

Brain News

新年号



和田ゆかり



ビジネスマナーちょっと得する話 107



(和田ゆかり)

皆様、新年明けましておめでとうございます。平成30年戌年です。

皆様、新年どのようにお過ごしでしょうか？私は、毎年の事ですが、1日に1年の目標を新しい手帳に書くことから始めます。小田原は歴史あふれる街です。数々の有名な方の中に、二宮尊徳翁がいます。ある方から教わりましたが、二宮尊徳翁の銅像は必ず足を1歩前に踏み出しています。常に前に進む事を意味しているとの前教わりました。

平成30年、大きな一歩でなくても、常にチャレンジする気持ちを忘れず、前向きに一步步進むために、頑張りましょう！

さて、新年明けて最初のブレインニュースは、「あいさつ」についてお話いたします。皆さん、年明けは「あいさつ」から始まりましたね。「新年明けましておめでとうございます」と。「あいさつ」とは心を開く積極的な行為です。ですから、相手がするからする、相手がしないからしないというものではありません。普段何気なく「おはよう」「こんにちわ」「こんばんは」「最近どう？」「げんき？」という言葉も「あいさつ」の一つと言えます。

自分から積極的に声をかけてみませんか？

「あいさつ」はコミュニケーションの入り口です。自然に行え、なおかつ笑顔できちんと相手を見て行える方は、さわやかに感じますし、印象もとても良くなりますよね。社会人の基本マナーも「あいさつ」から始めます。「あいさつ」をきちんと出来るか出来ないかは、その方自身の印象も大きく変えますし、信頼関係も関わります。「あいさつ」が出来ないとすると、会社の印象も悪くしてしまいます。

- ① あ・・・相手を見て
- ② い・・・いつでもどんな時でも
- ③ さ・・・先に
- ④ つ・・・続けて

相手を認める意味を込めて、相手のお顔をきちんと見ていつでも、どんな時でも、今日は気分がいいから挨拶する、今日は気分が悪いからしないではないという事。更には、笑顔で、心を込めると、より効果的でしょう。私たちは、とかく、何かをしている最中や、忙しい時など、「あいさつ」が作業の一つとなり、顔を見ずして、作業をしながら「あいさつ」をしがちです。

ながら作業では、決して心は伝わりません。ぜひ、今年から、ながら作業をやめ、相手を認めた上で「あいさつ」をしてみましょう。そして明るく元気に笑顔を添えてみましょう。笑顔は相手を安心させ、自分も相手も温かい気持ちになります。笑顔で応対されてイヤだという方はいません。

そこで、笑顔のポイントをおさらいしておきましょう。

- ① 口角をあげる
- ② 目尻を下げる
- ③ 心をこめる

多種多様な価値観や習慣を持った方たちがいるこの社会、お互いが気持ちよく過ごすには、マナーを心得ることで、人間関係をスムーズにします。マナーは知っているではなく、できるようにならなければ意味がありません。

そして今年も、皆さん笑顔で過ごし幸せを呼び込みましょう。私も「一日一笑」「一日一感謝」を胸に、新たな出会いを楽しみ、毎月ブレインニュースをお届けいたします。

これからもお付き合いの程、よろしく願いいたします。



“積極的な「あいさつ」できていますか？”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント



本当に強い組織に生まれ変わる!

~人材が人財に変わる時 62~



(木村 隆人)

新年明けましておめでとうございます。毎年恒例の我が家のコスプレ年賀状ですが、今年は成年ということで「スヌーピー」に扮してみました。お手元に届いた皆様が元旦から笑顔になれることを願い、毎年頑張っています。

さて昨年末は、360度評価についてお伝え致しました。多方面から評価をしていくことで、上司だけでは気付けなかった強みや、改善すべき点は良いキッカケとなるはずです。全てをオープンにしていくことは難しいにせよ、経営判断の材料として、マネジメント層は情報を掴んでおく为宜しいかもしれません。

毎年、その年度の【1年の言葉】を考えているのですが、常に自分の信条として捉えているものがあります。それが当社に勤務し学んだ【守破離(しゅはり)】という言葉です。

元々は、安土桃山時代に活躍した茶人「千利休」が詠んだ和歌が根源とされています。

「規矩(きく)作法 守りつくして破るとも 離るとても 本(もと)を忘れるな」という句で、日本での茶道や武道等の修行における師弟関係のあり方の一つといわれています。

最初の【規矩】は規則や規範、決まりごとのことを指しています。

守：その世界での規則や作法、師の教えを、ひたすら正確・忠実に守って習得する。

破：鍛錬と経験を積み重ねたら、それまで身に付けたものを洗練させ、自分なりの個性を作り出すことに挑戦する。

離：これまでの経験や知識に捉われず、独自の境地を切り拓いてゆく。

このように個人のスキルを3段階のレベルで表しています。まずは、師匠に言われた型を**守**るところから修行が始まります。そして、その型を自分と照らし合わせて研究することにより、より自分に合った良い型をつくることにより既存の型を**破**るようになっていくという意味です。最終的には師匠の型、そして自分自身が造り出した型、この2つの型に立脚した個人は、自分自身と技についてよく理解しているため、その型から自由になり**離**れて自在になることができるといわれています。

私たち組織人においても、まずはその組織の型(社訓、理念、ミッション、ビジョン etc)をもとに、学び・勤め成果を得ていくようになると思います。その中で、自分の商品をつくることや、更なる付加価値のある仕事就き、バリュープロポジション(顧客価値の提供)をつくっていくようになるのだと思います。

私はまだまだ修業の身。少しでも早く、より多く皆様に貢献できるよう精進して参ります。

本年も、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

あけましておめでとうございます。

平成30年が始まりました。平成も30年という月日が経過しているのだとおもうと深いものがあります。

年頭でもありますし、月日の経過という点から時間分析についてお話をさせていただきます。



皆様は、仕事をする上で**時間**を考えた事がありますか？

「この仕事は〇〇分で終わらせる。」とか、「〇〇時までには何をする。」など、皆さんは仕事で予定（計画）をたてますよね。

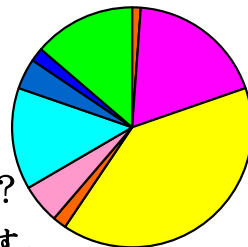
しかし、これが計画通りに進まない。突発的な急ぎの仕事が入ったりして、計画していた仕事が後回しに、その就業時間の8時間で仕事が終わらず、残業になってしまいうなんてこともあると思います。

また、企業（組織）に属していると一人で仕事が完結することはほとんどないでしょう。チームで仕事をする方、または前工程の人がいて、自分に仕事が回ってきて次工程の人に仕事を渡すという仕事の方もいると思います。仕事をする上で、他人の時間も使っているのだという事もあります。仕事は人と人とが関わって行う事です。

自分の仕事の仕方により、関わる人の仕事時間に影響を与えることもあると思います。

そこで、時間の記録は取られていますか？取られているならば、分析をされたことがありますか？分析とは、1日の仕事を円グラフにして、仕事により色分けをしてみる事です。

分析をすることにより、どのように時間を使い仕事をしているかが見えてきます。時間の使い方の無駄も見えてきます。



皆様も一度、時間の記録を取り、分析をされては如何でしょうか？

自分自身がどう時間を使って仕事をしているのかが、見えてきます。

貴重な時間を最大限に活用し、新たな年を有意義に過ごしていきましょう。

今年も一年宜しく願い申し上げます。

税理士法人エナリ 藤田 初文

Brain News

令和2年6月18日発行

2月号



和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 108



皆さんこんにちは。まだまだ寒い日が続く2月です。2月と言えば節分です。

最近、豆を年の分だけ食べるのも大変になってきました。

昨年は、大雄山最乗寺の節分祭に参加させていただきました。それはそれは素晴らしい貴重な体験で、節目の年にはまたぜひ、行ってみようと思います。

最乗寺の奥の院という場所で祈祷してもらおうのですが、修行といえどもとっても寒いので、もし行かれるのであれば、温かい服装で行かれることをお勧めいたします。節分は冬から春になる節目の日です。とは言っても、まだ寒い日が多く、風邪も流行っているようですから、みなさんもお気をつけください。やはり、うがいと手洗いは必須ですね。手洗いは、指と指の間、手首まで念入りに石鹸で洗うようにいたしましょう。もちろん、うがい手洗い以外にも、加湿器などで乾燥を防ぐことも必要ですね。

新年最初のブレインニュースでは、挨拶についてお話をさせていただきました。今回はお辞儀についてお話をいたします。お辞儀には種類が3つあります。

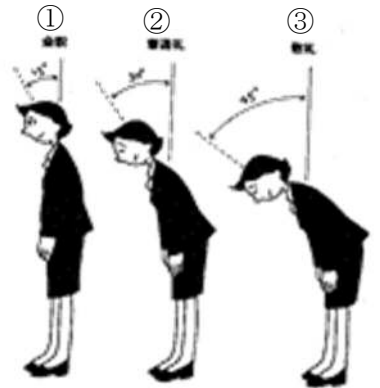


(和田ゆかり)

① 会釈 …角度が15度 少し軽めのお辞儀
道などで人とすれ違うときなどに使います

② 普通礼(敬礼) …角度が30度 よく使われるお辞儀
お客様のお迎えや、出退勤
感謝の気持ちを伝えるときなどに使います

③ 最敬礼 …角度が45度 最も丁寧なお辞儀
普段より最大の感謝を伝えるときや、
謝罪やお詫びをするとき、
何かを依頼するときなどに使います



お辞儀をする際に、言葉かけがありますが、言葉と同時に辞儀をするのではなく、先に「おはようございます」「ありがとうございます」「申し訳ありません」と言った後に、お辞儀をするのが美しい所作になります。ながら作業をしないということです。また、お辞儀をする際に猫背にならないように背筋は真っ直ぐに保ちましょう。

首だけでお辞儀するのも印象があまり良くありませんから、やめましょう。

また、お辞儀をする際の速度ですが、頭を上げる時、動作をゆっくり行くと、とてもお辞儀が美しくなります。

もちろん挨拶や感謝の気持ちを伝える際には笑顔を添えるとより良いですね。お辞儀一つをとっても、気持ちがこもっていなければ相手には伝わりません。また、相手の状況によっては、「目礼」が必要な時もあります。必ずしもお辞儀はいたしません、目線を合わせて、相手に敬意を表す方法です。相手の状況に配慮した行動です。

言葉を交わすことができないような状況や、相手の方がどなたかと話し中の時などは目礼をすることが良いでしょう。

“お辞儀も心をこめて使い分けしていますか？”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント



~人材が人財に変わる時 63~ 🍷 2月 🍷

人事賃金改革



(木村 隆人)

皆様、こんにちは。高校生の大学一般受験シーズン真っ只中ですね。近年は、現役合格が主流となっているので、人生をかけた？大一番です。私にとっては、かれこれ15年くらい前の出来事ですが、当時はマスク&耳栓スタイルで予備校の自習室にこもって勉強していたのを思い出します。本命と滑り止めの2校しか受けないという極端な受験の仕方をしたので、かなり切羽詰っていたと思います。なんとか本命を突破できたので良かったのですが、今は「滑る・落ちる」の単語は外では禁句ですね。

さて、皆様の組織では、どのように採用戦略を立てられていますか？現在は、売り手市場でどこも人材の確保に苦戦されていると聞きます。私たちの業界も同様に人材が不足していますが、御社はいかがでしょう。

今回は、採用戦略の1つとして「攻め」の採用についてお伝え致します。

人を採用するとなると、どのような手段で採用をしていきますか？会社説明会をしたり、ハローワークに登録したり、求人サイトに掲載したりすると思います。これらは結果的に「待ち」の採用をする状態です。新卒には一定の募集期間もありますので、良い人材を逃さないようにすると、経費が膨らみます。即戦力の中途を募集する際も、応募があるまで待つこととなります。その待っている期間が長くなるほど、採用への投資も多くなりますね。

そして、やっとこさ面接をしたとしても期待する人材がいなかったり・・・ようやく採用しても、描いた人材ではなかったり・・・そして退職。採用戦略が悪循環となっている時は、このサイクルがぐるぐるまわってしまうこととなります。

そこで今回お伝えするのは、米国では採用戦略の主流といってもいいほど普及している「リファーマルリクルーティング」という採用方法です。

リファーマルリクルーティングとは、社内外の信頼できる人脈を介した、【リファーマル（紹介・推薦）】による採用活動のことをいいます。日本でいう縁故採用とは少し違います。コネという意味で捉えてはいけません。あくまで、【質】を求めていくこととなります。

求人サイトなどの採用チャンネルに頼らず、人と人との個人的なつながりを活用することで、採用候補者の質や信頼性を担保し、採用時の双方のマッチングを高めるのがリファーマルリクルーティングのキモです。更に求人サイトを利用しないので、採用コストの低減にも一役買います。

社内の優秀な人材に対しては、積極的にリファーマルをさせる社風を根付かせると更に効果が出てきます。つまり、優秀な人材が優秀な後輩を連れてくるといった具合です。

また、同じように外資系のコンサル会社等で主流になっているのが、「ダイレクトリクルーティング」です。

ダイレクトリクルーティングとは、企業による積極的な人材採用を指します。こちらについては、求人サイトをチャンネルとして利用しますが、エージェントから紹介を受けて、スクリーニングして面接へ、という流れではなく、求める人材をリストからダイレクトに選択する点が「待ち」の採用とは違います。求人サイトへ依頼をかけても、エージェント側が積極的に動くわけではないので、コスト面を抑えられます。また、ダイレクトリクルーティングをサービスとして採用している求人サイトも増えてきています。

そして、近年ではSNSの発達も、リファーマルやダイレクトリクルーティングによる採用戦略の利便性や効率性を向上させているのも事実ではないでしょうか。

中小企業には、採用にかけられる資源に限りがあります。その点で前述した採用戦略はコストも抑えられるので、取り入れたい戦略ともいえますね。

「待ち」ではなく、「攻め」の採用もとりにいれていきましょう！

木村 隆人

皆さん、こんにちは。

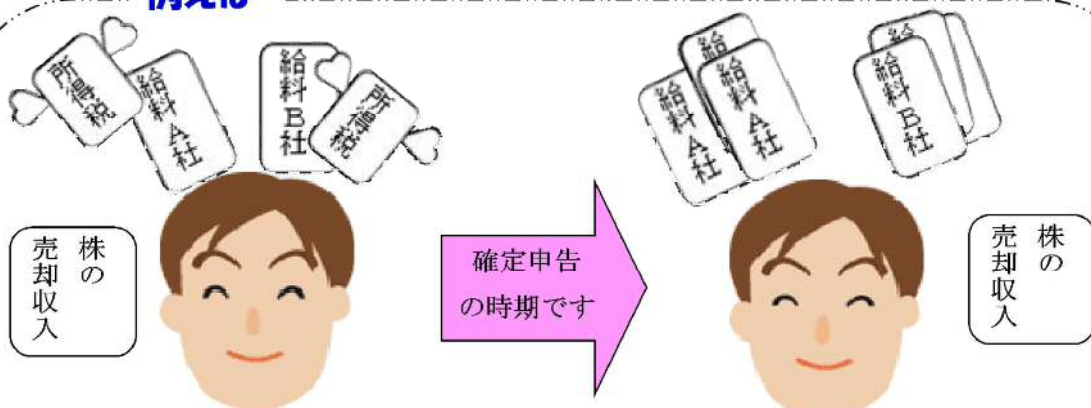
今年も一番寒さが厳しい季節となりました。朝の車の運転には気を付けましょう。

今回は、もうすぐ始まる個人の方の確定申告の基本についてお話をさせていただきます。

まずは、確定申告とは何か？

確定申告とは、**1年間（1月1日～12月31日）**に所得のあった人が所得税と復興特別所得税を「**申告納税**」する、また納め過ぎた所得税と復興特別所得税の「**還付申告**」をする税務手続きのことをいいます。

例えば



2社から給与を頂いています。
月々それぞれの会社で給与額から所得税
を計算して、納めています。
11月に株を売り、収入がありました。

確定申告では、1年間の収入である給与額
や株の売却額に対して所得税がいくらにな
るかを計算することです。それぞれの収入
で申告をすることは出来ません。

とても簡単に説明をさせて頂きましたが所得により税金の計算方法が異なりますので詳しくはご相談ください。また、確定申告は税金を納めるばかりではありません。冒頭でもお話をさせて頂きました「**還付申告**」もあります。「**還付申告**」の代表的なものに皆様もご存知の**医療費控除・住宅ローン控除**があります。医療費控除を受けられる場合は領収書が必要になりますので、ご家族全員分を大切に保管しておいてください。他にも税額控除や所得控除ができるものもございます。

あなたも「**還付申告**」できるかも・・・お気軽にご相談ください。

税理士法人エナリ 藤田 初文

和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 109



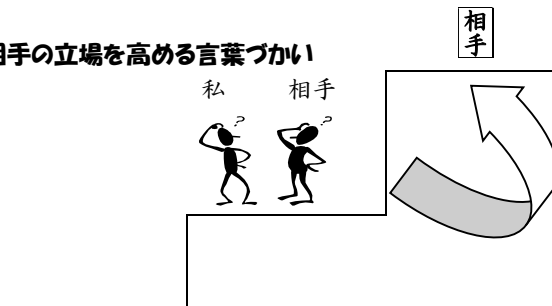
(和田ゆかり)

皆さんこんにちは。今年も私の大好きな3月がきました。3月はどこからか沈丁花の良い香りがします。この香りがすると、春はもうすぐだなと感じます。

それと共に、祖母との優しい思い出も振り返ることができる香りです。

さて、今回は敬語の使い方と3つの種類についてお話します。敬語はご存知の通り「習うよりも慣れる」と言われています。マナーについてアンケートを取ると、決まって苦手な上位にあがる「敬語の使い方」です。敬語は相手を敬う気持ちを表わすものです。社会人として、言葉遣いを使い分けられるようにしたいものです。印象を与える一つですので、TPOに合わせて使えるようにいたしましょう。

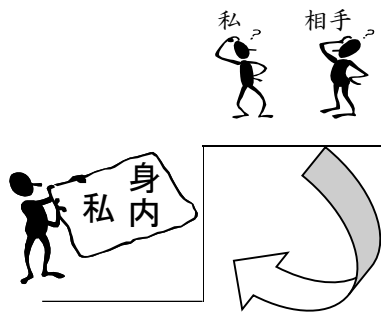
・尊敬語・相手の立場を高める言葉づかい



基本パターン

れる・られる
なさる
お～になる
ご～になる
「話される」「お客様がご覧になる」「おっしゃる」など

・謙譲語・謙虚な姿勢を表現する言葉づかい 自分の立場を一段下げ、相手を高める。



基本パターン

お～する
～させていただく
「お聞きします」「拝見させていただきます」など

・丁寧語・日常のものを上品に表現する言葉づかい

お・ご
です・ます
あっち⇒あちら
どっち⇒どちら

「お・ご」をつけない言葉

・外来語・公用語
・公共の建物・動物
「おコーヒー」など

基本をしっかりマスターして日本古来の美しい表現様式を伝えていきたいものです。品格ある言葉遣いをするためには、日頃から敬語を意識して使い込むことが近道です。

“基本を覚えれば敬語も大丈夫！”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント



(木村 隆人)

人事賃金改革

皆様、こんにちは。先日、久しぶりにスキー場へ行ってきました。子供は初の雪山で、大はしゃぎ！ソリやストライダーで滑って楽しみました。私と妻は約5年ぶりのスノーボード。意外と身体が覚えていて、無難に滑れました。5年前はアマチュアの大会に出るほど、ハマっていたスポーツなので、当時のことを思い出しながら楽しみました。しかし翌日からは3日間、全身筋肉痛で、普段の運動不足を痛感した次第です（笑）

年末調整から確定申告まで、当業界では1番の繁忙期として、残業時間が多くなる時期でもあるといわれています。そこで今回は、長時間労働について、少しふれてみます。

厚生労働省は、働き方改革の一環で、残業時間の上限規制と同一労働同一賃金を施行すると発表しています。

残業時間の上限規制については、2019年（中小企業は2020年）よりスタート見込み。

内容としては、時間外労働の上限規制は、現行の時間外限度基準告示のとおり、労働基準法に規定する法定労働時間を超える時間に対して適用されるものとし、上限は原則として月45時間、かつ、年360時間とする、とされています。上限に対する違反には、罰則を課す！とされています。これには特例があり、臨時的な特別の事情がある場合として、労使が合意して労使協定を結ぶ場合においても上回るできない時間外労働時間を年720時間と規定するとされました。年間720時間となると月平均60時間ですね。

時間外労働で縛られるなら、休日労働してもらおう！という逃げ道にも次のような縛りがつくられています。

- (1) 休日労働を含み、2か月ないし6か月平均で80時間以内
- (2) 休日労働を含み、単月で100時間未満
- (3) 原則である月45時間（1年単位の變形労働時間制の場合は42時間）の時間外労働を上回る回数は、年6回までとされています。

これは良く考えると過労死ラインに沿うようにつくられているのか・・・と感じます。過労死ラインとは、健康障害のリスクが高まるとする時間外労働の「時間」を指す言葉です。労働災害認定において、労働と過労死との因果関係判定に用いられます。

過労死ラインの目安となる時間は、80時間(月に20日出勤とすると、1日4時間以上の残業・12時間労働)とされています。

健康障害の発症が、2~6ヶ月間で平均80時間を超える時間外労働をしている場合、因果関係を認めやすいという、あくまでの目安です。

今後、人口構造の変化により、働き手が減少し続けるといわれていますから、よりこの長時間労働は注視しなくてはなりませんね。人手不足による既存社員への業務集中化は避けなくてはなりません。

既に起こった未来を考えると、先述の内容は避けては通れません。ですから、生産性向上への取り組みと、お値段以上の高付加価値の提供にいっそう力をいれていかなければなりませんね。

今回は、同一労働同一賃金についてお伝え致します。

(注意)

従業員の方々に、法定の労働時間を超えて労働(法定時間外労働)させる場合、または、法定の休日に労働(法定休日労働)させる場合には、あらかじめ労使で書面による協定を締結し、これを所轄労働基準監督署長に届け出ることが必要です！

(ええ？残業させたりするには何か届出が必要なの？・・・と思った方は当社社会保険担当までご連絡下さいませ。)

また、一度の提出で済むものではなく、毎年必要となりますので、お忘れなく・・・

皆さん、こんにちは。平成30年も既に2か月が過ぎました。時の流れは変わらないのにとてもはやく月日が流れる気がします。そう思うと時間を大切にしたいと思いませんか？

そこで今月は時間分析についてお話をさせていただきます。

以前にもお話をさせていただきましたが、また改めて時間というものを考えてみたいと思います。

皆さんは、仕事をする上で時間をどのように考えていますか？

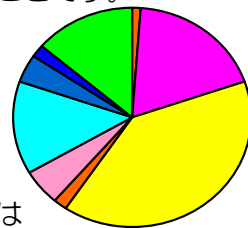
この仕事は〇〇分で終わらせる。ですとか、〇〇時までには何をする。など、皆さん、仕事の予定（計画）を立てると思います。しかし、これが計画通りに進まない。突発的な急ぎの仕事が入ったりして計画していた仕事が後回しに……。就業時間や労基法で言われる1日8時間で仕事が終わらず、残業になってしまうなんてこともありますよね。



また、企業（組織）に属していると、一人で仕事が完結することはほとんどないでしょう。チームで仕事をする方、または前工程の人がいて、自分に仕事が回ってきて次工程の人に仕事を渡すという方もいると思います。仕事をする上で、「他人の時間も使っているのだ」という事もありますよね。仕事は人と人が関わり合い行う事だと私は思います。自分の仕事の段取りや手順により、関わる人たちの仕事時間に影響を与えることもありますよね。

そこで、時間の記録は取られていますか？取られているならば、分析をされたことがあるでしょうか？分析とは、1日の仕事を円グラフにして、仕事により色分けをしてみることです。

分析をして図にすることにより、どのような仕事に時間をどのように使っているかが見えてきます。時間の使い方の無駄も見えてきます。



頭を使う仕事は午前中に行うと良い、という事が書かれた本もありましたが、私の場合は、まとまった時間を取れるのが午後なので、ボリュームのある仕事は午後行うようにしています。また、仕事が行詰ったら、ちょっと軽めの違う仕事を始めます。そうすると頭もリセットされひらめきを得ることもあります。

私の話はこれぐらいにして、皆様も一度時間の記録を取り、分析をされては如何でしょうか？

自分自身がどう時間を使って仕事をしているのかが、見えてきます。

また、ライフスタイルもやってみると新たな発見があるかもしれませんよ。

貴重な時間を大切に、そして最大限に活用していきましょう。

システム担当 藤田 初文

和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 110



(和田ゆかり)

皆さんこんにちは。すっかり春になりましたね。4月は桜の季節です。私は桜が大好きです。華やかで控えめで儂げで美しくて皆が幸せな気持ちになる。今年も小田原のお堀が桜で満開になります。昼間はお堀に桜が映し出され、夜は明かりに照らされてなんとも趣ある風景に、ますます小田原を好きになりますね。

さて、先月から敬語についてお話しております。

敬語は習うより慣れるというように使いこなしてしまえば、決して難しいものではありません。しかし敬語と聞くだけで、苦手と思ってしまいがちです。そこで、一つずつ細かくお伝えしていきます。

今回は敬称についてお話いたします。呼び方は下記の通りです。

	自分の呼び方	相手の呼び方
個人	わたくし	〇〇様 そちら様
会社	弊社 当社 わたしどもの会社	御社 貴社 〇〇会社様
社員	上司の〇〇 担当の〇〇	(役職や部署)の〇〇様 ご担当
同行者	同行の者	お連れ様 お連れのお客様 ご同行の方
複数	わたくしども 一同	そちら様 ご一同様
息子	息子 長男	ご子息 ご令息
娘	娘 長女	お嬢様 ご令嬢
父	父 父親	お父上 お父様
母	母 母親	お母上 お母様
妻	妻 家内	奥様
夫	夫 主人	ご主人様 旦那様

社外の方と会話をする時は、年齢に関係なく敬語を使います。

その際には上記の表を参考にお呼びします。また、社外の方には「〇〇さん」ではなく「〇〇様」と言い、役職のある方は「〇〇部長」や「部長の〇〇様」と呼びます。ですから、〇〇部長様ということや社長様ということは二重敬語にあたります。

社外の方の前で社内の者を言うときには、上司であれ「〇〇課長」と言うのではなく「課長の〇〇」と呼ぶようにしましょう。

敬語は、相手に「敬意」を伝える為にあります。しっかり覚えて使いこなせるようにすることがビジネスマンとしてのマナーです。

“さあ！今日から胸を張って敬語美人”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント

~人材が人財に変わる時 65~

人事賃金改革



(木村 隆人)

皆様、こんにちは。先日、2019年卒業向けの合同企業説明会に弊社担当者として、参加してきました。リクルートスーツを身にまとった若者たち、とてもフレッシュで良かったです。緊張した面持ちで説明会に参加している姿をみて、なんだか可愛らしいとすら思ってしまいました。

入社後はしっかりと教育を受け、仕事を楽しんでもらえるようになればいいですね！

各社、求める人物像があると思います。清潔感・笑顔・コミュニケーション能力など、相手に求めるものは多岐にわたりますが、反対に相手(求職者)が求めるものはなんでしょうか。

時代の変化とともに、相手が求めるニーズも変わるはずです。新卒採用を担当されている方から、よく耳にするのは「最近の子は、稼ぎたくないのかな？欲しい車や時計はないのかな」「休みが欲しいっていわれるけど、休みの日に何して過ごしている？と聞くと、何もしてないって答えるんだ・・・」と口にされています。

確かにその時代・時代の過ごし方や景気や考え方などによって、その人の生き方や考え方は変わると思います。昔、CMで「24時間働けますか？ビジネスマ〜ン♪」と栄養ドリンクのキャッチコピーがありました。今そんな事を口にするとう〇ハラだよと返ってくるでしょう。

新卒者が企業に求めるものの傾向としては、「安定している」が常に上位のようです。確かに今の学生は好景気に沸いたバブルの時代は知りませんし、生まれたときから不景気のあおりを受けているはず。更にリーマンショックや東日本大震災など日本経済が大きく打撃を受けるような出来事を子どものうちに経験しています。そのような時代を過ごしてきたのであれば勤める企業は資金力のある大手や、有名企業がいい！と考えるのは、ごく自然なことかもしれません。

そして、そのなかで自分のやりたい仕事、やりがいのある仕事を探しているのかもしれないね。

また、育メンや家事メンなどの言葉が流行しているように、将来結婚・子育てをすることも視野に入れて企業を選ぶ傾向もあるのかもしれない。ライフイベントと仕事が両立できるような企業に勤めたいと考えれば、おのずと産休・育休や時短勤務制度など、整備された企業が着目されます。大手企業の採用募集の仕方もその傾向にあるのが裏付けされているともいえます。

「企業戦士」という言葉が流行った時代を過ごしてきた方々にとっては、もしかしたらギャップを感じる部分もあるのかもしれない。しかし、反対に考えればニーズの変化に対する環境を準備することの重要性を感じることであるのではないかと考えます。

今の時代、そしてこれからの時代は「採用」は簡単ではありません。しかし、大企業のような資金力がなくても、準備しておけるものはたくさんあります。

もし、ご準備に不安を感じた際は、当社へお声がけください。採用等の準備（性格検査・適性検査など）もサポートさせていただきます。また、就業規則の作成・変更、賃金・評価制度の策定等、採用を含めた経営戦略の立案等も承っております。

2月号にてお伝えした「攻め」の採用をしていくためにも、必要な社内整備のサポートをさせていただきます。是非、お問い合わせくださいませ。

木村 隆人

皆さん、こんにちは。4月に入りました。4月は新年度のスタートです。自分自身何かが変わるわけではないのですが、新しい第1歩を踏み出すようなちょっとした緊張感を覚えます。

季節も冬から春へと変わったことで、気持ちも軽やかになるような気がします。春を探しにちょっとお散歩・・・そんな気分転換も必要ですね。

今月は、最近問い合わせが増えています「電子納税」についてお話させていただきます。まずはじめに、それぞれの特徴について簡単にご紹介致します。

1. ダイレクト納付では、事前に税務署へ届出等をしておけば、e-Taxを利用して電子申告等又は納付情報登録をした後に、届出をした預貯金口座からの振替により、簡単なクリック操作で即時又は期日を指定して納付することが可能です。

2. 登録方式では、e-Taxソフト等を利用して、税目、課税期間、申告区分、納付金額等の納付情報データ（納付情報登録依頼）を作成し、e-Taxに送信して事前に登録、登録した納付内容に対応する「納付区分番号」等を取得して、インターネットバンキングやATM等から納付できます。

3. 入力方式では、e-Taxソフト等の利用による事前の納付内容の登録は必要なく、インターネットバンキングやATM等から直接納付する方法で、申告所得税、法人税、地方法人税、消費税及地方消費税、申告所得税及復興特別所得税、復興特別法人税の納付に限って利用可能となっています。

4. クレジットカード納付とは、インターネット上でのクレジットカード支払の機能を利用して、国税の納付の立替払いを委託することにより国税を納付する手続です。

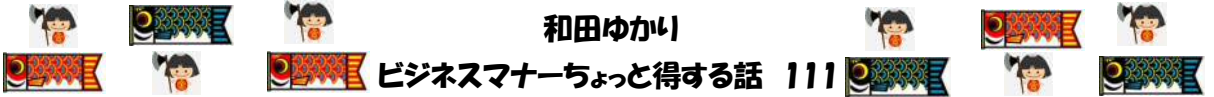
以上の電子納付の種類は国税庁からの引用です。来月は、それぞれをもう少し詳しくお伝え致します。

システム担当 藤田 初文

Brain News

令和2年6月18日発行

5月号



皆さんこんにちは。5月といえば、北条五代祭りですね。ここ最近では毎年見に行っています。新緑がきれいで爽やかな風を感じつつ、お神輿が出て賑わっている街を歩くのはとても楽しいです。おとしは、懐かしい同級生にバッタリ会ったり、去年は、道を挟んだ同じ場所で偶然母も見ていたなんて事もありました。



(和田ゆかり)

いつも私は、北条祭りでパワーと元気をもらえるので、是非先月入社した新入社員の方たちも、今年は北条祭りに行って欲しいです。慣れない新しい環境で、一か月緊張しながら、仕事を覚えたりすることは、とても大変だと思いますので、お神輿を担いで大きな声を出したり、お腹の底から大笑いするのもいいかもしれませんよ。

さて、ここ数か月連載で、敬語についてお話しています。今回は敬語の種類と尊敬語、謙讓語についてお話をいたします。敬語は上手に使おうとすると、かえって変な使い方をしてしまったり、反対に使わなくてはと意識しすぎると、ごちちなくなってしまう。普段から使いこなして、自然に使えるようになるためにも基本をまず覚えておきましょう。

敬語にはまず三種類あります。 ※3月号では図にしてわかりやすくなっています

尊敬語	相手の動作を高めて言い表す言葉
丁寧語	「お」「ご」「です」「ます」などをつけて丁寧に表す言葉
謙讓語	自分の事をへりくだって言う事で相手に尊敬を表す言葉

尊敬語と謙讓語の一覧表

	尊敬語	謙讓語
する	なさる	いたす
言う 話す	おっしゃる	申す
行く	お出でになる	参る 伺う
来る	お見えになる お越しになる	参る 伺う
いる	いらっしゃる	おる
見る	ご覧になる	拝見する
食べる	召し上がる	いただく
会社	御社 貴社	弊社 当社
聞く	お聞きになる	拝聴する
もらう	お受けになる	頂戴する

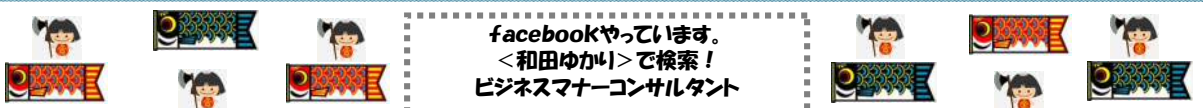
上記にあげたのは普段よく使う敬語をあげました。

普段から使うようにすればいざというときに使いこなす事ができます。

また、丁寧語は公共の場所や、動物にはつかいませんので、気をつけましょう。



“使えば使うほどに慣れる敬語で自信 UP！”



～人材が人財に変わる時シリーズ66～



横浜スタジアムと本紙がリニューアル！

皆様、こんにちは。昨シーズンのベ이스ターズは、クライマックスへ3位進出し、見事下克上を果たし、日本シリーズへと進みました。ファンにとっては嬉しいシーズンで、また今年も楽しみです。

2020年のオリンピックでは、野球会場が横浜スタジアムになることもあり、人工芝の入れ替えや観客席のリニューアルもあるので、今後も楽しみが満載です！

また、プロの編集者の方にアドバイスを頂いたので、私の記事もリニューアルしてみました！今後も、より楽しく・わかりやすいプレインニュースにして参ります。

春の人事開幕です

この春から当グループの人事に私も実務ベースにて参画することになりました。そのスタートアップとして要員計画を立てました。

その際の会議を通して、要員計画の重要性を改めて痛感したので、今回お伝えさせていただきます。

何事にも計画が必要じゃあ～りませんか？

経営計画上には、様々な「計画と実行、そして結果」があります。経営資源の要素として、【ヒト・モノ・カネ・情報】などよくいわれますが、これらには計画が必要となります。

モノやカネは外部調達がいやすいものではありますが、ヒトは簡単には調達できません。

人的資源は今後さらに重きをおくべきところ。AIなどの発達によりヒトの作業が簡略化されたり、無くなったりしていく世の中で、ヒトの働き方や【知識やスキル】は本当に重要なものになるはず。です。

要員計画ってなんぞや？

簡単にお伝えすると「事業運営のために必要な人材を量的・質的に確保し、配置するための計画」のことです。短期・中期・長期にセグメントしながら、現状を分析し目標とするものとのギャップを見つけていくことになります。

まずは俯瞰的に・・・

会社にてとって必要な人材がどのくらい量・質で必要なのか調査を行いましょう。経営者側・職場側からヒヤリングを実施し、事業ごとに整理をしていきます。

過剰であったり、事業計画に必要であれば配置転換行なうことになり、不足していれば採用の計画が必要となります。

現メンバーの事を考える

現メンバーの社歴や、定年までの年齢、過去の離職率を計算することで、大方の減員計画が立てられますね。(3年後には定年で2人退職してしまうetc) そうすると、必要人数が足らなくなるので増員(新卒・中途)計画も立てられるようになります。(即戦力で1名必要。新卒で2名・・・3年後には1人前に育てなきゃ！など) そうすると、自然と教育訓練計画も考えなければなりません。

要員計画を立てることで

辞めたから補充の繰り返しや、その場しのぎの人事を回避することができるようになっていきます。

要員計画は、経営計画の重要な一部分です。まずは年に一度の計画と、見直しをして参りましょう！

筆者：木村隆人(きむらたかひと)

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり！トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ(保守的)な外見を与えるが、内面は常にプロGRESSIVE

(漸進的)な考えで行動することを信念と

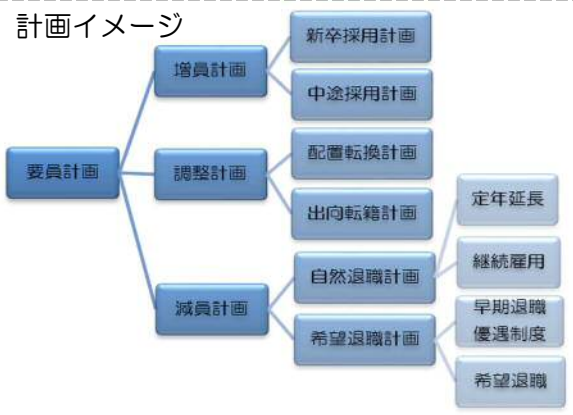
しています。

とにかく身体を動かすことが好きで、時間をみつけては筋肉トレーニングするほど、見た目とは違い、体育会系！

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



計画イメージ



皆さん、こんにちは。

4月に入り、夏日になったり、雪が降ったりと日本列島はとても忙しい天候でした。

5月はゴールデンウィーク天候が安定してくれるといいですね。

それでは、前月お伝え致しました**ダイレクト納付・登録方式・入力方式**の中から『**ダイレクト納付**』について、お話をさせていただきます。

『**ダイレクト納付**』とは、**e-taxソフト**を使用して、電子申告又は納税情報登録を行った後、受信通知より即時又は期日指定を選択してクリックすることで、届出をした預金口座より振替で納付することです。

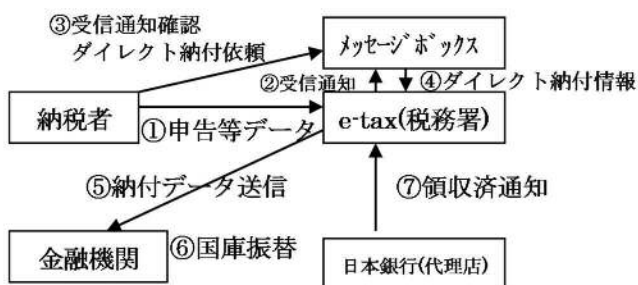
e-taxソフトを使用するの電子申告又は納税情報登録を行う場合は、**マイナンバーカードの取得、ICカードリーダーライターの購入**が必要になります。(会計事務所が申告したのものに対するの電子納付の関してはマイナンバーカードもICカードリーダーライターも必要ありません。)そして、国税庁へは**電子申告開始届出書**を提出し、**利用者識別番号**を取得します。こちらは、インターネット上で行うことができます。

ですが、『ダイレクト納付』を行うための届出は、所轄税務署へ「**国税ダイレクト方式電子納税依頼書兼国税ダイレクト方式電子納税届出書**」を書面で提出をする必要があります。こちらの手続きには1ヶ月ほど掛るそうなので、余裕を持って準備をして下さい。

そして全ての準備が終わり、『ダイレクト納付』の登録も完了すると「ダイレクト納付登録完了通知」がメッセージボックス(国税庁の確定申告作成コーナーにあります。)に格納されます。



ダイレクト納付の申告等のイメージ図



上図右側が受信通知です。赤く囲まれている所にダイレクト納付のボタンがあります。こちらをクリックすることで納付が行われます。**納付の完了通知やエラー通知等はメッセージボックス**に格納されますので、**確認を忘れず**に行ってください。メールへメッセージを送る設定もメッセージボックスにあります。『**ダイレクト納付**』は、毎月の源泉納付に適しているようです。

さて来月は、**インターネットバンキングやATM**を使って納付する**登録方式と入力方式**についてお話をさせていただきます。

システム担当 藤田 初文

和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 112



(和田ゆかり)

皆さんこんにちは。5月は北条祭りもあり街中が賑やかでした。

6月はお城の菖蒲が楽しみです。たくさん菖蒲がとてもキレイに咲き、風情あふれます。菖蒲の花言葉は「優しさ」とか「あなたを大事にする」という意味があるようです。

東京や横浜の友達に「小田原は箱根や伊豆に行くときに通った事がある」と寂しいことを言われ、最近はお小田原に遊びに来てもらって街中を案内しています。

小田原の良いところをもっともっと知ってもらいたいと思う今日この頃です。

さて、GWも終わり、少し気が抜けてしまっただけではないですか？また、6月は雨も降りやすく、天気によって気分が変化してしまうということもあります。

そこで、今回は、プラスの表現方法をお伝えします。言葉は言霊といわれます。言葉は一度発したら、取り消しはできません。言葉には、その方の思考が現れますので、表現の仕方でもネガティブではなく、ポジティブな言葉を使いたいものです。

「ありがとう」「ツイている」「楽しい」「嬉しい」「感謝しています」などなど、ポジティブな言葉はたくさんあります。皆さんはどうでしょう？普段、このような言葉を使っていますか？よく、「ステキな笑顔ですね」とか「すてきなお召し物ですね」など、皆さんも褒められることがあると思いますが、その時に、皆さんはどのように返していますか？「いえいえ、それほどでも」「いえいえ、私なんてとてもとても」と謙遜していませんか？照れ隠しの裏返しで謙遜してしまうこともあるかもしれませんが、褒めてもらった時こそ、「ありがとうございます」「嬉しいです」という言葉で返すと、褒めた側もとても気持ちが良いですよ。

それも一つのポジティブな表現の仕方です。では、消極的なマイナス表現を積極的なプラス表現に言い換えたものを具体的にみてみましょう。

消極的なマイナスの表現	積極的なプラスの表現
ダメかもしれない	やってみなければわからない
後でやればいい	今できることをやろう
あと1日しかない	あと1日ある
今日は疲れた	今日はよく働いた(動いた)

こちらはほんの一例ですが、ちょっとした表現のしかたで受ける印象が全く違います。また、ネガティブ用語の代表言葉としては「でも」「だって」「どうせ」。つつい使いがちですが、「もしかしたら」「きっと」などを上手に使って、なるべく使わずにいたいものですね。プラスの言葉を使うことで、積極的になり、気持ちも前向きになります。雨が多くなるこの時期も「恵みの雨」と考え、雨の時にしか出来ないことを楽しむようにしてもいいかもしれません。

プラスの表現で、明るく前向きに過ごしてみましょ！

“ポジティブ表現で会話力UP！”

facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント

~人材が人財に変わる時シリーズ 67~



日本の4番 筒香嘉智

皆様、こんにちは。また今月も大好きなベイスターズの話からです。つい先日、1試合に3本もホームランをうち、改めてこれぞ日本の4番というものをみせてくれた筒香選手。メディアからも大変注目され、彼の練習方法や、打席の際の心構え、体重の移動の仕方など、報道陣からの質問攻めにあうこともしばしばです。

しかし、彼は決まって「いや、特に」「身体の内側の問題なので」「きた球を打っただけです」と塩コメント。報道陣サイドからするとスカされた感否めないのですが、その言葉の裏には筒香選手のようなスター選手に憧れる子供たちへの影響を考えているそうです。

自分で考え行動することが大切

少年野球の野球教室に講師として参加した際に、彼はこんなことを言っています。

「日本は子どもたちに対して答えを与えすぎている。答えは自分で探すもの。指示を待たず、自分で動くことが必要。少年野球の頃から子ども自身が考える時間をつくらないとダメだと思うのです」

そして、食事について聞いても「栄養士の方を3年前からつけていて、僕にはすごく合っているし、疲れ方や動きも全然変わった。でも、それがみんなに合うわけじゃない。サプリとか食事とかトレーニングとか、あまり具体的に言うと子どもたちがすぐ真似をするので、言わないようにしています」

答えは自分で見つけてこそ、身になるということですね！

要員計画のアプローチ

さて今回は、要員計画についてお伝え致しました。要員計画とは、「事業運営のために必要な人材を量的・質的に確保し、配置するための計画」のことです。

では、計画を立てるためにどのような情報が必要でしょうか。

前提としては事業計画が必要となります。

その計画をもとに短期・長期的にどのような人材が必要か抽出しなければなりません。

要員計画を立てる種類としては、2種類あり、「マクロ的手法」と「ミクロ的手法」といわれるものです。

マクロ的手法とは・・・

要員計画のマクロ的手法とは、経営計画から適正とされる総額人件費が算出され、その枠組み（予算）のなかで、雇用可能な人員を採用しよう！というものです。（ということは経営計画がないと、まず話が進みません）

ですから、流れとしてはトップダウンということになりますね。

算出方法としては、付加価値を基準としたもの、売上高人件費を基準としたものなどがあります。

1つ例にあげると「労働分配率は33%までなら可」という計画が出たとします。

労働分配率＝人件費÷付加価値額（今回はざっくり粗利としてみてください）

「33%まではあと450万円」とわかれば、「うちの会社なら正社員1人にパートを1人雇える！」こんな具合になります。

ミクロ的手法とは・・・

ミクロ的手法は「積み上げ方式」とも呼ばれ、部門・職種・階層別に必要人員を報告させ、それを合計したものである。

簡単にお伝えすると、「うちの部署で〇〇件の受注件数だと、最低でも8人は必要になる。現在6名なので、あと2名の要員が必要だ！」といった具合です。

どちらを採用？

では、上記2種類のどちらを採用するのでしょうか。それはどちらも採用します。採用するというよりは計画をたてるための材料となります。財務状況や経営計画の内容によって、どちらに軸足をもちながら、調整をしていくか決めていきます。

今回は、その調整方法や決め方についてお伝え致します。

筆者：木村隆人（きむらたかひと）

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり！トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ（保守的）な外見を与えるが、内面は常にプログレッシブ（漸進的）な考えで行動することを信念としています。

とにかく身体を動かすことが好きで、時間を見つけては筋肉トレーニングするほど、

見た目とは違い、体育会系！

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



皆さん、こんにちは。6月です。今年も半分が過ぎようとしています。早いですね。これから本格的な梅雨の時期となります。適量の雨となってくれれば良いですね。今月は、電子納税の登録方式と入力方式についてお話しをさせていただきます。この登録方式と入力方式はインターネットバンキングを利用して行う方法です。まずは、登録方式についてです。

登録方式は、e-tax ソフト等を利用して、税目、課税期間、申告区分、納付金額等の納付情報データ（納付情報登録依頼）を作成し、e-tax に送信し事前に登録をする方式となります。こちらが、『納付情報登録依頼』です。

利用者識別番号	税目	源泉所得税及び復興特別所得税(告知分)
9999888877775555	課税期間(日)	年 月 日
	課税期間(至)	年 月 日
	申告区分	告知分
	中間区分	
納付先	本税	429,600 円
123450	加算税	円
小田原	重加算税	円
	利子税	円
住所(所在地)	延滞税	円
小田原市小田原城 1146	合計	429,600 円
氏名又は名称	<small>※この区分の申告納税の金額に於ける法人税を算出する場合は、「納付情報依頼」の「納税区分番号」を入力してください。</small> <small>法人保証の印</small> <small>印刷文字番号</small>	
株式会社 小田原観光		

赤字で記入されている所のように、予め税目と納付税額を入力したものを e-tax に送信して事前に登録を行います。その登録を行うことにより、『納付区分番号』を取得することが出来ます。その『納付区分番号』を使って、インターネットバンキングやATM等から納付を行う方法です。

次に、入力方式についてです。

入力方式は、今までのダイレクト納付や登録方式とは違って e-tax ソフトを使用しません。インターネットバンキングやATM等から直接入力して納付する方

法です。

入力方式と呼ばれているのは、登録方式のように事前に納付情報の登録がないので、納付情報となる納付目的コードをご自身で入力する必要があります。税目や申告区分等によりコードが決められているそのコードの組合せで申告情報を入力するということになります。

ですから、申告所得税、法人税、地方法人税、消費税及び地方消費税、申告所得税及び復興特別所得税、復興特別法人税の税目に限られています。ご注意ください。

ダイレクト納付	登録方式	入力方式
e-tax ソフト 使用	e-tax ソフト 使用	e-tax ソフトは 不要
預貯金口座からの振替	インターネットバンキングやATM等利用	インターネットバンキングやATM等利用
納付全税目	全税目	対象税目あり

今の時代、現場に行かなくても出来てしまうことが増えています。とても便利な時代になりました。だからこそ、確認や慎重さが更に必要になるのだと感じています。電子納付も税金に係ることです。本当に納付されているかの確認は必ず取るようにして頂きたいと思います。

納付するには3つの方法があることをお伝えさせていただきました。

更にお得情報をご提供出来るようこれからも情報収集をしてみたいです。

Brain News

令和2年6月18日発行

7月号



和田ゆかい



ビジネスマナーちょっと得する話 113

皆さんこんにちは。7月にはいり、いよいよ夏です！暑くても、真っ青な空とキラキラする太陽、かなり好きな季節です。この時期は台風も起こりやすいので、その時には長靴が便利ですよ。学生の頃は、長靴がイヤで、どしゃ降りでもスニーカーをグズグズさせながら学校に行きましたが、最近は長靴をはいて、雨の中、ずんずん歩けることが楽ちんと感じています。しかし、蒸れが気になるこの季節。もう少し快適でなおかつ濡れない長靴はないのかな？と思っています。



(和田ゆかい)

さあ！今回はおかしな日本語についてお話しいたしましょう。

よく、レジで聞きますが、皆さんが買い物をしたときに、「1,000円からお預かりします」と言われたことはありませんか？よく聞く言い方です。

本来は、「1,000円お預かりします」という言い方ですが、「～から」という言葉を使っていて、いつしかそれがクセになり習慣化してしまったのでしょうか。しかし、それは実はおかしな言葉です。というように、実はおかしい使い方をしているにも関わらず、いつしかクセになり、常態化してしまう言葉がたくさんあります。

若者言葉といわれるものもありますが、「ら」抜き言葉もおかしい使い方の一つです。

「食べれる」「受けれる」「着れる」など本来は「食べられる」「受けられる」「着られる」と使うのが正しい使い方です。続いて、「～のほう」という言葉です。本当によく耳にします。

本来「～のほう」という言葉はAとBのどちらにしますか？と聞かれた時に、「Aのほうにします」と使われたり、方向を示すために「私は小田原のほうから参りました」と使います。

しかしながら、よく「書類のほう、お持ちしました」「課長のほうは出ております」など、本当によく使われています。よく耳にするので、よりそれが正しいと思い使ってしまうのかもしれませんが、実はおかしい日本語です。この場合、「書類お持ちしました」「課長は出ております」と「～のほう」という言葉を使わない方が、スッキリします。

ほとんどがいらぬ「～のほう」という言葉ですので、ちょっと今月から意識してみましよう。「～のほう」と同じくらい、日常よく使われている言葉が「～になります」です。

私も喫茶店に入ったとき、「お待たせしました。こちらがコーヒーになります」と言われた事があります。本来、この使い方からいうと、こちらが、豆から引いてお湯を入れコーヒーになっていきますと言っていると同じです。ですから、この場合は「お待たせしました。こちらコーヒーでございます」もしくは、「コーヒーをお持ちしました」です。

おかしい日本語も、知らず知らずで使っていると、それが常態化してしまいます。

私も、若い頃電話応対で「課長のほう」と言っていた事があります。

当時の先輩社員の方に、使い方おかしいわよと言われても、常態化しすぎていて、「私、そんな言い方していましたか？」と、言ったことがあります。

すっかり、クセになってしまっていた事もあり、使っていることすらわからないくらいになってしまっていたのです。その後、意識をすることで、そのクセも直りましたが、クセになってしまっていると、なかなか直すのが大変です。

しかし、意識をすることで、必ず直りますので、ぜひこの機会におかしな日本語から卒業してみましよう！

“おかしい日本語使っていませんか！”



facebookやっています。
<和田ゆかい>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント



~人材が人材に変わる時シリーズ 68~



ビールといえば？

皆様、こんにちは。夏ですね！ビールが格段に美味しい季節です。

最近、大手メーカーだけでなく、地域ブランドからもクラフトビールなどが販売されていますが、皆様はどのようなビールが好きですか？

私は、IPA（インディア・パール）という、18世紀末、インドがイギリスの植民地だったころ、インドに滞在するイギリス人へ、ペールエールを送るためにつくられたビールといわれています。海上輸送中に傷まないよう、防腐剤の役割を持つホップが大量に含まれている為、通常のビールよりも香りと苦味が非常に強いビールです。かなり好みの分かれるビールですが、なかなかクセになる味で私は愛飲しています。

皆様も是非、クセになる味を試してみてください！

さて、今回はミクロ的手法とマクロ的手法についてお伝えしました。今回は、各手法による現状必要な要員数の調査の仕方についてお伝えします。

ミクロ的手法からだと？

大きく分けると4つの視点に分けることができます。

- ①定形的業務としての視点
- ②高負荷業務としての視点
- ③専門性業務としての視点
- ④欠員補充員としての視点

今回は①～②までをみていきましょう。

①定形的業務としての視点

職種・職場によっては、定型的な業務がほとんど…というケースがあります。さらには繁閑の差によって、定型的業務に対する人員の投入量が大きく変わってくるような場合もありますね。そのような業務に高賃金の正社員をたくさんはりつける訳にはいきません。パートアルバイトを主軸にして、派遣やアウトソーシングで補充するのが望ましいです。最低ラインで、どのくらいの要員数が必要となるか積算していきましょう。これらの要員数は比較的、状況を把握しやすいものです。

②高負荷業務としての視点

各職場での担当業務が予想以上に拡大するなどした場合、職場としてはこれに対応するため、従業員にさまざまな負荷（残業、休日出勤など）をかけることがありますね。要員調査では、こうした状況を回避し、負荷の平準化を図るために、職場として新たに増員を要望するかどうかを調べることが必要です。

こうした調査をした場合、客観的に見て、それほど多忙と思われないような部門から増員要望が出ることがよくあります。

そのため、人事担当者としては必要に応じて現場のヒアリングを実施するなど、実態をよく見極めることが必要となります。

状況によっては業務改善のアドバイスを行うなど、職場業務の効率化の促進を並行して行いながら、いたずらに増員をすることを認めないよう注意することがポイントとなってきます。

また、一時性が強く、短期で終わることが予め想定できるような場合には、派遣スタッフやパート・アルバイト、あるいは社内での応援体制など、応急的な対応を考えておくことが望ましいでしょう。

無駄な増員防止を念頭に要員数を積算していきましょう。

積算方式で・・・

このように各業務において必要とされる要員数を現場サイド（ミクロ視点）で積算し、現状にマッチしているか調査を行っていきます。

次回以降は、③～④の視点をお伝えしていきます。

筆者：木村隆人（きむらたかひと）

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり！トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ（保守的）な外見を与えるが、内面は常にプロGRESSIVE（漸進的）な考えで行動することを信じています。

とにかく身体を動かすことが好きで、時間をみつければ筋肉トレーニングするほど、見た目とは違い、体育会系！
一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



皆さん、こんにちは。新年度に入り3か月が過ぎました。

新入社員の方や転勤で新たな一步を踏み出された方々も自分の生活リズムで過ごせるようになったことと思います。

周りを見る余裕も出て来たのではないのでしょうか。

そこで、以前にお伝えしたことがあります。今日はドラッカーの365日の金言より、『仕事を楽しむ』ということについてお話をさせていただきます。



ドラッカーの365日の金言「(6月26日分)に『仕事ができる人は、仕事を楽しむ。』と書かれています。

皆さんはどうでしょう。仕事を楽しんでいますか。仕事ですから楽しいことばかりではないです。辛いこともあれば、苦手なこともあります。毎日毎日同じことの繰り返しと思いつつながら仕事をしている方もいらっしゃるでしょう。

ドラッカー氏は、『ピアノの巨匠は毎日3時間以上弾く。面白くはなくても弾かなくてはならない。面白くはなくても、40年経ってもさらに進歩していることを実感する。』と続けています。この『進歩していることを実感する』というところが大切ですね。『知らなかったことを知ることができ、出来なかったことが出来るようになる。』

仕事を覚え、新しい仕事が出来ようになる。知ることによりまた疑問が増え、調べる。そしてまた理解が増える。自分自身の成長です。

そして理解が深まってくると創意工夫が始まります。こうしたらどうだろう。ああしたらどうだろう。失敗してまた学び。他者との協力で成し遂げられた仕事の達成感など、こういうことが仕事の楽しさなのではないのでしょうか。

そしてドラッカー氏は『組織にも違いはある。学んでいる組織と学んでいない組織の違いである。前者は組織そのものが成長している。後者は、仕事は出来るかもしれないが、5時を過ぎれば忘れられる組織である。』という言葉で終わっています。

ここで解るように、組織は人の集まりです。学んでいる組織は組織そのものが成長しているのだと言っています。

人の成長なくして組織の成長など考えられないということです。

一人一人が仕事を楽しむ(成長する)その先に組織の成長・発展があるのだと私は思います。皆さん、一緒に仕事を楽しみましょう。





和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 114



(和田ゆかり)

みなさんこんにちは。暑さが厳しいけど大好きな8月がやってきました。我が家に新しく小さな家族がきて3ヶ月たちました。ポン太がいなくなって約4年弱、やっと新入りトン太を迎え入れることができました。なんとお誕生日が私と一緒にということもあり、とっっても縁を感じてしまいました。

今までの生活とは一変し、毎日慌ただしい時間を過ごしています。ご飯にしても排泄物の処理にしても、こんなに小さくてもちゃんと生きているのだなと嬉しく感じます。

さあ、今回はコミュニケーションを取る上で、相手を不快にさせない言葉【クッション言葉】についてお話しします。キツイことを伝えるときや何か断るときなど、相手に柔らかく伝わることによって、相手が受け入れやすくなる魔法の言葉とも言われています。

その時々で使うクッション言葉が違うので、下記の表を参考にしましょう。

お願いをするとき	お手数をおかけしますが 恐れ入りますが お手間を取らせませんが お忙しいところ申し訳ありませんが
お断りをするとき	残念ですが あいにくですが 申し訳ございませんが せつかくですが
意見をするとき	お言葉を返すようですが 失礼とは存じますが おっしゃっていることはわかりませんが 申し上げにくいことではあります

例えば、仕事のお願いをするときには。お忙しところ申し訳ありませんが、こちらをそろえていただいてもよろしいでしょうか？というように【クッション言葉+お伺い表現】をすることで、判断するのが相手側になります。

また、電話応対で、不在の時には「あいにくですが〇〇はただ今、席を外しております。」というように使います。例えば会議などで、自分の考えを言うような場面でしたら、「おっしゃることはわかりますが、わたしはこう思いますがいかがでしょうか？」というように使います。

クッション言葉は上手に使うことで、相手が受け入れやすくなります。

また、相手への敬意を表わす、そして気づかひの言葉として覚えておくコミュニケーションがとりやすくなるでしょう。

“♪魔法の言葉：クッション言葉で好印象♪”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント

～人材が人財に変わる時シリーズ 69～



長い夏、いかがお過ごしですか？

暑い夏が到来しましたね！観測史上初、甲信越地方がまさかの6月梅雨明け。平年と比べると、22日程早いそうです。うだるような暑さが続いています。体調管理には十分気をつけて参りましょう。

さて、今回はミクロ的手法における、現状必要な要員数の調査の仕方について、お伝えしました。今回はその続きです！

ミクロ的手法からだ？

大きく分けると4つの視点に分けることができます。

- ①定形的業務としての視点
- ②高負荷業務としての視点
- ③専門性業務としての視点
- ④欠員補充員としての視点

今回は③～④をみていきましょう。

③専門性業務としての視点

職場として、専門性の高い業務や、新規で特殊なプロジェクトや事業を推進するために、即戦力を必要とする場合や、特定の人に業務を与える場合などが、このケースに当たります。

専門性の高い業務を例えると、法務や特許、研究開発などがイメージできます。職場そのものが高い専門性を要求される場合、そのスキルをもった人材が必要となります。このようなキャリアを持った人材を現場が要望しているかどうかを、調査していきます。

簡単には育成できないので…

専門性の高い経験者は、長期に渡る育成期間が必要です。ですので、社内でその期間育成していく訳にもいきませんね。そのため、中途採用やヘッドハンティングなどで要員の確保を行うことが多いと思われます。

しかし、意外と事業転換によるプロジェクトの廃止や、高い専門性を持つ社員がその能力を十分に発揮できないまま、社内に埋もれていくケースが多くありませんか？

ですから、社内から人材を的確にノミネートするためにも、日頃から社員のキャリア管理、人事情報システムを構築し、業務を与えた際にモチベーションが下がらないようにしておくことが望ましいといえますね。

④欠員補充員としての視点

各職場において、従業員が退職したり、他部署に異動、関連会社に出向・転籍したりすること、職場に欠員が生じますね。

このような場合に、その代替要員の必要性の有無を調査するものです。

補充なのか、代替なのか

職場の中で欠員が出た時、その欠員したポジションで活躍するために求められる「スキルや経験・知識」についてあらためて検討しましょう。その求める人材が、採用市場の中で入手しづらい場合、社内異動を考慮するのも手段です。

ゼロベースも視野に

もちろん専門性が高い場合や、戦略上重要度の高い業務に対しては補充・代替が必要となりますが、定型的な業務においては生産性の低いものを廃棄して、外注やオートメーション（ITやロボット）化出来るものは、人の業務としてはゼロベースで検討し直すことも重要となります。

まずは現場と話し合いから

これらのお伝えさせて頂いたことは、顧客へのサービス低下を防ぐためや、事業計画を遅らせないための重要な要素です。

準備や計画をしておくだけで、事が生じた際の対応は激変します。

まずは、人事担当者の方が、現場の方々と話し合うことからスタートしていきましょう。

どうしても、要員が多くなりすぎる傾向にぶち当たるので、現場の人的生産性向上もはかりながら、準備を進めていきましょう。

筆者：木村隆人（きむらたかひと）

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり！トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ（保守的）な外見を与えるが、内面は常にプログレッシブ（漸進的）な考えで行動することを信じています。

とにかく身体を動かすことが好きで、自宅にトレーニングルームをつくってしまうほど、見た目とは違い、体育会系！

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



皆さん、こんにちは。暑いですね。この言葉しか出てこないです。

皆さん熱中症対策していますか？涼しい場所でこまめに水分補給と塩分も忘れずに、暑い夏を乗り切りましょう。

今月はパソコンのサポートについてお話をさせていただきます。

皆さんはご自分が使っているパソコンのOSが何かご存知ですか？

OS(オペレーティング・システム)とは、簡単に言うとパソコンを動かす基本のソフトです。今現在では、Windows7 / Windows8.1 / Windows10 があります。

そのうち Windows7 のサポートが、2020 年 1 月でサポートが終了になります。

サポートが終了したら、パソコンの入替や OS のアップグレードが必要です。今回はその理由をここでお話ししたいと思います。

Windows のサポートが終了しているバージョンは、ソフトウェアの更新プログラムを Windows Update から受け取ることができません。



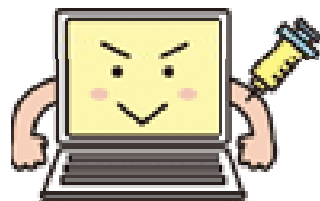
それは、危険なウィルスや悪意のあるソフトウェアからお使いのパソコンを保護するセキュリティ更新プログラムをインストールすることができないことになります。インターネットには繋がらないし、メールもしないからウィルスにかかる心配なしと思っている方、USB メモリを介してウィルスに感染することもあるのです。

そして、知らず知らずのうちに次から次へと広めてしまう危険があります。例えるなら、玄関のドアを開けたまま外出しているので、ウィルスは何の障害もなく中に入って好きなことができるのです。



このように、サポートが終了したバージョンのパソコンには危険が一杯です。ウィルスを拡散させないために、サポートの終了したバージョンのパソコンは使わない、Windows Update からプログラムの更新を行う（行う設定にしておく）、アプリケーションも「更新する準備ができました」というメッセージがでたら更新して最新の状態にしておきましょう。

OS(オペレーティング・システム)が変わるということは、パソコンにインストールされているソフトやプリンタの買い替えも必要になる場合があります。



健康なパソコンで、情報収集しましょうね。

Brain News

令和2年6月18日発行
9月号



和田ゆかり



ビジネスマナーちょっと得する話 115

みなさんこんにちは。最近では9月といえども、暑い日が続きますね。

今年も小田原藩 龍馬会主催 第4回龍馬塾が開催されます。

今回も10代から30代の若者が志を見つけ、夢を叶えるために集まりました。

私が若いときにはこのような会がなかったので（知らなかったかもしれませんが）（和田ゆかり）本当にうらやましく感じます。2泊3日寝食を共にし、小田原の歴史を学んだり、馬とのふれあいで心を磨き、現在活躍している社長の話を聴くことで、自分の人生と向き合うことができ、なおかつ相談もできる、本当に素晴らしい会です。ぜひ、皆さんのお子さんにも参加していただきたいと感じます。

さて、今回はコミュニケーションを行う上で、会話力についてお話ししましょう。

初めて会う方にはどんな会話をしようか戸惑うこともありますよね。話材を用意しておくことで、会話が弾み、信頼関係の第1歩となるでしょう。会話を重ねることで、発展的な関係性、信頼関係を築きあげられます。初対面や会話を続ける上では、下記のような話材を用意しておくスムーズにコミュニケーションを取ることができます。一例をあげてみます。



季節・気候	今日は良いお天気ですね 最近はずっかり秋めいてきましたね 定番ではありますが、最初の切り口に
趣味・嗜好	何かスポーツとかされていますか？ 好きな食べ物はなんですか？など 意外と盛り上がります
ニュース・TV	この前ニュースでやっていた〇〇どう思いますか？ 相手の方がどう感じたか、相手の方を知る上でも
会社・仕事	どんな仕事をされているのですか？ どのような思いからこの会社名をつけたのですか？ 少し会話がはずんできてからのほうがより効果的
旅行・地域	今一番行きたいところはどこですか？ 今までで一番良かった場所はどちらですか？ なぜ、その場所なのか。その場所のおすすめなど、 次につながる質問をしてみると、より会話が広がります

最初の切り口がきっかけで、会話がはずむとコミュニケーションもスムーズになります。しかし、避けた方がいい話材もありますので、気をつけましょう。

- ① プライベートな話題としてご家族やご家族の仕事、容姿など（信頼関係が築けるまでは避けた方がいいでしょう）
- ② 政治や宗教の話題は避けましょう



“ 話材豊富でコミュニケーション力UP♪ ”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント



～人材が人材に変わる時シリーズ 10～9



立秋過ぎたら秋？いや夏ですね・・・

今年の夏は暑くなったり、涼しくなったり...不安定な夏でしたね。しかし、梅雨明けが早く、例年よりも夏を長く楽しめた気がしています。子供とプール遊びをよくしたせい
か、肌がよく焼けています。

肌が黒いと体に影がで、少し締まっているようにも見えます(これ結構気に入ってます)。

肌のお手入れだけはかかさず頑張ります。

すり合わせが重要なのです

先日、リクルーティングの研修を受講してきました。

どの業界も今は売り手市場で人不足というのが実状でしょう。その上、離職率が高く人の定着が悪い...これでは企業にとっては採用・教育のコスト増にもつながり、現場の疲労感も増すのが目に見えますね。

そのような状況の中、必要なのは理念のすり合わせと教わりました。

エンゲージメントって

大手企業の人事部の方とお話すると「エンゲージメント、エンゲージメント」とよく連呼されます。横文字使わないでえ～と思ってしまう私なのですが、これこそまさに理念のすり合わせのことではないでしょうか。

ここでいうエンゲージメントとは従業員の会社に対する愛着や思い入れや、結びつきのことです。個人の考えと組織の在り方が一体となり、互いに成長し貢献し合えるような関係のことをいいます。

極端な話ですが・・・

例えば、保守的なことを求められている組織に、革新的なことを求めている従業員は、エンゲージメントが低いということです。

例えどんなにスキルが高くても、組織が求めていることをしては、評価にはつながらないはず(理念などを基に人事評価を策定しているはずなので)。

この人は経験者でスキルも高い！よし、採用！と受け入れても、エンゲージメントが低いと、結果的には離職につながる可能性がある、ということなのです。

必要になることは

ということは、組織に不可欠なことは理念を掲げるということになります。

当社は経営上のあるべき姿を〇〇としています！これをもとに社会に貢献します！といった具合です。そして、その中の組織で働く人は、〇〇な人たちを求めている、互いに成長し貢献しあえる関係を築いていきます。...御社にとってはいかがですか？

リクルーティングでは

どのような人材を求めている、実際にどのような人材が(応募し面接に)きたか、そして採用した人がどのような人材かをチェックすることが重要です。

募集面では、組織の考えを打ち出し、求める人材を明確にしましょう。

面接時には、スキルはもちろん重要ではありますが、御社の理念と、面接者の考え方のすり合わせをしていきましょう。

面接者の話を伺うだけでなく、御社のことも、是非しっかりとプレゼンテーションしてください。「こんな感じの会社と思わなかった・・・」となってしまうためです。

採用は結婚だ！

先日の講師の先生は、そうおっしゃっていました。確かに採用してもらった従業員からしても、生活の中で多くの時間を投資する訳ですから、組織とのエンゲージメントは重要です！

リクルーティングを有効的にし、企業を活性化するためにも、まずは目的を明確にし、その為の目標をセットすることが重要です。そして目的と目標のハイアラーキー(段階構造)をつくることで、より豊かな組織づくりをしていきましょう！

筆者：木村隆人(きむらたかひと)

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり！トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ(保守的)な外見を与えるが、内面は常にプログレッシブ(漸進的)な考えで行動することを信念と

しています。

とにかく身体を動かすことが好きで、自宅にトレーニングルームをつくってしまうほど、

見た目とは違い、体育会系！

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



皆さん、こんにちは。今年は梅雨が短く、暑い日が続きました。

9月に入り早く涼しくなってほしいのですが、まだまだ残暑も厳しい様です。また、急に涼しくなると疲れも出て来るのでここで秋になったと安心せず、楽しく日々を過ごせるように体調管理をしましょう。

今月は、「遺言書」についてお話をさせていただきます。

転ばぬ先の杖が『保険』であるならば、争族にならないための保険は『遺言書』ではないでしょうか。

最近「遺言書」というものに興味をもたれる方が増えてきているようです。「遺言」は、遺産の相続分や分割方法を指定することですが、それ以上に家族や親族、またお世話になった方々へ、残せる最後のメッセージでもあるのです。生前の感謝の気持ちをそれぞれに伝えながら、財産の分配方法などの思いも合わせて書かれておくと、相続が争族になるのを防ぐことが出来るかもしれません。

このように、「遺言書」は、相続争いを防ぐための手段にもなるのです。

『財産と言っても、この自宅だけ。一緒に暮らしている長男が相続するのだろう』と、思っている子供だから平等に分けるのが当たり前という発言から争族になってしまった。などということもあるようです。子供同士がいつまでも仲良くしてくれるのが、親の願いです。そのための『遺言書』でもあると思います。

『遺言書』は何歳になったので準備すればよいと言うものではなく、また定期的に見直す必要もあります。面倒だなと思われた方には、自筆証書遺言の他に公証人役場での遺言書を作成するという手もあります。

今では、自分の葬儀内容や入るお墓、永代供養料まで全て自分で決められている方もいらっしゃいます。

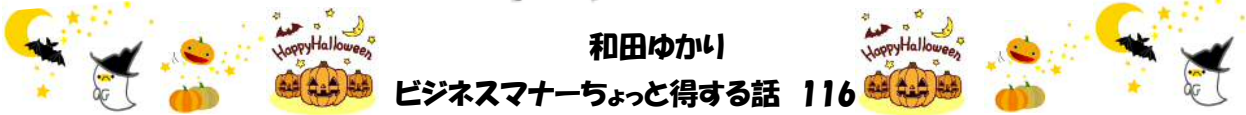
相続ではその自分名義の財産の分配方法を生前に決められるのが「遺言書」です。「遺言書」というと堅苦しい感じがしますが、身近な方々へ貴方の人生、貴方の思いを伝える最後のメッセージになるということは頭にちょっと置いておきたいものですね。

『遺言書』はどうも・・・という方は、まずはエンディングノートで「どのような人生を歩んできたのか、そしてどのような思いだったのか、だから残した財産をどうしてほしいのか」という思いを整理してみてもよいのではないのでしょうか。



Brain News

令和2年6月18日発行
10月号



和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 116



(和田ゆかり)

皆さん、こんにちは。10月に入り、朝夕の風が肌寒く感じるようになりましたね。お体お変わりないでしょうか？日差しも優しい日差しに変わり、とても過ごしやすい季節です。これから紅葉が美しくなります。

小学生の頃、校庭に大きなイチヨウの木がありました。その下は銀杏がたくさん落ちてそれはそれは独特の香りが漂っていましたが、あの中にあんなに美味しい実が入っているなんて想像もつきませんでした。秋は、美味しいものがたくさんあるので、食も楽しめる季節ですね。

さて、今回はお花のマナーについてお話しさせていただきます。

以前、病院のエレベータで鉢植えのお花を持っている方がいらして、ビックリしたことがあります。鉢植えのお花をお見舞いとして持っていくことは、昔から根がつく（寝つく）という意味から、入院が長引くといわれたものです。

プレゼントや贈り物・冠婚葬祭の場面にお花を贈るという機会はよくありますが、贈り方やお花の選び方を間違えてしまうと誤解を招いたり、失礼になってしまう事がありますので気をつけましょう。

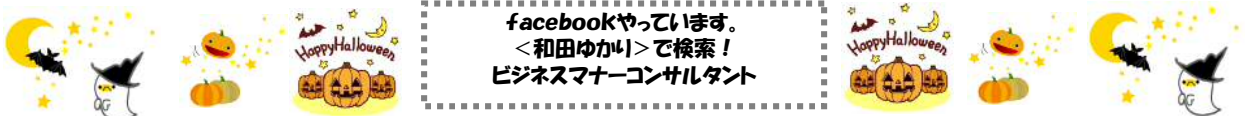
用途	ポイント	お花の種類など
発表会・パーティ	華やかな場なので明るい色の花を選ぶ。 会場の広さを考慮し、大きさに配慮する。	胡蝶蘭 ユリ バラ
開店祝い	たくさんお花が贈られる事を想定して大きさは考慮する。アレンジメントやスタンド花、観葉植物。	胡蝶蘭 観葉植物（サンスベリア・モンステラなど）
新築祝い	お家の雰囲気に合わせたものにする。 アレンジメントやスタンド花、観葉植物。	明るい色の花（黄色・ピンク・赤など） 観葉植物
お見舞い	鉢植えや香りの強い花は避ける。花がポロッと落ちるものも避ける。アレンジメント。花束の場合は花器も贈る。	癒される花 明るい色の花 避けるのはシクラメン・椿・菊。
誕生祝など	その人のイメージに合わせた花を選ぶ	花束 アレンジメント

私どもの会社では、退職する従業員に花束を渡します。その方のイメージにあわせた、花束（お花の種類・色・大きさなど）を選んでいますが、これがなかなかの好評で楽しみにしてくれる人、リクエストをする人もいます。

また、用途によっては、お花と共に一言手紙を添えたり、花言葉を調べて贈るのもいいですね。お花は、いついたってもいいものです。

癒されますし、その場が華やかになりますので、プラスマナーを添えて贈ってみましょう。

“お花を贈るマナーを知ってより効果的！”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント

～人材が人材に変わる時シリーズ 11～



初めての運動会！

秋といえば運動会シーズンですね。息子の保育園の運動会に、先日初めて参加できました。かけっこで転んだり、負けて悔しがる子や、親と一緒に演目に参加していて嬉しそうな子・・・いろんな表情やリアクションを見られて、とても楽しかったです。また、我が子の成長も垣間見ることが出来、私にとってとても良い経験でした。

来年は一番盛り上がるリレーに私も参加する予定ですので、いいところ見せなきゃ！と今から企んでいます。

ドラスティックな姿勢を

ヒトの採用について、連載して参りましたが、実際は「採用できない」のが現状でしょうか。

企業経営理論の中では、コンティンジェンシープランという、不測な事態になった際を見越して、プランAだけでなく、B・Cと別の手段も準備しておくことが望ましいとされています。

ヒトの採用も同じで、「経験者」「即戦力」というプランを現在立てていたとしても、「未経験者」でも活躍できる仕組みづくりを別プランで考えておくことも必要になります。

「採用できない」が続くのであれば、ドラスティックに社内の体制を変えて、プラン変更していくことも今後必要となるはずですよ。

人海戦術でいいのか・・・

採用！採用！とヒトを入れ続けることも、企業経営にはリスクが伴います。（パワーバランスが崩れたり、利益が取れなくなった際の固定費の逼迫も考えられます。）

特にAIやRPAなど、ITベースの昨今、ヒトの働き方は、激変しているはずですよ。

まずは検討を

ではどのように対応していくか…まずは、「現在の業務の在り方をドラスティックに見直す」ことが必要となるのではないのでしょうか。

要するに、業務が増えていったとしても、現メンバーで対応できるほど業務改革を推進していくしかないのです。

Oベースも視野に

ドラスティックに変えるには、①業務・工程そのものをやめてしまう。②そのものをもっと簡単にする。③アウトソースしてしまう。④やり方を変えて時短化する。⑤複数の工程を一緒にドッキングしてしまう。⑥複数の工程を平行して行うなど、様々です。

時には「やめてしまえええ！」と決断したり、Oベースも検討することが必要ですよ。

走る仲居さん？

先日、テレビで紹介されていた旅館を例にあげてみます。

仲居さんが食事の時間に、調理場からお膳を部屋まで料理を運んでいる旅館。自分の担当する部屋を時間内にこなすために、退室後は調理場まで猛ダッシュしていました(笑)

調理場までの動線も複雑でワゴンも使えないので、まさに現場裏は走る仲居さん。汗だくの上、部屋をこなさないといけないう緊張感からか、接客は雑になりがちだったそうです。

そこで、料理を部屋の前まで運ぶだけの人を別に用意し、工程の組み換えを行ったところ、ひと部屋あたりの接客時間(質)が増えたところか、投入する人数も減らすことが可能になったそうです。

このように、要らない工程を廃棄したり、工程をヒト・モノ・ITを用いてプロセスを組換えるようにする。組み換えや、簡略化などで効率化をはかることも出来るはずですよ。

今より次がベスト

今している仕事の仕方がベストではありません。採用難の今こそ、現業についてもっともって考えていく必要があるはずですよ。

筆者：木村隆人（きむらたかひと）

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり！トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ（保守的）な外見を与えるが、内面は常にプログレッシブ（漸進的）な考えで行動することを信念としています。

とにかく身体を動かすことが好きで、自宅にトレーニングルームをつくってしまうほど、

見た目とは違い、体育会系！

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



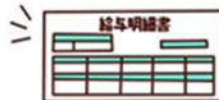
エナリ通信2018 年末調整

V.135

皆さん、こんにちは。秋ですね。暦の上では秋なのですが、去年は秋を通り過ぎてすぐに冬になってしまった印象です。今年は運動の秋、読書の秋、食欲の秋、秋を堪能したいですね。(私は味覚で堪能したいです。)

早いもので、もう10月です。と、いうことは年末調整の時期が間近なので、今月は、もう知っているという方にも控除証明書等の保存のお願いも兼ねまして年末調整について、お話をさせていただきます。

まずは、年末調整が必要な理由からお話します。皆様が頂いている毎月の給与からは概算の所得税額を天引きしているのですが、年間の給与総額で計算をした**所得税額**とは一致しません。このような不一致を精算するため、



1年間の給与総額が確定する年末にその年に納めるべき税額を正しく計算し、それまでに徴収した税額との過不足額を求め、徴収又は還付し精算することが必要だからです。

その際、基礎控除、配偶者控除(合計所得が38万以下(給与収入103万以下))、扶養控除(合計所得が38万以下)、社会保険料控除、生命保険料控除等の所得控除を行うことができます。年末までに扶養親族に異動があった場合は、**(扶養控除額×人数)**で控除額を再計算します。国民健康保険料や国民年金を支払っている場合は社会保険料控除を、生命保険に加入されている方は、生命保険料控除を行うことができます。

その「年末調整」に必要な**生命保険の控除証明書**は10月中旬から、**社会保険料控除証明書**は10月下旬からの**発送予定**だそうです。10月下旬から11月末日までの間に双方の控除証明書が届くと思います。大切に保管しておいて下さい。

上記の書類や資料を基に、**所得税額**を正しく精算するための手続きである「年末調整」ですが、もう一つの役割があります。

それは「年末調整」の情報を給与支払報告書として地方自治体に提出することにより、住民税額が算出されるということです。「年末調整」の結果が、住民税にも関係があることも覚えておいてください。

平成24年 共通型 住民税額算出証明書	
市区町 全額 太郎 様	
収入者 田中 太郎 氏(勤労者)を以てします。	
所得年 2018年01月01日～2018年12月31日	
収入者 太郎 氏(総合課税)	
所得控除の金額(2018年の金額)	24,000円
分配を受けた給与 源泉徴収の金額	7,200円
本年の支払済 源泉徴収の金額	16,800円
生命保険料控除(本年中に支払った保険料等の金額)	
保険会社の名称	全国生協連
保険等の種類	定額生命共済
保険期間	1年
保険金の受取人(氏名)	(保険料者と同一)
一般の生命保険料(新保険料等)	8,540円
一般の生命保険料(旧保険料等)	2,422円
介護医療保険料	3,570円
基礎控除(非課税控除)等の金額	2,260円
所得控除の金額(基礎控除等の金額)を以て算出するものとします。	
住民税額	〇〇〇〇円
お問い合わせ先	〇〇〇〇生活福祉回生組合
お問い合わせ先電話番号	TEL 03-0001-0001
お問い合わせ先住所	全国生活福祉回生組合 〇〇〇〇市〇〇〇〇区〇〇〇〇丁目〇〇〇〇番地

※上記の金額は、概算として記載しています。

最後に近年、扶養にしていた方の所得が超過して確定申告を行うケースが増えています。源泉徴収票での確認をお願い致します。

しかし、配偶者には配偶者特別控除という制度がありますので合計所得が38万を超えた場合はお問い合わせください。

それでは、郵送されてくる書類の紛失にはくれぐれもご注意ください。



和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 117



(和田ゆかり)

皆さん、こんにちは。11月。なぜか今年はとても早く感じます。年齢を重ねるごとに1年が早くなるよとは聞いていましたが、本当にそう思います。先日、二宮金次郎先生の映画の試写会に行ってきました。小田原の偉人である二宮金次郎先生のお人柄もとてもよく描かれ、涙あり本当に感動いたしました。

この映画は広く世の中に広めたいと心から感じました。学校でも学ぶ機会をつくれたらいいですよ。また、映画一つつくるにあたり、たくさんの方の支えや関わりで出来るという事もわかり、感動いたしました。私も今、報徳塾に参加しておりますが、街のあちらこちらに今もなお、歴史を感じる物が残っていて、それを維持し続ける方がいる事のありがたさを感じています。

挨拶が長くなってしまいましたが、11月と言えば七五三。そこで今回は、ご祝儀についてお話させていただきます。

以前、水引についてはお話させていただきましたので、今回は金額についてお話させていただきます。会社としての一般的な金額の目安は下記の通りです。※慶弔規定によります。

用途	金額	用途	金額
七五三	5,000円～10,000円	入学祝い	10,000円～30,000円
結婚式	20,000円～100,000円	昇進や栄転	5,000円～10,000円
出産祝い	5,000円～10,000円	開業や開店	10,000円～30,000円

お渡しする方との関係(会社 友人 親戚など)によって金額は様々ですが、一般的には4万や9万という数字の金額にはいたしません。

お祝いを渡す際は、マナーとして、下記の3つの点も気を配りお渡ししましょう。

- ① 新札を用意する
新札がない場合は、銀行でかえておきましょう。
- ② お祝いを渡す日は行事の一週間くらい前に渡す
お祝いごとは前にいたしますが、結婚式のご祝儀は披露宴会場で渡します。
- ③ ご祝儀はふくさにいれて持参する。
赤やピンク、金色など明るいふくさに入れていきましょう。
ふくさに入れる際は、右開きになるようにいれます。

お祝いごとはこちらも嬉しくなりますね。お祝いは必ずしも金銭だけではなく、品物でも構いません。

また、結婚祝いは披露宴に出席するかしないかによっても違います。

いずれにせよ、お祝いをお持ちする際や披露宴会場の受付でご祝儀を渡す際には一言メッセージ(本日はおめでとうございますなど)を添えてお出しできるとより喜ばれますね。

“お祝いに+言葉を添えて!!”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索!
ビジネスマナーコンサルタント



~人材が人材に変わる時シリーズ 12~



久しぶりの旅行

皆さん、こんにちは。めっきり秋めいてきましたね！

久しぶりに先日、友達家族と1泊旅行に行きました。といっても近場の御殿場ですが・・・。旅行の主旨も、休暇ではなく、子供たちをとにかく遊ばせるということだったので、富士山の【ぐりんぱ】に行ったり、宿もキャンプスタイルで、わいわい楽しむことができました。

【旅行】と言葉ひとつとっても、考え方やライフスタイルによって、過ごす場所や、食べるものも変化するもんだなぁと、独身時代と対して、身にしみて感じた旅行でした。

顧客はだれか

先に述べた【旅行】もそうですが、事業を行うもの、もっと言えば組織には相手【＝顧客】がいます。

「顧客はだれか」と考えることは組織運営にとって、とても大切な事です。

ドラッカーは、あなたの組織（事業）は誰を満足させた時、成果をあげたと言えますか？言っています。組織の活動と、その提供するものに価値を見出す人たちが顧客といえます。

顧客の創造

事業（組織）の目的は、顧客の創造だ！なんて言われたりします。顧客を創造するとはどのようなことなのでしょう。アメリカの大手小売のシアーズ(sears)を例にとってみましょう。

19世紀末から20世紀初頭のアメリカは農業が中心で、広大な国土に多くの農民が生活していました。

交通手段は主に鉄道や馬・馬車であり、消費者は手間をかけて都市まで行くか、個人商店、行商人から高い値段で商品を買うしかなかったのです。

ここに着目したシアーズは、カタログを農民に郵送して、一括仕入れで安価に商品を提供するダイレクトマーケティングを押し進めました。

組織の活動を通して、提供するものに価値を見出す【農民】という顧客を創造したのです。

消費者のバイブルだ！

このシアーズのカタログについては「消費者の聖書（バイブル）」と呼ばれ、大量に送られる農村地域では、子供の絵本や学習帳の代用に用いられ、しまいにはトイレトペーパー代わりに使われる程、身近に親しまれたとも言われています（笑）

顧客価値は一定ではない

しかしながら、事業は時代と顧客のニーズとともに変化していかなくてはなりません。

交通手段が充実することにより、買い物容易になった農民はカタログからは購入しなくなりました。

そこでシアーズは店舗の【立地の良さ】が顧客の価値であると見出し、主要道路への出店へと舵をとることとなります。

店をあけても顧客は来ない

このように顧客の価値は一定でないため、時代や業界の変化に応じて、柔軟に舵をとる必要があります。

現代では、IT技術を駆使した新しい波が次から次へと発生しています。

顧客の価値も変化が目まぐるしくもあります。

先般述べたシアーズも時代の波に乗ることが出来ず、先日破産法を適用申請したほどです。

お店をあけて、お客様が自然とくる時代はもうありません。

顧客価値はなにか、顧客は誰なのか問い続けると共に、事業が今後どのようなべきなのか真剣に考えなければなりませんね。

筆者：木村隆人（きむらたかひと）

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり！トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ（保守的）な外見を与えるが、内面は常にプログレッシブ（漸進的）な考えで行動することを信念としています。

とにかく身体を動かすことが好きで、自宅にトレーニングルームをつくってしまうほど、見た目とは違い、体育会系！

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！

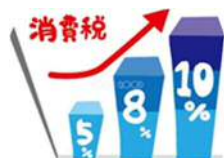


皆さん、こんにちは。

もう秋もめっきり深まり、今年は寒暖の差が激しかったので紅葉も綺麗だそうです。散歩をしながら秋探しもいいですね。

今月は消費税についてお伝えしたいと思います。

消費税の税率を8%から10%に引き上げると法改正があってから、2回の延期がありました。先月、平成31年10月から10%に引き上げるとの発表がありました。



これで完全に消費税率が平成31年10月から10%になることが確定いたしました。

しかし、今回の消費税率の引き上げは、以前の3%から5%へ、5%から8%へ引き上げられて来た時のような単純なものではなく、『消費税の軽減税率制度』というものが実施されます。

この『軽減税率』とは何か？

これは生活に直結する食料品や新聞などは、8%の軽減税率とするというものです。

しかし、その区分には分かりにくいところがあり、例えばアルコール類は10%になります。コンビニなどでは店内で食べると10%でお持ち帰りだと軽減税率の適用があり8%になります。



また、消費増税対策として発表された『2%のポイント還元』などもあり、情報もかなり複雑になっています。

この『2%のポイント還元』は、増税となった10%適用の商品はもちろん軽減税率8%が適用された商品でも同じように還元しようとする案で、クレジットカードなどのキャッシュレス決済を条件にして、キャッシュレスの促進も狙っていきたい意向があるようです。ここでの懸念事項にクレジットカードをあまり使わない高齢者への還元や現金商売ではポイント還元が無いので、客足が減るのではないかなどがあげられていました。

しかし、この『2%のポイント還元』については、まだまだ未確定なのです。

そして、平成31年10月からは消費税の請求書・領収書への記載も8%、10%の区分記載が必要になります。レジスターの入替等の検討が必要かもしれません。

増税までの準備をしっかりとするために、税務署から届いている軽減税率制度の説明会に参加して理解を深めて頂きたいと思います。

これからも消費税増税についての最新情報を提供してまいります。



和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 118



(和田ゆかり)

皆さんこんにちは。いよいよ今年も残すところ1ヶ月、12月に入りました。1年振り返るとアツという間ですね。今年の秋に高校大同窓会がありました。私はその日、会社の行事で抜けられなかったので、会の終わりにちょっぴり顔を出すだけ（ちゃっかり集合写真に入りました）でしたが、なんと194名集まりました。それはそれは賑やかで、懐かしい顔に話は尽きず、中には次の日の始発で帰った方もいたようです。

先生方もたくさんいらして、とても盛り上がりました。幹事から今回のテーマは「再会」でこの後に「再開」になればとの思いがこもっていると聞きました。そろったメンバーの業界も様々で、プロのカメラマンが全体の集合写真を取ったり、金沢で和菓子店を行っている社長が、特別仕様の栗どらを持ってきてくれたりと、隅々まで思いやりのこもった素敵な同窓会に感謝感謝でした。年を重ねてからの同窓会は本当に楽しいですね。

さて、前回まで、冠婚葬祭のマナーについて紹介をしております。今回は結婚式やパーティでの食事のマナーについてお話いたしましょう。12月はクリスマスあり、忘年会ありとパーティに参加する事や、素敵なレストランでのお食事をする機会も多いと思います。そこで、マナーを知っていれば、より魅力的間違いありませんね。

お料理はビュッフェ形式の立食パーティの場合や、お一人ずつ座っていただくテーブル形式とあると思います。

今回は、ビュッフェ形式の場合です。よくお見かけするのは、やはりお皿に盛りすぎの光景。一点集中でモリモリよそっている場面も見た事がありますが、あまり美しいものではありませんね。

一つのお皿には、食べられる量だけ、種類も2〜3種類くらいにして盛り付けましょう。盛り付けたお皿は、近くのテーブルでいただきます。

立食パーティの良さは、たくさんの方との交流を持てることですから動きやすい服装がよろしいかと思いますが、料理を大皿から盛る事を考えると、袖口には気を付けた方がいいかもしれませんね。

また、基本、立ったままですから、女性の場合はヒールの高い靴や慣れない靴を履いてしまうと、足が痛くなってしまふという事もあります。痛い、パーティを楽しむことが半減してしまいますから、ヒールが低めの靴を選ぶ方がいいかもしれませんね。

同窓会でも、3時間位立ちっぱなしで、帰り際足が痛くてたまらないという声を聞きました。

また、料理が並んでいる所での会話はさげ、テーブルに移動してから会話をするようにしましょう。

並んでいる方の妨げにならないようにしますから、会話もですが、一つの所で長くとどまる事もせず、スムーズに流れて取るようにいたしましょう。

また、立食パーティでは、色々な方とのコミュニケーションを行う場でもありますから、名刺も少し多めに持っていきましょう。

文末ではございますが、本年もご愛読ありがとうございました。平成31年が皆さんにとって素敵な年になりますように心からお祈り申し上げます。

“来年も笑顔で幸せを呼び込みましょう！”



facebookやっています。
＜和田ゆかり＞で検索！
ビジネスマナーコンサルタント

~人材が人財に変わる時シリーズ 13~



妖怪ツリー

皆さん、こんにちは。今年も残りわずかとなりました。通勤の自転車ではもう手袋をしないと、かじかむ季節です。

今年は早めにクリスマスツリーを出しました。昨年はディズニーのキャラクターをオーナメントで飾りましたが、今年は妖怪ウォッチ。息子の成長と共にだんだん可愛らしいものから、少年らしいものに我が家のツリーも変化していています。

働きがいのある会社とは

これは個人によって、受け取り方や考え方は様々です。

近年、メディアでも多く報じられるようになってきているので、ご存知の方も多いかと存じますが、働きがいのある会社研究所という企業が年に1度、「働きがいのある会社」ランキングというものを発表しています。

ランキング評価については以下の2つの視点から定義付けをし、順位がつかます。

- ①従業員からみた「働きがいのある会社」
- ②マネジメントからみた「働きがいのある会社」

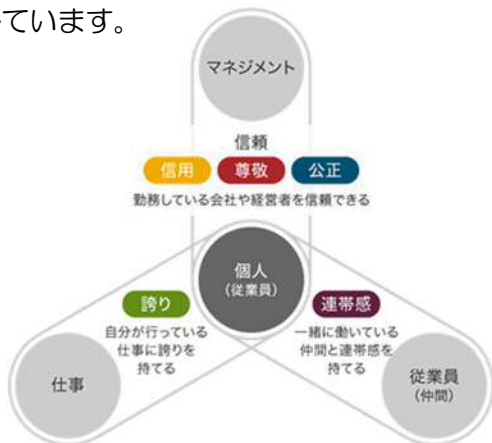
今回は、①をお伝え致します。

従業員からみた働きがいとは

御社ではどのように考えますか？

働きがいのある会社研究所では以下のように定義しています。

従業員からみた「働きがいのある会社」モデルは、個人（従業員）を中心として、マネジメント（会社）・仕事・従業員（仲間）との関係性を、「信頼」「誇り」「連帯感」で表しています。



(出典：働きがいのある会社研究所 HP)

個人とマネジメントの間の「信頼」「信用」「尊敬」「公正」の3つの要素から成り立ち、ここに、会社や仕事に対する「誇り」と、仲間との「連帯感」を加えた5つの要素で、従業員からみた「働きがいのある会社」モデルは構成されています。(左下図参照)

働きがいを構成する5つの要素

評価をしていく際には5つの要素（側面）から内容を見ていきます。

【①信用】従業員がマネジメント(会社)をどれだけ信用しているかを測る指標です。マネジメントとのコミュニケーション、習慣、能力、誠実さに対する従業員の認識です。

【②尊敬】従業員がマネジメントからどのくらい尊敬・尊重されていると感じているかを測る指標です。マネジメントが従業員に対して行ったサポート、協力、配慮を評価します。

【③公正】従業員がマネジメントに公正に扱われていると感じているかを測る指標です。従業員が職場で感じている公平、中立、正義に関して評価します。

【④誇り】従業員の仕事に対するプライドを測る指標です。自分自身の仕事や会社、組織に対して感じている誇りを評価します。

【⑤連帯感】従業員が職場で感じている連帯感を測る指標です。職場内での親密さ、ホスピタリティ、コミュニティの質を評価します。

これらの要素が充実した職場であれば、社内の雰囲気も良さそうですね。今回は従業員からみた働きがいということで、人間的側面がとても強いですが、これにマネジメントサイドからみたらどうか・・・という点を加えることでとても有意義な内容になりそうですね。そちらは来年号でお伝えします！

本年もブレイクニュースをご愛読頂き誠にありがとうございました！

また、来年も元気に会いできればと存じます。

筆者：木村隆人（きむらたかひと）

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり！トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ（保守的）な外見を与えるが、内面は常にプロGRESSIV（漸進的）な考えで行動することを信念としています。

とにかく身体を動かすことが好きで、自宅にトレーニングルームをつくってしまうほど、見た目とは違い、体育会系！

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



皆さん、こんにちは。今年も残すところ今月のみとなりました。

皆さんやり残したことはないですか？12月は何かと忙しい月ではありますが、ゆっくりと今年を振り返る時間を作るのも良いのではないのでしょうか？

今月は、コミュニケーションについてお話しをしたいと思います。

以前、テレビで仕事は「目で盗め」なのか、「丁寧に教える」なのかの議論をしていました。その内容は、布団職人の父親が息子に日本一の職人になってほしいという思いがあり、仕事を目で盗ませていたら何時になるかわからない。

そこで、丁寧に仕事を教えたところ布団職人の日本一を選ぶ大会で20年以上のベテランを抜いて7年目の息子さんが優勝したということでした。

私はこのニュースを聞いた時に、同じ布団職人だからコミュニケーションが上手くいったのかなと感じました。

以前にもドラッカーの365日の金言で『コミュニケーションの向上は、送り手ではなく受け手によってもたらされる』というお話をしました。

その時の例えが、ベテラン職員が指導員となってアルバイトに来た子に専門用語を使って仕事の説明をしたら、アルバイトの子は「チンプンカンプン」で、何をしたらよいのかもわからない状態になってしまいます。

送り手は、聞き手に伝わるように言葉を選び、コミュニケーションを取らなければいけないということです。

布団職人の親子の話に戻しますが、同じ職人なので仕事の説明も道具についてもすぐ理解でき、コミュニケーションが正しく取れたのだと思います。

これは、一般の企業でも言えることだと思います。新人の方には、新人の方に伝わる言葉、ベテランにはベテランに伝わる言葉の使い分けが必要だと思います。

しかし、業種により専門用語や業界用語もあつたりします。新人には正しい用語の説明から必要になるのではないのでしょうか。正しい用語の理解があつてのコミュニケーションかもしれません。

丁寧に仕事を教えるにはコミュニケーションが欠かせないと思います。

人と上手にコミュニケーションを取れていますか？

