

第一経理 ニュース

Daiichi Keiri
NETWORK

<http://www.daiichi-keiri.co.jp>

2020
No.731

3

■ 4つの「経営理念」

- ① 私たちは納税者の権利を守り中小企業と国民を大事にする税制をめざします。
- ② 私たちは中小企業のよい会社づくりを通してお客様の満足を目指します。
- ③ 私たちは身近でかけがえのないコンサルタントをめざします。
- ④ 私たちはお互いに成長し、豊かさを創造する職場づくりをめざします。

PICK UP 定例一一会 第2分科会

磨き上げと事業再生

タイホー株式会社 代表取締役 椎名 敬一 氏

- 30条の言い分 1
- 定例一一会 第2分科会 2
- 保険マイスター 4
- ミチカな法律 5
- ワンポイントアンサー 6
- 私の〇〇 6
- ただいま、努力中 7
- 景況分析 7
- DDKコーナー 8
- 一一会コーナー 8



流し雛 目を閉ざしても 残る紅 (作:加藤素美)

季語…流し雛 場所…自宅

三〇条の言い分

増税すれば消費は落ち込む、当然のことが起きている。10月の小売販売は、前年比▲7%自動車は▲15%など、消費税増税後軒並み落ち込んでいる。消費税だけでなく、米中貿易摩擦も遠因にあるのだろう。

1月末からの新型コロナウイルスは、新たなステージになりつつある。初期対応の是非は、後でゆっくり総括してもらおうとして、現在の対応と、今後の影響を心配せずにはいられない。病気になるので、一日も早い感染防止・治療法の解明を医学界に求めたい。

経済に与える影響は、深刻になると覚悟しなければ

ならないだろう。世界は複雑な関係で成り立っている。さらに、中国が世界のGDPの15.7%を占める(ちなみに日本は5.8%)まで影響力を持っているなかでの出来事である。日本経済は、消費税・貿易摩擦・新型コロナウイルス・オリンピック後の景気後退局面と、いいことは全く出てこない。

「応能負担原則に基づく税制を目指す」という根本問題でも主張していきたいが、消費税引き下げは経済状況を打開するために緊急に求められる政策である。

(元)



磨き上げと事業再生

講師 椎名 敬一 氏

(タイホー株式会社 代表取締役)

1957年 東京都神田生まれ、板橋区育ち
1981年 大豊鋼器株式会社（現：タイホー(株)）入社
1992年 代表取締役就任

【タイホー株式会社】

- ・病院内収納システムの開発・設計・製造・販売
- ・営業品目：医療用キャビネット（ステンレス製・スチール製）



弊社は茶どころで知られる、埼玉県入間市にあります。事業内容は病医院向けの収納システムの開発、設計、製造および販売です。医療用キャビネットを医療機器販売業者を通じて全国の病院、クリニック、動物病院や研究施設などへ販売しております。

創業社長からの事業承継

弊社は1962年に私の父が創業いたしました。父はカリスマ経営者で強力な経営指導力を発揮し、物事は上位下達式。社長の「意志一つ」での経営でした。社員達も「言われたことをやっていけば儲かっていく」、何か問題が起きれば「社長が解決してくれる」という社風になっていました。

バブル経済崩壊の翌年の1992年父は他界しました。社長業の引継ぎを受けることなく、私は34歳で社長となりました。自社株の評価はバブル絶頂期の評価でしたので相続では大変苦労しました。また、生前に社員社宅用にと不動産購入を積極的に行っていたため金融債務は多額に上り、私が社長になって最初にした仕事は、不動産売却することそして借入金の返済でした。その後長期にわたり収益の悪化は続き、1997年の金融危機では都市銀行の強硬な貸しはがしにも遭いました。資金繰りは悪化し借入元金の返済を棚上げ、利息だけを払うという時期もありました。急速な経済環境の変化で今までのBtoB中心の営業活動、そして量産という生産形態に限界を感じていました。

一方社内とは言いますと、私と中枢の取締役工場長や

古参社員との意見の相違が顕在化してきました。自ら課題解決に向けたアクションを起こさない社員。私が改革改善をお願いしても、総論は賛成でも各論は反対。「先代はそうじゃなかった!」という決まり文句。母と妹夫婦も会社にはいましたが、なかなか自分の既得権は離せない。私もそうだったのかもしれませんが。会社が変わること、創業一族が変わることの難しさを知り、先代の大さと自分の無力さを痛感しました。

試行錯誤の経営

このような状態の中まずは社内改革をしなければと考えていたところ、勉強会で知り合いの先輩経営者からISO9001を紹介いただき、即導入を決定しました。品質の向上、体制の強化には有効で、今も弊社の柱の一つになっています。

板橋の本社は私と営業部長とが、埼玉工場は製造部として私が小学生の時からの取締役工場長が責任者としておりました。次第に特注品割合が増え、販売と製造との連携の重要性が増してきました。製品の精度や顧客要求も増してくる、新製品のシリーズ化もしたい。

しかし、現有の工場設備では限界があり不可能でした。2005年に悩みぬいた挙句84枚の設備手形を振り出してNC工作機械の新規導入に踏み切りました。顧問税理士の先生やご指導いただいている先生方からは「一体、何を考えているんですか!?! 正気の沙汰じゃない!」と、お叱りを受けました。工場長からは「私には解らん」と協力

を得られない中、一人の若手社員がその NC 工作機械の研修に泊り込みで参加し、積極的に導入の力になってくれました。本当にありがたかったです。

依然厳しい状態が続きます。2008 年には自宅を兼ねた板橋本社ビルを売却し、工場に本社を統合しました。「縮小は可能な限り徹底的にやらなきゃだめだ。底は見た。あとは上昇するだけだ!」と、自分に言い聞かせました。こうして販売と製造が一体となり再出発の体制を整えることができました。まず生産方式の見直しを行いそれまでのロットでの量産を止め、受注生産に切り替えました。1 台欠品でも 5 台は作るので、量産は「欠品と在庫過多」が同時に起こる悪循環の原因でした。受注生産に切り替え、2010 年には大量の在庫を一斉に廃棄しました。空になった建物を賃貸したらすぐ借り手が現れ、家賃が入るようになりました。先代の遺産がありがたかったです。社員の定年退職や希望退職により、社員数は 30 名から製造 4 名、本社 3 名と非常にコンパクトになりました。ありがたいことに製品を作れる場所があり、最新の機械がある。それに夢をかけるしかありませんでした。

社内風土に化学変化が起きる

最少人数となり「後には引けない」と、皆の腹が据わり、気持ちが前に前にと向いてきました。一人何役もこなし、多能工化を自分たちで進めなければ仕事が回らないのです。他人事ではなく自分事という当事者意識が社内に醸成されてきました。全社員で仕事に取り組む姿勢が生まれ、製造も営業も事務も一体感を持ち「協力することの当たり前化」が、育っていきました。例えば、CAD で設計をしている女性職員などは製造が間に合わないときなどは「私何か手伝いますよ!」と作業服に着替えて手伝いに入ります。自社製品に対して、各人が責任と愛着を持ち、そして自信が増してくる。クレームや問題が起こるとみんな寄ってきて解決しようとする。これは製販一体のメリットです。お客様に「タイホー製でなければダメだ。」というものを作っていくじゃないかという気持ちが着実に芽生えてきました。

私どもは微々たる力かもしれませんが、医療という命を繋ぐ仕事の一端を担っていると思っています。「量と価格の勝負」を脱却し、「付加価値の追求」を社内に宣言しました。量から質への転換は、製品を磨き上げることで。弊社がアプローチするのはコ・メディカルの分野です。「BtoC」を意識してユーザーに「指定される製品を造るんだ。」という「付加価値の追求」は社員のやる気にも繋がります社員教育になったと思います。

売り方や製造の仕方を少しずつ変えてきましたが、なかなか手を付けられなかった施設の手入れ、工場内の断捨離を実行しました。2014 年、5S 活動の開始です。総務が中心に 5S 委員会を設置し、活動計画を立てて行ってくれました。社員たちは「新しく変わっていくんだ」と生き生きと行動していました。まず断捨離。40 年間の不用品を廃棄。その量 3 トン。次に、塵や垢を落として、床や壁を磨き拭き上げ、塗装をして仕上げていきました。

磨き上げをやろうと社員たちから声上がり、そこから毎朝 10 分間の共有施設の清掃や年一回の施設・設備の一斉磨き上げは今現在も継続しています。業者に頼まず自分たち自身で職場を手入れすることは、社員同士が体験を共有し、そこから仲間意識が増し、個人最適ではなく全体最適になってきているのかなと思っています。

社長の^{おも}念い

そうした雰囲気の中から湧いてきた言葉が「親切・まごころ・工夫」です。これを今弊社の信条としています。私自身、本当に親切か?まごころがあるか?工夫があるか?照らし合わせながら行動するよう心がけています。また私は「親切・まごころ・工夫」を本当に通していけば自社のブランドは作っていけると思っています。現在、全国 8000 の病院に向けて「買ってください」ではなく「こうすることが貴院にとってよいのではないか」という提案をカタログや HP そして DM で投げかけています。病院への提案が受け入れられ購入に繋がると社員に自信が出てきます。「自分たちのやっていることは良いことだ」「たった 15 人だけ命を繋ぐ現場の一端を担っている」と、アウトブランディングとインナーブランディングの両方で効果を得ています。お互いに、お客様に、仕入先さんに「親切」でありたい。真摯に向き合っている証としての「まごころ」、より良い製品とサービスへの「工夫」。これがうちの個性であり、この個性を磨いていくことが大切だと考えています。そして社員ともそのように付き合っていきたい。私の手帳には「もっと素直になれますように」と書いてあります。オレがオレがと自分を押し通すのではなく、全体最適の心を育ていける人と切磋琢磨していきたい。

製品の価値を上げていけば値段を上げていけます。企業努力とは、いかに安く売れるかではなく、いかに高く売れる製品を創れるかだと思います。目の前のお客様だけではなく、まだ弊社に気づいていない顧客にも必要とされる会社になりたいです。

リスクレポート
シリーズ

保険マイスター

VOL.14

保険マイスター 吉澤 由美子 (FP事業部)

新型コロナウイルスの取り扱いについて

連日テレビで新型コロナウイルスの話題で持ち切りだけど、もし罹患してしまった場合、保険は適用になるのかな？



石田さん



新型コロナウイルス（以下：新型肺炎）が世界的に猛威を奮っていますね。



報道の通り、中国の武漢で発生した新型肺炎は世界的に感染が拡大し、経済活動にも大きな影響が出ています。

こうした感染症には分類があり、一番危険性が高いものが一類になりますが、この分類の一類から三類を「特定感染症」と言います。

特定感染症

一類感染症	エボラ出血熱、クリミア・コンゴ出血熱、ペスト等
二類感染症	結核、SARS、MERS、鳥インフルエンザ (H5N1、H7N9) 等
三類感染症	コレラ、細菌性赤痢、腸管出血性大腸菌感染症 (O-157含む) 等
四類感染症	A型肝炎、デング熱、ジカウィルス感染症、狂犬病等
五類感染症	インフルエンザ、風疹、百日咳、破傷風等
指定感染症	一〜三類感染症以外の感染症で、緊急な対応が必要であると判断された場合に政令で指定される。 ⇒新型肺炎



今回、新型肺炎が指定感染症に指定されましたが、どういう扱いになるのですか？



患者に対して法に基づき強制的に入院、隔離措置をとることができるようになります。他にもいくつかありますが、強制力をもって感染症の予防と蔓延を防止するための取扱いがなされます。



もし新型肺炎に罹患してしまった場合、生命保険や損害保険は適用されるのですか？



マイスター

まずは生命保険。新型肺炎に罹患し、死亡、もしくは入院した場合も保険金の支払いの対象となります。特約で不慮の事故で亡くなられた場合に保険金が上乗せで支払われる災害割増特約や傷害特約があるのですが、こちらは「特定感染症」は対象となるのですが、今回の新型肺炎のような「指定感染症」では対象となりません。

生命保険	死亡保険金		医療保険(入院)
	終身保険・定期保険 養老保険等	災害割増特約 傷害特約	入院給付金等
特定感染症	○	○	○
指定感染症	○	×	○

次に損害保険。まずは海外旅行保険ですが、海外旅行中や出張中に感染してしまった、という場合は疾病死亡保険金や治療・救済者費用が支払い対象となります。但し、帰国後の発病に関しては保険期間終了後72時間以内(3日以内)に発病した病気に限るので、今回のように潜伏期間が長いと対象外となってしまう可能性があります。

次に病気やケガで就業不能となってしまった場合にその間の給与を補填する所得補償保険、こちらは今回の新型肺炎も対象となります。

続いてお店や事務所等の営業施設から感染症が発生し、行政機関の消毒や隔離により営業停止となってしまった場合、休業損失保険に「食中毒・感染症補償特約」を付帯していればその損失については保険の対象となりますが、これも「特定感染症」の場合に限りで、「指定感染症」だと対象外となってしまいます。

損害保険				
保険種類	海外旅行保険	所得補償保険	休業損失	傷害保険
補償内容	疾病死亡保険金 治療・救済者費用	就業不能時の 休業保険金	店舗が 営業停止時	死亡・入院・ 通院
特定感染症	○	○	△(注1)	△(注2)
指定感染症	○	○	×	×

(注1) 特約で「食中毒・感染症補償特約」を付帯していれば担保されます。
(注2) 特約で「特定感染症危険補償特約」を付帯していれば担保されます。

今後、新型肺炎も二類感染症になるものと思われるのですが、現段階ではまだ指定感染症であることで一部の補償に制限があります。

保険がどのように適用されるかわかると一安心だ。とにかくは罹患しないように注意するのが一番。うがい、手洗いを忘れずに。



石田さん

※執筆時点での内容であり、今後取扱いが変更になる可能性があります。

ミチかな 法律

民法(債権法)の改正がいよいよ施行されます！

司法書士法人第一法務 後藤 悟

2017年5月に成立した「民法の一部を改正する法律」が本年4月1日から施行されます。この改正では、契約等に関する最も基本的なルールである「債権法」が見直され、①社会経済の変化への対応を図るための改正と、②判例や取引の実務で通用しているルールを明確にする改正が行われます。

このうち、経営者にとって特に押さえておきたい改正点をご紹介します。

1. 保証契約に関する改正

(1) 極度額の定めのない個人の根保証契約の改正

取引先との継続的取引契約や、事務所の賃貸借契約などを会社が締結する際の連帯保証人に社長になる場合など、個人が不特定の金額の債務の保証人となる「根保証契約」を締結する場合には、保証人が責任を負う金額の上限となる「極度額」を定めなければ、その保証契約は無効となります。

(2) 公正証書による保証意思表示手続の新設

事業に関与していない経営者の親族や友人などの個人が、事業用融資の保証人になる場合に、あらかじめ公正証書で、保証債務を履行する意旨があることを表示していなければ、その保証契約は無効となります。

なお、事業に直接関与している主債務者が法人である場合の役員や、主債務者が個人である場合の事業に従事している主債務者の配偶者などは、この対象外とされています。

2. 定型約款に関する改正

不特定多数の顧客を相手方として取引を行う場合に用いられる定型約款について、定型約款を契約の内容とする旨の合意をしたときや、定型約款を契約の内容とする旨をあらかじめ表示して取引を行ったときは、個別の条項について合意をしたものとみなされます。他方で、顧客の利益を一方的に害する不当な条項は合意が成立しません。

また、定型約款の変更は、一定の要件を満たした場合にのみ認められ、顧客に不利益となる変更について、事前に通知を怠った場合には、その変更は無効となります。

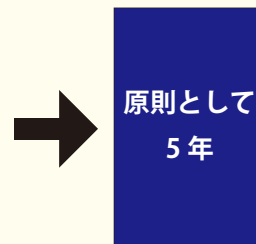
3. 法定利率に関する改正

これまで民法では年5%、商法では年6%とされていた法定利率が、一律年3%に引き下げられ、また、市中の金利動向に合わせて法定利率が自動的に変動する仕組みが新たに導入されます。

4. 消滅時効に関する改正

民法では、消滅時効により債権が消滅するまでの期間は原則10年であるとしつつ、例外的に、下記のように債権の種類ごとに短期の期間が設けられていました。これが廃止されるとともに、消滅時効の期間が原則として5年とされます。

債権の種類	時効期間
飲食代金 宿泊料金 など	1年
卸売代金 弁護士報酬 など	2年
医師の診療報酬 工事請負代金 など	3年
商取引債権	5年





ワンポイントアンサー



編集委員会

特定口座取引と配偶者控除



私は専業主婦ですが、特定口座を利用して株式の取引を行っています。源泉徴収は「あり」を選択しています。今年、かなりの売却益が出て年間所得が38万円を超えているのですが、主人の配偶者控除の対象から外れてしまいますか？

“源泉徴収あり”の特定口座を利用している場合はその所得は無いものとみなされるので、たとえ売却益が38万円を超えていても、御主人の配偶者控除の対象から外れることはありません。ただし、当該株式取引につき奥様が確定申告を行ってしまうと、株式譲渡に係る譲渡益が所得に含まれることとなり、金額次第では配偶者控除の対象から外れることとなります。源泉された所得税の還付や、損益通算等の目的で奥様自身が確定申告を行うような場合には、所得が38万円を超えた時点で対象外となりますので、御注意ください。(但し、超えた場合において、金額により配偶者特別控除の対象となることがあります。)

確定申告の義務の有無



アパートを所有しています。不動産所得を計算した結果、35万円の所得となりました。確定申告をする義務はありますか？

原則として、確定申告の義務はありません。確定申告の義務がある者は下記の通りとなります。
 「各種の所得金額の合計額から、所得控除を差し引き、その金額に所得税率を乗じて計算した税額から配当控除額を差し引いた結果、残額のある者」
 お尋ねの場合には、不動産所得35万円が基礎控除38万円以下であるため、原則として、確定申告の義務はありません。



～日本酒～

第一コンサルティング
山本礼子

こんにちは、昨年7月に入社した山本礼子です。今回は、私の好きな日本酒について書いてみたいと思います。

15年ほど前から年末年始は、父、弟夫婦と山梨の実家で過ごすのが恒例になっています。その時必ず登場するアイテムが、奥美濃名酒『母情』^{ぼじょう}です。

『母情』は、岐阜県郡上市大和町にある平野醸造で作られている日本酒です。仕込み水は名水「古今伝授の里の水」、このあたりは水が評判の土地とのこと。

何故岐阜のお酒が実家にあるのかというと、大和町の隣町出身の親戚が毎年お歳暮として父に送ってくれるからです。

口当たりが軽く、爽やかな甘みが口の中に広がる

飲みやすいお酒です。商圏はそれほど広くないようで、ネット通販では限られた種類しか手に入りません。地元のためのお酒なのだなあと感じます。

年末年始は『母情』を中心に、それぞれの持ち寄ったお酒を一日中飲みまわります。私にとって『母情』は、家族と過ごす年末年始を思い起こさせるお酒なのです。

なかなか手にする機会が少ない『母情』ですが、見かけたらぜひ飲んでみて下さい。





どんぶり物の提供で ランチ需要を獲得!!

株式会社 三幸



東京競馬場と大井競馬場でテイクアウト商品を販売する(株)三幸。法人設立50周年を迎えた昨年、東京競馬場4Fにある2店舗の内、1店舗を「どんぶりや三幸」としてリニューアルオープンしました。磯辺焼きやカツサンドなど軽食を中心とした商品ラインナップから、かつ井やから玉井などのどんぶり物の提供に変更することで客単価向上を目指します。

この店舗リニューアルにより、今までの味を求める顧客は4Fの既存店でお求め頂くことが増えている様子。顧客の離反は防ぎつつ、新店舗では昼時のランチ需要を獲得して客足は上々です。

今後の課題としては新店舗のお昼時以外での客数向上を図ること。これからの試みとしてはちょい

飲み需要を獲得するべく「おかず+お酒」のセット販売を行って、さらなる売上拡大を図る方針です。

顧客の財布のひもが固く外食産業にとっては厳しい状況が続いている中で、創意工夫と顧客ニーズに合った商品提供で着実に固定客を増やしている(株)三幸のこれからの期待したいと思います。



今月の 【10月決算法人】

業種別景況分析

伸び率			業種区分	件数	黒字件数割合	
売上高	人件費	銀行借入金残高			当期	前期
-5%	-0.3%	-2%	製造業	7件	71%	100%
2%	-1%	18%	建設業	21件	76%	67%
20%	-2%	-11%	不動産業	11件	82%	55%
9%	12%	33%	卸売・小売業	5件	80%	40%
7%	10%	61%	サービス業&その他業種	16件	56%	69%
6%	3%	-1%	全業種合計	60件	72%	67%

今月のコメント

- ◆ 卸売・小売業で特徴的だったのが輸出業を営んでいる会社でした。現地でヒットする日本の商品の予測、目利き。また、積極的な広告宣伝によって収益を伸ばし、数値を牽引しました。
- ◆ 飲食業の件数が僅少だったため、その他業種に含んでおりますが、飲食業では新店舗増設によって収益を伸ばしている会社が数社ありました。なお、それに伴う銀行借入金残高も上昇しています。

【算出方法】

- ・前期データを100とし、伸び率を算出しています。
- ・売上高と人件費は1社ごとの各伸び率を算出し、サンプル数で平均しています。実態をより正確に反映させるため、イレギュラーな事象によって異常値が出た数値及びサンプルは集計から除外しています。
- ・銀行借入金残高は業種の傾向をより正確に反映させるため、それぞれの全社分を合計し、そこから増減率を計算しています。
- ・対象となるサンプルは前期・当期両方の数値があるもののみを採用しています。
- ・製造業、建設業、不動産業、卸売・小売業、飲食業、医療・福祉業以外の業種はサービス業&その他業種に集約しています。

▶ 次号は 11 月決算法人の分析です

INFORMATION

DDK DDKコーナー

▶第28回総代会のお知らせ

2020年組合総代会を、次のとおり開催します。

- ・日時 5月28日(木) 午後4時～午後4時45分
- ・場所 豊島区池袋 リビエラ
- 〈記念講演〉午後5時～午後6時30分

「世界の構造変化と日本及び日本企業の針路」

- ・講師 寺島 実郎氏

(一般財団法人日本総合研究所会長、多摩大学学長)

講演終了後、懇親パーティーを開きます。ぜひご参加下さい。

▶労働保険事務組合のご利用を

事業主に代わり様々な事務(従業員の入社・退社の手続き、労働保険料の計算・申告・納付)をお引き受けします。事務組合を利用すると①社長も労災保険に加入できる(特別加入制度)、②保険料を3回に分けて納めることができるなどのメリットがあります。

▶経営セーフティ共済ご加入を

経営セーフティ共済とは、取引先に不測の事態が生じた際に、掛金総額の10倍の範囲内で、無担保・無保証人・無利子の貸付が受けられる制度です。掛金は、税法上損金(法人)または必要経費(個人事業)に算入できます。

●お申込み・問い合わせは ☎03(3980)8298

一・一 会 コー ナー

一・一 会 年 会 費 納 入 の お 願 い (再)

本年度(2019年10月～2020年9月)の一・一 会 年 会 費 納 入 の お 知 ら せ を 2 月 中 旬 に 再 度 ご 郵 送 さ せ て い た だ き ま した。

一・一 会 年 会 費 は、定 例 一・一 会 の ご 案 内 の 発 送 な ど 事 務 連 絡 費 と し て 年 間 3,000 円 の 納 入 を お 願 い し て お り ま す。

現在、4月16日春季ゴルフ大会、文化行事企画、第67回定例一・一 会 に む け て、世 話 人 会、第 一 經 理 社 員 一 同 に よ り 準 備 を 進 め て お り ま す。

改めまして会費納入にご協力をいただきますよう宜しくお願い致します。

既に、納入いただいております皆様には、この場をお借りして御礼申し上げます。

駅頭署名行動のご案内

「増税中止こそ国民の声」をスローガンに今年も駅頭署名行動を行います。

消費税増税反対の声を経営者、労働者を問わず国民全体が上げていかなければなりません。趣旨に賛同いただける方は時間の許す限りご参加ください。

一人でも多くの一・一 会 会 員 の み な さ ま の ご 参 加 を お 待 ち し て い ま す。

- ★日 時：3月31日(火) 午後5時～午後6時
- ★場 所：JR池袋駅中央東口(池袋東口交差点前)
- ★集合場所：第一經理池袋本社または現地

春季ゴルフ大会のご案内

今年度一回目の一・一 会 ゴ ル フ コ ン ペ を 下 記 の 要 綱 で 開 催 いたします。

- 日 時：4月16日(木)
- コース：川越カントリークラブ
(関越自動車道 東松山ICより15分)
(圏央自動車道 川島ICより30分)
- 定 員：8組32名
- 参加費：5,000円
- 受付開始：8時25分
- スタート：9時38分
- プレー代：15,000円(キャディーフィー、昼食代込み)
※プレー代は各人にて精算となります。

お申し込みはお電話にて受付いたします。

☎03(3980)9211 (山崎・村松)

第1回青経塾セミナーのご案内 迫る！働き方改革法への対応

働き方改革法が順次施行され、企業内の労働環境は大きく変わり始めています。社内でのトラブルを防ぐために経営者が事前に対策しておくことは何か、改めて一緒に考えましょう。皆様のご参加をお待ちしております。

- ★日 時：4月17日(金) 18時30分～20時30分
- ★場 所：第一經理 本 社 会 議 室
- ★講 師：阿部 朋子(第一コンサルティング 社会保険労務士)
- ★参加費：2,000円(定員20名)

※お申込みなど詳細は、今月号ニュース同封のチラシをご覧ください。

放言三昧

大相撲初場所は幕尻17枚目の徳勝龍の優勝で幕を下ろした。この徳勝龍、北の湖親方の「お前は四つ相撲だな」という一言で相撲が変わったという。この言葉を信じて押し相撲から四つ相撲に挑戦。意外といけるかな、と手ごたえがあったとのこと。押しにこだわっていたら幕内に上がったかどうかで今でも感謝しているという。

それにしてもたった一言で人生は変わるものだ。素直に一言を受け入れることのできる心もまた立派だ。人生の中で師をもてるということは幸せなこと

だと思う。上司部下という関係ではなく師弟という関係。

今、師を求めるとい話を聞く。自分を戒めてくれる存在、方向性を示してくれる存在。この師を求めるとい気持ちは重要だが、一方で周りの人たちに目を向け、認めてあげて、褒めたたえてあげるといことも重要なことではないかとも思う。

優勝インタビューを聞きながら、懐かしき北の湖親方を思い出し感慨にふけた。さて、8日から始まる荒れる春場所、徳勝龍は番付を上位に置き、どれだけ活躍するか、楽しみである。(池)