印象」「人の話をよく聴く」「お客様のことをよく知っている」「約束を守る」「対応が迅速である」「マメである」「どうすればお客様の役に立てるか、と考える」ということがあります。

結果として、お客様に信頼され、「あなたから買いたい」というお客様を増やすことが出来ているのです。

営業に限らず、良い人間関係を築くためには、「礼儀正しくふるまう」ことは基本中の基本です。服装・身だしなみ・態度に十分気を配って、さわやかな印象を与えるように振る舞いま

すると、実に多くのムダがあるものです。にもかかわらず、本人は「毎日遅くまで頑張っているよ」と反論します。

実は、行きやすいお客様のところへの訪問回数・滞在時間が非常に多い、ということがあります。

しよう。

また、約束したことは必ず守らなければいけません。出来もしないことを安請け合ひして、頼まれたことをすぐ実行せずに先延ばしにして、結局うやむやにしてしまったり、その場しのぎの言い訳ばかりしていて、結果的に約束を反故にするようでは信頼を得られるはずがありません。

また、お客様と長くつきあっていると、ともすればお友達感覚になってしまつて馴れ合いになったり、クレームにも真摯に対応しなくなったりして、だんだんお客様から信頼されなくなるといふケースは、ベテラ

ンの営業担当者でもたまに発生しています。いくら良い関係が築けていて、相手はおお客様であるという初心は忘れてはなりません。

また、「お客様のことをよく知っている」というのも、信頼関係を築く上で重要なポイントです。人は自分のことを理解してくれる人に対しては、心を開くものです。

お客様のことをよく知ろうとするなら、様々な情報源からおお客様に関する情報を調べることも大事ですが、何よりも目の前のおお客様の話をよく聴くことが大切です。

お客様の話に耳を傾けず、自分の売りたいものばかり強硬に主張しても、お客様は嫌気がさしてしまいます。お客様の状況とニーズを

売れる人になるための行動変革
3 自己啓発する
売れる人の特徴に、「商品知識が豊富」「周辺知識も豊富」「勉強する習慣がある」というのがあります。周辺知識というのは、業

知り、その上で「それでし
たらこういうやり方はいか
がでしょうか？」と提案す
る手法を「提案型営業」と
言いますが、提案型営業の
基本理念は「営業担当者が
売りたいものを売る」では
なく、「お客様のことをよ
く知り、お客様にとつても
っとも役に立つことを提案
する」です。売れる人は、
それをごく自然に実行して
いると言えますし。

お客様との信頼関係は、「
接触回数×まごころ」と
表されます。

人間関係作り全般に言え
ることですが、接触回数
が多いとお互いに打ち解け
てくるものです。

前述の「行くべきお客様
への訪問回数を多くする」
ということも、信頼関係づ
くりには不可欠です。

3 自己啓発する

界の知識とか、関連する法
律の知識とか、節税対策の
知識とか、同業他社の情報
とか、雑学などの商品知識
以外の知識のことを言いま

売れる人・売れない人の特徴（例）

売れる人	売れない人
1. 訪問件数が多い	1. 訪問件数が少ない
2. 行きやすいお客様ばかりでなく、「行くべきお客様」への訪問回数が多い	2. 行きやすいお客様のところばかり行く
3. 礼儀正しく、好印象	3. 無愛想・暗い・横柄
4. 商品に自信を持っている	4. 「この商品は売れない」と考える
5. 商品知識が豊富	5. 商品知識が乏しい
6. 周辺知識も豊富	6. 周辺知識も乏しい
7. 自信を持ってわかりやすく話す	7. 話がわかりづらい、熱意を感じない
8. 「目標は達成するもの」と考える	8. 「目標が高すぎる」と考える
9. どうすれば売れるか、を考える	9. 売れない言い訳を考える
10. 常に手順方法を工夫改善している	10. 手順方法を工夫しようと思わない
11. 計画性があり、自己管理をしっかりと行っている	11. 自己管理が出来ず、無駄が多い
12. 勉強する習慣がある	12. 勉強する習慣なし
13. 人の話を良く聴く	13. 人の話を聴かず、自己主張ばかり
14. お客様のことをよく知っている	14. お客様のことを知ろうとしない
15. 約束を守る	15. よく約束を破る
16. 対応が迅速である	16. 対応が遅い
17. マメである	17. 何事も面倒くさがる
18. 社内でも良く人に協力する	18. 人に協力する姿勢がない
19. どうすればお客様の役に立てるか、と考える	19. 売れさえすればよい、と考える
20. 仕事に誇りを持っており、一生懸命である	20. 仕事に誇りが持てず、仕方なくやっている

す。

知識が豊富だからこそ、商品に自信を持つことが出来る、わかりやすく話すことも出来るし、お客様の置かれてる状況とニーズに合わせて、最適な提案をすることも出来るのです。

長い期間仕事をしていれば、自然に知識は蓄積されてくるのですが、体系だった知識を得ようと思つたら、やはり自己啓発の習慣は必要です。売れる人は、それなりに勉強しているものです。

本来であれば、自己啓発（勉強）は目標を持って継続して行うのが一番良いことですが、勉強することに

苦手意識を持っている人はたくさんいます。そこで、手っ取り早く出来る方法として、「お客様に質問されて答えられなかったこと」を「次に同じことを質問されたら答えられるようにしておく」という勉強法をお勧めします。

これを一年間継続すれば、何もやらなかった時と比べて、はるかに知識は蓄積されるようになります。慣れてきたら、一步先んじて「お客様からよく質問されること」を想定して、「その答え」を書いてみる、とか、「お客様に対して行う質問のセリフ」を書いてみるという勉強法もお勧め

「石の上にも三年」と言つて、人間の頭というのは3年間がむしやらに取り組めば、大抵のことは面白くなるように予めプログラムされているものです。まずは、目の前の仕事に一生懸命取り組むこと、これが売れる人になるための早道であることは、間違いないと思います。

最後に 仕事に誇りを持つ

売れる人の特徴の一つに、「仕事に誇りを持っており、一生懸命である」ということが挙げられます。どんな仕事も同じですが、小手先の小細工だけで対抗しようとしても、好きで一生懸命やっている人には、やはりかなわないものです。皆さんが日々行っている仕事は、社会的に価値があり、世の中の役に立つ素晴らしい仕事なのです。

実践的な能力を身につけるためには、非常に有効な方法です。

げんきの宅配便 (第五十八便)

恵みを感じに

図南商事株式会社 代表取締役 鈴木 知浩



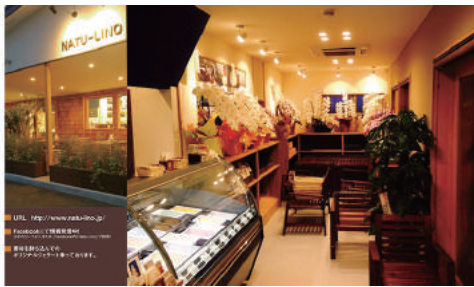
仙台南法人会
の皆様にはいつも大変お世話になっております。名取市にある図南商事株式会社の鈴木と申します。弊

社は昭和四十二年先代である父知治が創業し豆腐納豆などの行商から始めその後すぐにアイスクリームの卸売りへと特化しました。そして平成に入ってから清涼飲料水自動販売機のオペレーターとしても地域の皆様にお世話になりアイヌとジューズの二足の草鞋で商いを続けさせて頂いております。先の震災で本社社屋、物流倉庫を失い現在は名取市復興工業団地内に身を置かせて頂いております。震災を機に息子である私が事業継承をさせて頂きましたが経営のことは全く知るよしもなく路頭に迷っていた際に手を差伸べて下さった仙台南法人会の皆様には本当に感謝しかございません。この場をお借りし改めて感謝申し上げます。震災後私は弊社の強みを活か

して地域に対し貢献できないかと考えていました。弊社は創業以来ずっとアイスクリームを運んできました。運ぶことに関してはプロです。しかしよく考えるとそれは大手メーカーの商品を運ぶことに特化しており地域のヒト、モノ、コトとの係わりが薄かったと実感しました。そこで地域の皆様にお世話になりながら地産地消をテーマにアイスクリームの製造にチャレンジしようと考え三年前名取市飯野坂にジェラートショップ「ナチュリノ」をオープンさせて頂きました。ナチュリノの理念は「恵みを感じに」です。この地域の全ての恵み(ヒト、モノ、コト、シゼン)を活かし魅力ある商品や物語を産み出すことで仕入れ先様にもお客様にも、そして仕事に携わる我々スタッフ全員も喜びと感動を分かち合うことを理念としてスタッフ共々日々精進しています。この地域には

同じ志を持つ方が沢山いて常に勇気と元気を頂いています。そういった観点からもこの地域に生まれ、この地域でお仕事をさせて頂けることに喜びを感じています。ナチュリノはジェラートショップとしてスタートしましたが最近では地域の恵みや魅力をより発信するためにジェラート以外の商品もプロデュースするようになってきました。この地域は果てしなく魅力に満ちあふれれば知るほど素晴らしいところなんです。この素晴らしさとの恵みを「食」を通じて私たちは発信し続けます。会員の皆様にはいろいろご指導を仰ぐこともあるかと存じますがその節はどうぞよろしくお願い申し上げます。

同じ志を持つ方が沢山いて常に勇気と元気を頂いています。そういった観点からもこの地域に生まれ、この地域でお仕事をさせて頂けることに喜びを感じています。ナチュリノはジェラートショップとしてスタートしましたが最近では地域の恵みや魅力をより発信するためにジェラート以外の商品もプロデュースするようになってきました。この地域は果てしなく魅力に満ちあふれれば知るほど素晴らしいところなんです。この素晴らしさとの恵みを「食」を通じて私たちは発信し続けます。会員の皆様にはいろいろご指導を仰ぐこともあるかと存じますがその節はどうぞよろしくお願い申し上げます。



太白区
(株)センケンホーム
代表取締役
小野寺 毅

皆様には法人会活動を通じて多くの教えを頂き感謝申し上げます。弊社はお陰様で創業三十周年を迎える事となりました。住宅建築を主として設計、施工業務、そして大工職人を始め、建築に携わる全てのスタッフが「お施主様の満足のために」の意識を共有しつつ励んで参りました。家は建てた後、長く住み継がれていきますから「家守り」という事も大きな仕事の一つになります。ですからお施主様との関係は長く続いて行きます。そんな中、近年では医療関係(特に歯科医院)、店舗、そして事業者様の社屋建設等お声掛け頂けるようになり、お一人お一人との出会いが、繋がりが社業、人生の助けになっていくのだなという感を強くしております。

最近、求められる住宅の質、内容が変化してきており、日々の研鑽に務めなければなりません。

「和を以て尊しとなす」との精神で今後共、法人会々員の皆様との関係も大切に致したく存じておりますので、よろしくお願い致します。

ですか
和の和
こちは

美名実活動 Photo レポート

決算法人説明会

太白区中央市民センター大会議室において二月七日(火)一・二・三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、交際費や減価償却、消費税、ダイレクタ納付などの知っておきたい基礎的な知識を中心に研修を行いました。当日は一般の方も含め五十余名のご参加をいただきました。



市内三会合同研修会

三月七日(水)青葉区の戦災復興記念館において「お客様の心をとらえる接客の基本」デイズニードに学ぶ接客術」と題して講師にC



S向上コンサルタント・トレーナー藤田理恵氏を招き研修会を行いました。当日は実際にロールプレイングなども交え実践に即した内容で、明日からの仕事に活かせる内容の研修会となりました。

確定申告PR活動報告

街頭キャンペーン

二月三日(土)正午より『ララガードン長町』一階正面入り口、二階・三階連絡通路において、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活動」の一環として風船やチラシ配布等を行いました。当日はイータ君も一緒に参加して子供たちの人気者となりました。

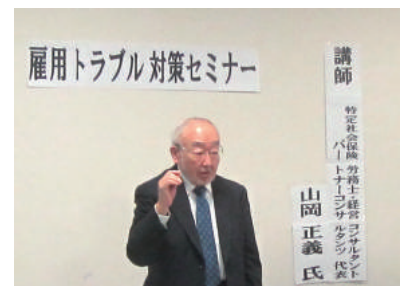


労務研修会

仙台太白支部

二月十五日(木)午後五時より太白区中央市民センターにおいて「すぐに役立つ雇用トラブル対策のポイント」中小企業の労務管理から見る経営力の強化」と題して雇用トラブルセミナーがAIG損害保険株と共催で開催さ

れました。当日は、過去の判例などを参考に説明があり、労使関係に係るトラブルの解決や企業防衛について説明を頂きました。



青年部会

租税教室開催

毎年恒例となりました小学六年生を対象とした租税教室を青年部会、女性部会・本部の皆さんが講師となり、仙台市立人來田小学校1/16、仙台市立芦口小学校1/18、仙台市立袋原小学校1/26、仙台市立四郎丸小学校2/7、の四校に「租税教室」を開催いたしました。手作り教材とDVDを使用したしながらクイズ形式で授業を進め、最後に一億



7)、の四校に「租税教室」を開催いたしました。手作り教材とDVDを使用したしながらクイズ形式で授業を進め、最後に一億



お元気 美名実 こんにち



太白区 (有)渡源 代表取締役 渡辺 由之

法人会員の皆様こんにちは。弊社は太白区長町で葬祭業を営んでおります(有)渡源です。地元の皆様のご支援のもとおかげさまで今年百十八年目を迎えております。さて、私共の業界は目まぐるしく変化をしております。かつて通夜・葬儀は自宅や寺院等で執り行っておりましたが、平成に入ってから核家族化や住宅事情、負担軽減等の要望から仙台南市内でも「葬祭会館」が建ち、今に至ります。弊社でも平成十年長町一丁目の本社社屋に店舗・「長町葬祭会館」、平成二十二年あすと長町三丁目に「あすと斎場」をオープン致しました。現在は小規模のご葬儀「家族葬」が増えて来ましたが、それを機に本社社屋を全面改装し「家族葬ホール」がオープン致しました。これからは、お客様の気持ちに寄り添いご納得いただける「葬送」をご提供させて頂きたいと存じます。最後に会員皆様のご隆盛をご祈念申し上げます。ありがとうございます。

円を一人一人手渡して重みを実感してもらいました。児童はレプリカと知りながらも歓声をあげて触れていました。講師の皆様には感謝いたします。



経営研修会・新年会

一月十八日(木)青葉区「亜門」において、(株)ラナエクスストラクティブアシストエンジニア竹中陸氏を講師に迎え、「SNSを使った会社のPRとリスクについて」と題してSNSの基本的なシステムやそれに伴うリスクについて研修いたしました。研修後は賑やかに新年会が開催されました。

女性部会

「第十回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「第十回税に関する絵はがきコンクール」を租税教育推進の一環として毎年開催しています。当管内の五十五校の小学校六年生を対象として、今年は二十七校より一、〇二三点の力作が集まりました。一月三十一

日(水)に開催された「新春講演会・賀詞交歓会」会場に於いて



講演会参加者に優秀な作品を選考していただきました。投票の結果は、名取市立増田西小学校岩間美雨さんの作品が「一般社団法人宮城県法人会連合会長賞・公益社団法人仙台南法人会長賞(最優秀賞)」に選ばれました。

元気がでる新年会

二月二十二日(木)に青葉区「伊達家伯記念會」において女性部会恒例の「元気がでる新年会」が開催されました。今年度は伊達家三十四世仙台伊達家十八代当主伊達泰宗氏を講師に招き「香の儀教室」が行われました。その後はホテルメトロポリタン仙台に場所を移動して「新春ランチ会」を開催し、和やかな中にも楽しい時間を過ごすことができました。来年も皆さんの参加をお待ちしております。



セミナーご案内

◎新入社員研修講座

講師 第一印象研究所
杉浦 永子氏
月日 四月六日(金)
場所 東京エレクトロンホール会議室

◎経理の実務手ほどき講座(初級)

講師 中小企業診断士
石川アサ子氏
月日 五月十七日(木)
場所 東京エレクトロンホール会議室

◎会社を伸ばすための経営・財務・税務講座

講師 生沼税理士事務所
代表 生沼 寛隆氏
月日 八月二日(木)
場所 未定

◎経理の実務手ほどき講座(中級)

講師 中小企業診断士
石川アサ子氏
月日 九月十二日(水)
場所 未定

◎業績向上の条件

講師 ニュークリエイトメンジメント
代表 長井 三郎氏
月日 平成三十一年一月十六日(水)
場所 未定

◎クレーム対応講座

講師 クレームコンサルタント
谷 厚志氏
月日 平成三十一年二月十三日(水)
場所 未定

※定員・参加費用等がありますので、詳しくは事務局までお問い合わせ下さい。

編集後記

なぜ会計年度は四月からなのでしょうか。気になったので調べてみると、明治時代にイギリスを見習い「四月から」としたようです。また、当時はお米が経済の中心でした。秋の収穫から換金というサイクルで、この時期が農家の方々にも都合良かったようです。ただし、フランスや韓国などは一月、オーストラリアは七月、アメリカは十月から、と世界各国バラバラです。

さて、いよいよ二〇一八年度が始まります。穏やかな気候となり桜が咲く、美しい日本の会計年度のスタートに、気持ちを新たに事業に邁進しましょう。
(広報委員 家村秀也)

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A4版。
一枚につき二十円(手数料込)

せんだい美名実 第306号

発行人 公益社団法人 仙台南法人会
編集 会長 相澤 十四男
E-mail: info@nhamhoo.com
FAX 〇二二二二四六四四二〇
〇二二二二四六三六一四
〇二二二二四六三〇二二
〇二二二二四六三〇二二
982-0014 仙台市太白区大野田二丁目一番四八号
レジデンス王ノ壇二〇二二